

Impact Factor:

ISRA (India) = 1.344	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	ПИИЦ (Russia) = 0.207	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 4.102	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 2.031	

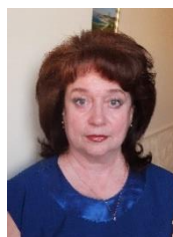
SOI: [1.1/TAS](#) DOI: [10.15863/TAS](#)

International Scientific Journal Theoretical & Applied Science

p-ISSN: 2308-4944 (print) e-ISSN: 2409-0085 (online)

Year: 2018 Issue: 04 Volume: 60

Published: 30.04.2018 <http://T-Science.org>



E. P. Ananeva

doctor of philosophical science,
Professor of the Department of
General Psychology of the Sevastopol
Economic and Humanitarian Institute,
(a branch of the KFU, named after
V. Vernadsky).
filosvil@mail.ru

**SECTION 21. Pedagogy. Psychology. Innovations
in the field of education.**

SOCIAL FORECASTING AS THE TECHNOLOGY OF MANIPULATION BY PUBLIC CONSCIOUSNESS

Abstract: The article discusses the possibility of estimating the phenomenon of forecasting as a socio-psychological technology for manipulating the future, rather than predicting the future. An interpretation of the Duhem-Quine thesis was carried out in the context of a forecast study. It is noted that the forecast itself may be the statement that should not be refuted. This can lead to the activation of a cognitive error, such as a propensity for confirmation. It is asserted that humanity can quite relate to the social forecast, as to psychological manipulation.

Key words: actor-network theory, cognitive errors, public consciousness, forecasting, system approach, Duhem-Quine thesis, binding effect, expectation effect.

Language: Russian

Citation: Ananeva EP (2018) SOCIAL FORECASTING AS THE TECHNOLOGY OF MANIPULATION BY PUBLIC CONSCIOUSNESS. ISJ Theoretical & Applied Science, 04 (60): 213-217.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-04-60-39> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2018.04.60.39>

СОЦИАЛЬНОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КАК ТЕХНОЛОГИЯ МАНИПУЛЯЦИИ ОБЩЕСТВЕННЫМ СОЗНАНИЕМ

Аннотация: В статье освещена возможность оценки феномена прогнозирования как социально-психологической технологии манипулирования будущим, а не предсказания будущего. Осуществлена интерпретация тезиса Дюэма-Куайна в контексте исследования прогнозирования. Отмечено, что прогноз сам по себе может оказаться тем утверждением, которое не следует опровергать. Это может привести к активации такой когнитивной ошибки, как склонность к подтверждению. Утверждается, что человечество вполне может относиться к социальному прогнозу, как к психологической манипуляции.

Ключевые слова: акторно-сетевая теория, когнитивные ошибки, общественное сознание, прогнозирование, системный подход, тезис Дюгема-Куайна, эффект привязки, эффект ожиданий.

Introduction.

Современное развитие технологического прогресса существенно усложняет взаимоотношения в социальных системах, приводит к формированию спонтанных и неуправляемых процессов, результаты которых сложно предсказать в долгосрочной перспективе развития социума. В связи с этим понятие «социальное прогнозирование» последствий тех или иных проектов общественного развития приобретает новую остроту. Это связано с тем фактором, что социальные технологии неизменно затрагивают сферу не только материальных преобразований, но и систему общественного сознания, социальных отношений, сферу ценностей. В связи с этим социально-психологической науке непросто однозначно

ответить на вопрос, чем является сама технология социального прогнозирования: предвидением или манипулятивным навязыванием будущего?

Materials and Methods.

На проблеме социального прогнозирования в целом заостряют свое внимание такие современные исследователи, как П. Тиль, Н. Талеб, Я. Бар-Ям, Г. Гигеренцер, Д. Канеман и др. Так, Питер Тиль отмечает, что прогнозы, которые были сделаны по развитию технологий в годы после II Мировой войны, в значительной мере не оправдались. Причиной этого стало, по мнению ученого, непредсказуемое перераспределение расходов из научной в социальную сферу. Например, в начале XXI века Манхэттенский проект даже не получил бы свое



Impact Factor:

ISRA (India) = 1.344	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	ПИИЦ (Russia) = 0.207	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 4.102	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 2.031	

начало, потому что политическая система США такова, что не решится сократить бюджет на здравоохранение, чтобы высвободившиеся средства инвестировать в крупные биотехнологические или инженерные проекты [1]. Подход Нассима Талеба сконцентрирован не только на критике прогностической методологии, которой пользуются современные научные и финансовые сообщества, и которая не учитывает устойчивости социальных систем по отношению влияния на них негативных факторов. Данный подход также критикует политическую систему США, которая продолжает поддерживать и создает уязвимые, хрупкие, вследствие наличия негативных факторов, социальные институты, что усиливает неопределенность будущего [15, с. 22, 113]. Подход Н. Талеба частично пересекается с исследованиями Даниэля Канемана и Дэна Ариэле, которые изучают влияние психологических факторов на принятие решений. Среди таких факторов данные исследователи выделяют когнитивные ошибки или когнитивные эвристики, присущие человеку. Под когнитивными ошибками понимаются систематические отклонения в суждениях при определенных обстоятельствах [14]. Например, эффект привязки показывает, что люди вырабатывают суждения, создают оценку, прогноз на основании какой-либо начальной величины или знания. Данный объект или знание могут быть сконструированы либо умышленно, либо неумышленно. Можно в связи с этим вспомнить, что все математики в XIX в. воспринимали постулат Евклида о том, что параллельные прямые не пересекаются как неопровержимое знание, и на основании этого продуцировали свои мысли, пока Гаусс, Лобачевский, Риман и другие не доказали обратного, создавши неевклидовы геометрии, в которых параллельные прямые пересекаются. В данном случае постулат о параллельности прямых представал как привязка. Д. Канеман так иллюстрирует эффект привязки: на вопрос, какой процент африканских стран находится в ООН, исследовательская группа, которая в качестве отправной точки получила число 10, дала средний процент 25%, в то время как исследовательская группа, которая в качестве отправной точки получила число 45, дала средний процент 65% [9, с. 29]. В качестве эффекта привязки могут выступать и результаты прогнозов. В связи с этим психологически прогноз можно рассматривать не только как практику предвидения будущего, но и как практику навязывания будущего. В дополнение к этому, Д. Ариэле, комментируя результаты экспериментов, проведенных для исследования эффекта ожидания, отмечает, что люди, которым заранее сообщают определенную информацию о

предстоящем событии, с большой вероятностью согласятся с предложенным прогнозом не потому, что им так подсказывает собственный опыт, а потому, что они начинают этого ожидать. Однако дело на этом не останавливается, поскольку ожидания начинают формировать стереотипы, которые представляют собой способы категоризации информации, направленной на прогнозирование будущего опыта.

При этом необходимо отметить, что стереотипы «работают», захватывая две стороны. Исследование стереотипов показывает, что не только люди реагируют иначе, имея стереотип по отношению к определенной группе людей, – сама эта группа начинает действовать иначе, если знает, какой ярлык вынуждена носить (в психологии для этого существует особый термин – фиксирование установки, «прайминг»)[8].

Существует возможность оценить вышеуказанные проблемы с точки зрения системного подхода. Данный подход предусматривает рассмотрение явления в контексте, и это делает системный подход одним из инструментов прогнозирования, поскольку контекст можно изменять не только в пространстве, но и во времени. Если в пространстве есть возможность двигаться от подсистем к надсистемам и наоборот, то во времени движение может осуществляться только по схеме прошлое – настоящее – будущее. Будущее в этом случае имеет различную глубину, или последствия разного порядка (последствия 1-го порядка, 2-го порядка, 3-го, n-го порядков). Например, если человек кого-то в какой-либо ситуации одолеет, то следствием 1-го порядка может быть его победа и удовольствие от содеянного, следствием 2-го порядка может быть ситуация, когда побежденный подаст заявление в полицию, и это уже не так приятно победителю, а следствием 3-го порядка будут время и ресурсы, которые необходимо потратить на урегулирование подобной ситуации. Интересно взглянуть на эффект ожиданий в контексте исследований Грегори Бейтсона, где описанный эффект может выглядеть как манипулятивная стратегия образом будущего. В лекции «Кризис в экологии разума. От Версаля до кибернетики» Г. Бейтсон показал, как желание прекратить Первую мировую войну и невыполнение тех обещаний, которые были провозглашены союзниками перед Германией, привели в короткой перспективе к желаемому результату – миру, но в долгосрочной перспективе ввергли человечество во Вторую мировую войну. В данном случае обещания, которые союзники дали Германии, были эффектом ожиданий, но таким эффектом, который был существенно изменен во время Версальского конгресса.



Impact Factor:

ISRA (India) = 1.344	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	ПИИЦ (Russia) = 0.207	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 4.102	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 2.031	

Г. Бейтсон в связи с этим пишет: «Если вы что-то обещаете своему сыну, а потом отказываетесь от своих слов, и при этом ситуация включена в рамки высоких этических понятий, то вы, вероятно, обнаружите не только то, что он очень зол на вас, но также и то, что его моральные принципы деградируют, пока его чувства оскорблены вашей непорядочностью. Дело не только в том, что Вторая мировая война – естественный ответ нации, с которой обошлись подобным образом, значительно важнее то, что после такого отношения деморализации нации следовало ожидать» [4, с. 317].

Развивая данную мысль, можно признать, что если у кого-либо возникнет желание психологически сломать нацию, то такая технология уже готова. К. Юнг в интервью 1938 года показал, что появление такой фигуры, как Гитлер, было почти закономерным процессом, который «запустили» в 1919 г. при унижении Германии на Версальском конгрессе. К. Юнг настаивает в связи с этим, что для того, чтобы стать диктатором, мало внутрисемейных проблем, для этого необходимы травматические события, которые значительно превосходили бы масштаб одной личности или семьи [16].

Каждое событие имеет причину и последствия, и их нужно просчитывать при принятии решений. Поскольку то, что кажется позитивным в короткой перспективе, может таковым не оказаться в долгосрочной. Примеры, приведенные выше, касаются не только семейного противостояния или военного дела; они затрагивают почти весь спектр человеческой деятельности от межличностных отношений до проблем в образовании, медицине, экономике, технологиях и т. д.

В связи с этим проведем еще один пример, который демонстрирует, к чему приводит нежелание предвидеть будущее. Бурное развитие фармацевтической индустрии привело к тому, что медицина смогла побороть эпидемии (следствие 1-го порядка), но одновременно развитие лекарственной индустрии увеличивает зависимость людей от медикаментов, ослабляет их иммунитет (следствие 2-го порядка). В то же время фармацевтическая индустрия ведет свою «гонку вооружений» с вирусами, которые адаптируются, изменяются и становятся еще сильнее (следствие 3-го порядка). Можно ожидать, что в будущем медицина своими благими намерениями приведет к созданию какого-либо сверхмощного вируса, который будет совсем не просто победить (следствие 4-го порядка).

Современное прогнозирование развития общественного сознания также напрямую увязано с вопросом о порядке результатов. Пример с террористическими атаками в США 11

сентября 2001 может являться иллюстрацией того, как были учтены и спрогнозированы порядки результатов.

Вследствие скоординированных атак, осуществленных Аль-Каидой на Всемирный торговый центр и Пентагон, погибло около 3000 людей. После этого подавляющее большинство американцев пересело за руль автомобилей (следствие 1-го порядка). Рост интенсивности движения на дорогах имел печальные последствия. В сравнении с атакой Аль-Каиды количество дорожных происшествий со смертельным исходом оставалось вблизи среднего значения за предыдущие пять лет с 1996 до 2000 года. Однако в течение 12 месяцев после 11 сентября количество таких дорожных инцидентов в месяц превысило среднее значение за предыдущие пять лет. В целом за год 1600 американцев погибло на дорогах только потому, что приняли решение «не рисковать», то есть не летать на самолетах [7] (следствие 2-го порядка). Террористы 11 сентября 2001 наносят удар дважды; первый удар (сам теракт) видят все, а второй удар (последствия теракта) не замечает никто. Усама бен Ладен однажды с удовольствием отметил, как мало денег он потратил на то, чтобы нанести США такой огромный ущерб: «Аль-Каида» потратила на эту атаку 500 тыс. долларов, а Америка в целом потеряла – по самым низким подсчетам – более 500 млрд. долларов, то есть каждый доллар «Аль-Каиды» нанес ущерб Америке на один миллион долларов» [7]. Но на этом значение теракта не завершилось, так как были еще последствия 3-го и 4-го порядков. Следствием 3-го порядка стало вторжение международной коалиционной армии в 2001 году в Афганистан и в 2003 году в Ирак, что привело к длительным вооруженным конфликтам. Следствием 4-го порядка стала Арабская весна – ряд революций, охвативших страны Ближнего Востока. Причем следствие 4-го порядка можно отнести в определенной степени к социально-психологическим технологиям управления хаосом. В связи с этим нужно отметить, что по словам Манна Стивена, «настоящая ценность теории хаоса находится на высшем уровне – в сфере национальной стратегии. Хаос может изменить метод, с помощью которого мы рассматриваем весь спектр человеческих взаимоотношений, и в котором война занимает лишь особое место. Международная среда является прекрасным примером хаотической системы» [11]. Возможно, что технология управления хаосом была реализована в процессе самих революций в странах Ближнего Востока, которые, в свою очередь, были следствием экономического кризиса 2007 года.



Impact Factor:

ISRA (India) = 1.344	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	РИИЦ (Russia) = 0.207	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 4.102	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 2.031	

Исследователь Янир Бар-Ям показал, что тесные взаимоотношения между странами восточного мира привели к тому, что действия одной страны очень быстро распространились на другие, причем самым разрушительным и неожиданным способом. «Когда рынок ипотеки и рынок акций рухнул в 2007 году, деньги из этих рынков пошли на товарный рынок, включая товары сельского хозяйства и пищу, что способствовало росту цен на еду во всем мире» [3], и что вызвало революции в Тунисе и других странах Ближнего Востока в 2010 году, а также привело к длительному конфликту в Сирии.

В отношении новейшего развития общественного сознания Рэй Курцвейл прогнозирует, что технологии «шестого технологического уклада» совершат прорыв во всех сферах человеческой жизни. Более того, ученый видит только положительные изменения и последствия в этой высокотехнологичной революции. В своей статье «Как создать разум» он критикует ограниченность человеческого неокортекса (новых областей [коры](#) головного [мозга](#), которые у низших [млекопитающих](#) только намечены, а [человека](#) составляют основную часть коры. Новая кора располагается в верхнем слое полушарий мозга, имеет толщину 2–4 миллиметра и отвечает за высшие нервные функции – сенсорное восприятие, выполнение моторных команд, осознанное [мышление](#) и речь). Согласно Р. Курцвейлу, неокортекс обязательно должен быть дополнен его искусственным двойником, что даст человечеству возможность все делать гораздо быстрее: думать, фантазировать, учиться и т.д. [2]. По мнению ученого, данный прогноз в конце концов должен выработать в людях положительное отношение к такому высокотехнологичному будущему, которое ожидает человечество в рамках «шестого технологического уклада».

Однако, по нашему мнению, здесь не учтены те изменения в ценностных аспектах, которые будут сопровождать реализацию или возможную реализацию данного прогноза человечеством. Как быть, в частности, с переменами в морально-этических ценностях, как будет меняться рынок труда, как будет меняться законодательство? Первые шаги уже реализуются [6], но достаточно ли их? Кто будет иметь доступ к подобным технологиям – все люди или избранное меньшинство?

В связи с прогнозированием социального сознания необходимо сказать о выработке новейшего научного знания. Мишель Каллон указывает на два подхода, или способа выработки научного знания. Первый подход предполагает взгляд на знание как социально ангажированный продукт. Второй подход является следствием изучения самого объекта социальных наук,

который конструируется в рамках определенных сетей взаимоотношений, формируемых между исследователями и социальной системой [12]. Во время исследований, экспериментов ученые производят знания в виде графиков, моделей, артикулируя сложную сеть взаимоотношений в социальных системах разного типа. Эти сети или другими словами акторно-сетевые структуры, по мнению М. Каллона, могут не только распространять знания, они обладают способностью в определенных местах сетей получать с них определенные выгоды [12]. Бруно Латур идет дальше М. Каллона, показывая, что такими местами, в которых переформируются связи между участникам акторно-сетевых структур, являются лаборатории. В качестве примера он демонстрирует работу Луи Пастера по изучению сибирской язвы [5].

На сегодняшний день такими учреждениями, которые не только открывают новое знание, но и обеспечивают его эффективную циркуляцию и манипуляцию им в социальных системах, кроме лабораторий, являются аналитические центры. Знания, которые они создают, представляют собой совокупность экстраполяций в будущее, компьютерные программы, обеспечивающие прогноз. На деятельность таких аналитических центров интересно взглянуть с точки зрения тезиса Дьюэма-Куайна относительно стратегии психологической манипуляции. Согласно этому утверждению, при достаточном воображении любая теория (неважно, состоит она из одного утверждения или из нескольких) всегда может быть спасена от опровержения, если соответствующим образом корректировать контекст знаний, с которым данная теория связана. По словам У. Куайна, «любое утверждение может сохранять свою истинность, если пойти на решительную переработку той системы, в которой это утверждение существует ... И наоборот, по той же причине ни одно утверждение не имеет иммунитета от его возможной переоценки» [10, с. 152].

Тезис Дьюэма-Куайна можно рассмотреть в контексте прогнозирования. Предположим, что прогноз является тем утверждением, которое не следует опровергать. Данный прогноз может даже противоречить фактам или имеющейся информации. В таком случае можно так подбирать факты либо информацию, чтобы прогноз соблюл свою прогностическую ценность. В этой ситуации сам прогноз будет побуждать не только аналитиков, которые его создавали, но и тех, кто его будет постигать, склоняться к подтверждению. Склонность к подтверждению – разновидность когнитивной ошибки, которая заключается в том, что информацию, которая не



Impact Factor:

ISRA (India) = 1.344	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	ПИИЦ (Russia) = 0.207	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 4.102	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 2.031	

подтверждает наши предыдущие концепции, отвергают или не учитывают [13].

Conclusion.

Таким образом, человечество вполне может относиться к прогнозу, как к психологической манипуляции. Сказать наверняка, что в XXI веке имеются прогнозы, очень сложно; при этом их можно оценивать не только как технологию предсказания будущего, но и как технологию манипулирования будущим, что дает возможность широко привлекать к оцениванию прогноза инструментарий по психотерапии и

социальной психологии. Таким инструментом может быть теория когнитивных ошибок, присущих как отдельно взятому человеку, так и огромным группам людей. В этом случае возникает вопрос о способах использования социального прогноза и его роли для формирования новейшего общественного сознания, что будет в конечном итоге определяться морально-этическими представлениями тех, кто создает либо предполагает прогностические ситуации или идеи.

References:

1. Peter Thiel. (2018) The End of the Future. [Elektronniy resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.nationalreview.com/article/278758/end-future-peter-thiel>
2. Ray Kurzweil. (2012) How to Make a Mind. [Elektronniy resurs]. Rezhim dostupa: https://www.utwente.nl/en/bms/steps/research/colloquia_and_seminars/seminars/files/2012-2013/ray_kurzweil_howtomakemind.pdf
3. (2017) Understanding Unintended Consequences with Yaneer Bar-Yam. [Elektronniy resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.human-current.com/blog/2017/6/8/understanding-unintended-consequences-yaneer-bar-yam>.
4. Beytson G. (2000) Ekologiya razuma. Izbrannyye stati po antropologii, psihiatrii i epistemologii. – M.: Smyisl, 2000. – 476 p.
5. Bruno Latur. (2014) Dayte mne laboratoriyu, i ya perevernu mir. [Elektronniy resurs]. Rezhim dostupa: <https://phil.hse.ru/data/2014/10/07/1100064473>.
6. (2017) V San-Frantsisko planiruyut vvesti nalog na robotov. [Elektronniy resurs]. Rezhim dostupa: https://hightech.fm/2017/04/05/tax_on_robots.
7. Gigerentser Gerd. (2018) Ponimat riski. Kak vyibirat pravilnyiy kurs. [Elektronniy resurs]. Rezhim dostupa: <https://psy.wikireading.ru/102787>.
8. Den Arieli. (2018) Predskazuemaya irratsionalnost. Skryityie silyi, opredelyayuschie nashi resheniya. [Elektronniy resurs]. Rezhim dostupa: <https://coollib.com/b/264263/read#t11>.
9. Kaneman D., Slovik P., Tverski A. (2005) Prinyatieresheniy v neopredelenno- sti: Pravila i predubezhdeniya. – H. : Izd-vo Institut prikladnoy psihologii «Gymanitarnyy Tsentr», 2005. – 632 p.
10. Lakatos I. (2003) Metodologiya issledovatel'skikh programm. – M.: OOO «Izdatelstvo AST»: ZAO NPP «Ermak», 2003. – 380 p.
11. Mann Stiven. (2018) Teoriya haosa i strategicheskoe myshlenie. [Elektronniy resurs]. Rezhim dostupa: <http://spkurdyumov.ru/what/mann/>.
12. Mishel Kallon. (2014) Aktorno-setevaya teoriya. [Elektronniy resurs]. Rezhim dostupa: <https://www.hse.ru/data/2014/10/07/1100063024/>.
13. (2018) Predvzyatost podtverzhdeniya v stavkah na sport. [Elektronniy resurs]. Rezhim dostupa: <http://betmagazine.com/stati-o-stavkah/psihologiya/podtverzhdeniya-v-stavkax-na-sport.html>.
14. (2018) Spisok kognitivnyih iskazheniy. [Elektronniy resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.psychologos.ru/articles/view/spisok-kognitivnyh-iskazheniy>.
15. Taleb N.N. (2016) Antihrupkost. Kak izvlech vyigodu iz haosa. – M.: Ko-Libri, Azbuka-Attikus, 2016. – 768 p.
16. Yung K.G. (2018) Diagnostiruya diktatorov. [Elektronniy resurs]. Rezhim dostupa: <http://psycho.org.ua/txt/jung/j005.htm>.

