**Рефлексивне управління**

Важливу роль в інформаційному протиборстві відіграють технології управління сприйняттям реальності цільовими аудиторіями на національному і міжнародному рівнях. Змінюючи сприйняття, суб’єкти впливу змінюють моделі реальності у свідомості цільових аудиторій, що впливає на процес прийняття рішень. За допомогою ретельно підібраної інформації або дезінформації можна впливати на прийняття державних рішень та «програмувати» поведінку супротивника. Така технологія відома під назвою «рефлексивне управління».

Термін «рефлексивне управління» ввів в обіг радянсько-американський психолог і математик Володимир Лефевр.

В. Лефевр характеризує рефлексію як здатність встати у позицію "спостерігача", "дослідника" або "контролера" по відношенню до свого тіла, своїх дій, своїх думок, а також здатність встати у позицію дослідника по відношенню до іншого "персонажа", його дій і думок [1].

За визначенням В. Лефевра, рефлексивне управління – це процес передачі підстав для прийняття рішення одним із супротивників іншому.

Дослідник зазначив, що термін «рефлексивне управління» можна розуміти у двох сенсах: як мистецтво маніпулювання людьми та як специфічний метод соціального контролю.

Специфіка цього методу полягає у тому, що генерація інформаційних впливів спирається не стільки на природну людську інтуїцію, скільки на особливу модель керованого суб'єкта [1].

Успіх рефлексивного управління значною мірою залежить від якості моделі суб'єкта, яка використовується під час його реалізації. Модель суб'єкта має відображати не лише його поведінку, але і його здатність усвідомлювати себе і інших суб'єктів, включаючи і тих, які намагаються встановити контроль над його поведінкою.

В. Лефевр виокремив такі види рефлексивного управління:

• Рефлексивне управління через плацдарм. Сюди відноситься маскування своїх об’єктів та створення хибних об’єктів.

• Рефлексивне управління шляхом формування цілі супротивника. Найбільш поширеним типом такого управління є провокація.

• Рефлексивне управління шляхом формування доктрини супротивника, тобто алгоритму прийняття рішень.

• Рефлексивне управління за допомогою зв’язування. Суть – підштовхнути супротивника до потрібних висновків, показавши йому певний елемент дійсності.

• Рефлексивне управління шляхом перетворення плацдарму. Цей тип управління передбачає передачу супротивнику нібито власного погляду на ситуацію. Передача може реалізуватись у вигляді підкинутої документації або «підтверджень» того, що фальшиві об’єкти сприйняті як справжні (хоча насправді обман розкрито).

• Рефлексивне управління шляхом перетворення цілі. Таке управління націлене на формування у супротивника невірного уявлення про реальну мету суб'єкта.

• Рефлексивне управління за допомогою зв'язування плацдарму та цілі. За допомогою конфігурації і пересування військ супротивник підводиться до певних умовиводів щодо цілей суб’єкта. Власна ціль передається супротивнику шляхом передачі йому своєї картини плацдарму.

• Рефлексивне управління масовими рішеннями. Таке управління здійснюється за допомогою листівок, радіопропаганди та подібних засобів для формування «масових рішень» [1].

Ідеї В. Лефевра отримали подальший розвиток у публікаціях низки військових експертів.

Так, С.Леоненко зазначав, що рефлексивне управління відбувається, коли орган управління передає керованій системі спонукання та підстави, які стануть приводом досягти бажаного рішення. Рефлексія спонукає процеси імітації міркувань супротивника чи імітації можливої поведінки супротивника, змушуючи його прийняти несприятливе для нього рішення [2].

За словами експерта, у війні, де використовується рефлексивне управління, учасник з найвищою якістю «рефлексії» (більш здатний до імітації думок опонента або передбачення його поведінки) матиме кращі шанси для перемоги.

У публікаціях генерал-майора М. Іонова зазначається, що мета рефлексивного управління - змусити супротивника робити певні дії, які ведуть до його поразки, впливаючи чи керуючи його процесом прийняття рішення.

Контроль над супротивником здійснюється через низку заходів, пов'язаних за часом, метою та місцем, що змушують супротивника відмовитися від свого первісного плану, вдаватись до невигідних дій або реагувати неправильно на їхню очевидну невигоду.

М. Іонов визначив чотири методи передачі інформації супротивнику для забезпечення контролю над ним, а саме [3]:

• *Тиск влади*, що включає використання переважаючої сили, демонстрацію сили, психологічні атаки, ультиматуми, погрози санкціями, військову розвідку, провокаційні маневри, випробування зброї, збільшення бойової готовності збройних сил, формування коаліцій, офіційне оголошення війни, організацію обмежених страйків, виведення з ладу окремих збройних сил, «нагнітання» та рекламування перемоги, демонстрація безжальних дій та демонстрація милосердя до союзника супротивника, який припинив опір;

• *Передача хибної інформації про ситуацію*, що включає маскування, створення хибних споруд, приховування справжніх взаємозв'язків між підрозділами, підтримання секретності нових видів зброї, блеф щодо зброї, зміна методів проведення операції чи навмисна втрата важливих документів;

• *Провокування супротивника до пошуку нових напрямків ескалації або згортання конфлікту* шляхом навмисної демонстрації особливого ланцюга дій, завдання удару по опорному пункту супротивника, підривної діяльності і провокацій, примусу супротивника здійснювати каральні дії, що призводять до витрачання збройних сил та інших ресурсів;

• *Вплив на алгоритм прийняття рішень супротивником*, що включає публікацію навмисно перекрученої доктрини, передачу неправдивих даних про ситуацію особам, які приймають рішення, вчинення дій для нейтралізації оперативного мислення супротивника, несподіваний початок воєнних дій тощо.

Полковник С.А. Комов, використовуючи поняття «інтелектуальні» методи інформаційної війни, перерахував такі елементи рефлексивного управління [2,3]:

• відволікання уваги (створення реальної або уявної загрози одній із життєво важливих дислокацій супротивника);

• перевантаження (надсилання супротивникові великого обсягу суперечливої інформації);

• параліч (створення сприйняття спеціальних загроз життєвим інтересам супротивника);

• виснаження (спонукання супротивника виконувати марні дії);

• брехня;

• розкол (переконання супротивника діяти всупереч інтересам коаліції);

• заспокоєння (спонукання супротивника думати, що проводяться навчання, а не підготовка до наступальних дій);

• залякування (формування враження непереборної переваги);

• провокація (нав’язування супротивнику дій, вигідних для суб’єкта впливу);

• пропозиція (надання інформації, яка зачіпає супротивника юридично, морально, ідеологічно тощо);

• тиск (поширення інформації дискредитаційного характеру).

О.Раскін та І.Тарасов розуміють під терміном рефлексивне управління нав'язування об'єкту управління певної стратегії поведінки за допомогою передачі йому підстав, з урахуванням яких він логічно вибудовує рішення, нав'язане йому суб’єктом впливу. Рефлексивне управління реалізується через будь-які обманні дії. Як технологія інформаційного впливу рефлексивне управління має два аспекти: інформаційно-психологічний, пов'язаний з впливом на усвідомлення конкретної ситуації людьми, зайнятими у процесі збирання, обробки, підготовки прийняття рішень; інформаційно-технічний, пов'язаний із впливом на технічні засоби збирання та обробки інформації [4].

На думку військового експерта В. Махніна, суть рефлексивного управління полягає у тому, щоб за допомогою рефлексивних факторів впливати на розуміння ситуації супротивником і формувати картину ситуації. Відповідно з'являється можливість не прогнозувати, а зумовлювати дії супротивника чи рефлексивно керувати ним [5]. Рефлексивний вплив на супротивника передбачає створення симулякра, тобто формування хибних реальних, інформаційних та психологічних образів об’єктів, процесів, явищ.

У рефлексивному впливі на супротивника найбільше значення мають заходи, що дають змогу замінити раціональні алгоритми такими шляхами: шаблонністю дій для забезпечення раптового застосування нового варіанта дій; передачею інформації, що вимагає прийняття рішення стосовно евристичних алгоритмів; дезорганізацією системи управління шляхом впливу на її елементи.

Британська дослідниця Maria de Goeij зазначає, що у рефлексивному управлінні ймовірність успіху залежить від правильного моделювання та інтерпретації сприйняття іншого проти власного сприйняття світу. Модель Я та іншого можна уявити як суб’єктивну чисту оцінку відносин між двома суб’єктами, включно з тим, як вони сприймають один одного та ситуацію, як вони, ймовірно, взаємодіятимуть або можуть взаємодіяти, і як їхню взаємодію можна змінити, щоб вплинути на результат.

Ключовою ідеєю, яка лежить в основі концепції рефлексивного контролю є визнання того, що, хоча об’єктивна реальність існує, малоймовірно, що сприйняття людей відповідає цій реальності. Тому навряд чи хтось виходить з об’єктивної реальності при прийнятті рішень. Рішення скоріше за все приймаються на основі сприйнятої версії реальності [6].

У цьому світі сприйняття такі суб’єктивні чинники, як етичні системи, довгострокові та короткострокові цілі, часові межі, доступні для прийняття рішень і дій, упередження, шум і слабкі місця, впливають на рішення акторів.

Застосування рефлексивного контролю теоретично складається з трьох кроків, які має виконати головний агент, перш ніж об’єкт впливу прийме рішення. Ці три кроки супроводжуються циклом зворотного зв’язку:

1. Побудова розуміння сприйняття ситуації: як, на думку іншого агента, виглядає ситуація?

2. Визначення цілей іншого агента і чого він повинен досягти, щоб задовольнити потреби основного агента: що інший агент вважає своїм найкращим вибором і яким він повинен бути?

3. Головний агент представляє «алгоритм» рішення, який аналізує можливі сценарії взаємодій і як на них впливати.

4. Виникає цикл зворотного зв’язку, щоб зрозуміти, яке рішення прийняв інший і чому [6].

Здійснення рефлексивного управління передбачає поєднання або послідовність різних впливів, дій і динаміки. Будь-який із цих елементів окремо не може належним чином позначатися як рефлексивний контроль.

Історичним прикладом рефлексивних впливів шляхом застосування симулякра на стратегічному рівні є операції англо-американських військ “Оверлорд” (операція з форсування Ла-Манша) та “Енвіл” (десантна операція з висадки американських та французьких військ у Південній Франції, на захід від Канн). Мета операції “Оверлорд” полягала у висадці на французькому узбережжі, а операції “Енвіл” – відвернути німецькі війська від театру військових дій у північно-західній Франції.

Британський військовий експерт Стів Тетем вважає, що рефлексивне управління було використано під час анексії Криму 2014 року. Тоді російська влада продемонструвала гарне розуміння ситуації та цільових аудиторій – російськомовних громадян Криму, української влади, міжнародної спільноти, особливо ЄС і НАТО, що дало змогу вірно спрогнозувати їхню поведінку [7].

Тоді Росія створила умови, аби нейтралізувати місцеве населення. Завдяки інтенсивній антиукраїнській пропаганді російськомовне населення Криму було налаштоване проти Євромайдану, що відбувався у Києві, а також було залякане приходом до влади в Україні «нацистів і бандерівців».

Коли на півострові з’явились російські військові без розпізнавальних знаків - «зелені чоловічки» або так звані «вежливые люди», місцеві жителі та українська влада були дезорієнтовані, і не могли відреагувати належним чином. Одночасно Росія почала нарощувати військову присутність на східному кордоні України, тим самим створюючи нові загрози і відволікаючи увагу від Криму. Внаслідок таких дій керівництво України було паралізовано, і не змогло оперативно зреагувати на ситуацію. Така операція з введення в оману також «обеззброїла» країни ЄС та США, які утримались від рішучих дій, дозволивши Росії анексувати Крим.

**Список використаних джерел:**

1. Лефевр В. А. Лекции по теории рефлексивных игр. М., 2009. 223 с.
2. Смолян Г. Рефлексивное управление — технология принятия манипулятивных решений. URL: <https://gtmarket.ru/library/articles/7309>
3. Томас Т. Рефлексивное управление в России: теория и военные приложения. URL: <http://www.intelros.ru/pdf/stratagemi/Tomas.pdf>
4. Раскин А.В., Тарасов И.В. Рефлексивное управление как технология информационного воздействия. Информационные войны. 2014. №2(30). С.15-17.
5. Махнин В.Л. О рефлексивных процессах в противоборстве боевых систем. Информационные войны. 2012. № 3. С. 48-58.
6. Maria W. R. de Goeij Reflexive Control: Influencing Strategic Behavior. 20.11.2023. URL: <https://press.armywarcollege.edu/parameters/vol53/iss4/14/>
7. Почепцов Г. Три модели построения информационных операций. URL: https://ms.detector.media/manipulyatsii/post/11571/2014-10-12-try-modely-postroenyya-ynformatsyonnykh-operatsyy/