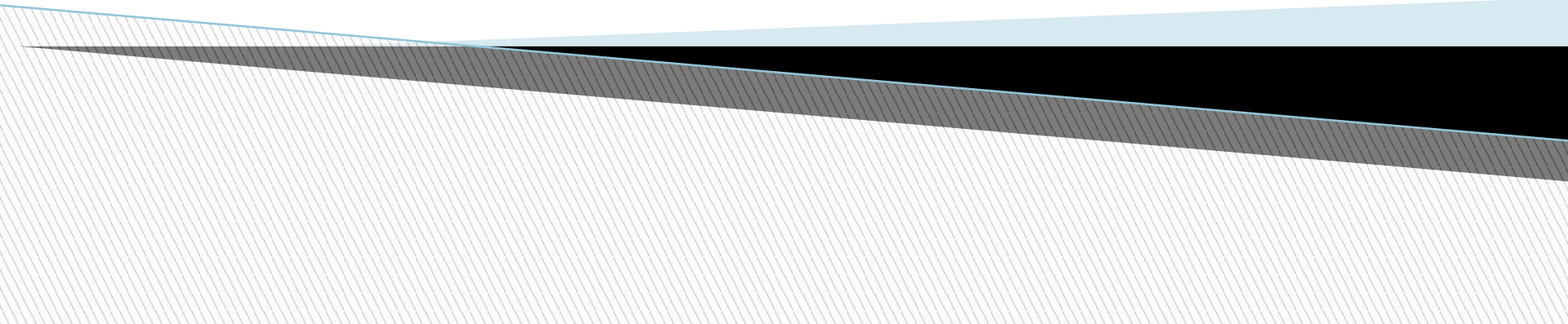
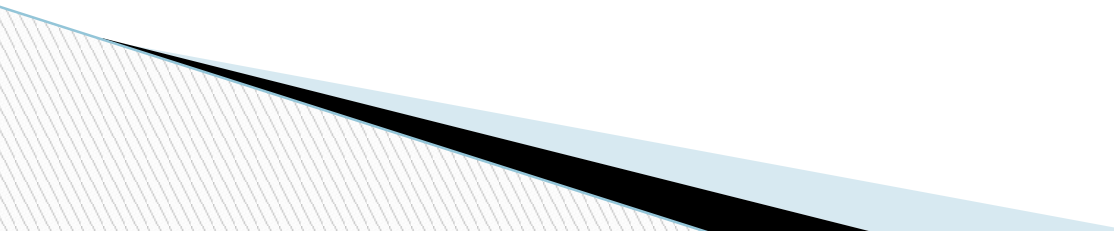


ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ



Понятие психологического воздействия

Психологическое воздействие — социально психологическая активность одних людей, направленная на других людей и их группы с целью изменения психологических характеристик личности, групповых норм, общественного мнения, настроений и переживаний.



Виды психологического воздействия

Информационно-психологическое воздействие (часто его называют информационно пропагандистским, идеологическим) — это воздействие словом, информацией.

Психогенное воздействие является следствием:

- физического воздействия на мозг индивида, в результате которого наблюдается нарушение нормальной нервно-психической деятельности. Например, человек получает травму головного мозга, в результате которой он теряет возможность рационально мыслить, у него пропадает память и т.п. Либо он подвергается воздействию таких физических факторов (звука, освещения, температуры и др.), которые через определенные физиологические реакции изменяют состояние его психики;
- шокового воздействия окружающих условий или каких-то событий (например, картин массовых разрушений, многочисленных жертв и т.п.) на сознание человека, в результате чего он не в состоянии рационально действовать, теряет ориентацию в пространстве, испытывает аффект или депрессию, впадает в панику, в ступор и т.д. Чем менее подготовлен человек к различного рода опасным воздействиям окружающей действительности, тем более резко выражены его психические травмы, получившие название психогенных потерь. Частным, но весьма показательным случаем психогенного воздействия выступает, например, влияние цвета на психофизиологическое и эмоциональное состояние человека. Так, экспериментально установлено, что при воздействии пурпурного, красного, оранжевого и желтого цветов учащается и углубляется дыхание и пульс человека, повышается его артериальное давление, а зеленый, голубой, синий и фиолетовый цвета оказывают обратный эффект. Первая группа цветов является возбуждающей, вторая — успокаивающей.

Виды психологического воздействия

Психоаналитическое (психокоррекционное) воздействие — это воздействие на подсознание человека терапевтическими средствами, особенно в состоянии гипноза или глубокого сна.

Нейролингвистическое воздействие (НЛП — нейролингвистическое программирование) — вид психологического воздействия, изменяющий мотивацию людей путем введения в их сознание специальных лингвистических программ.

Нейролингвистическое воздействие (НЛП — нейролингвистическое программирование) — вид психологического воздействия, изменяющий мотивацию людей путем введения в их сознание специальных лингвистических программ.

Виды психологического воздействия

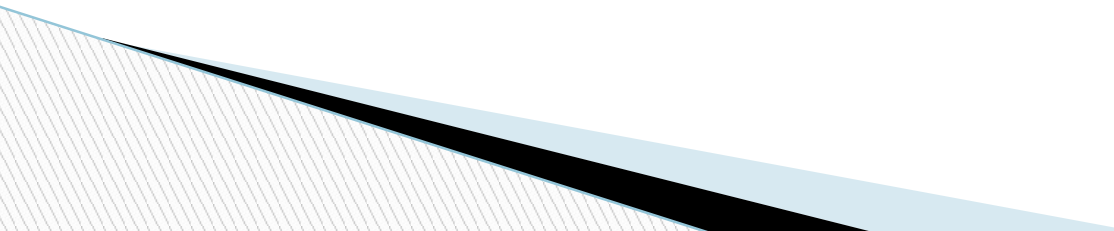
Психотронное (парапсихологическое, экстрасенсорное) воздействие — это воздействие на других людей, осуществляемое путем передачи информации через внечувственное (неосознаваемое) восприятие.

«Феномен 25-го кадра» связан с тем, что человек имеет не только сенсорный (осознанный) диапазон восприятия, но и субсенсорный (неосознанный), в котором информация усваивается психикой, минуя сознание.

Психотропное воздействие — это воздействие на психику людей с помощью медицинских препаратов, химических или биологических веществ.

Закономерности психологического воздействия

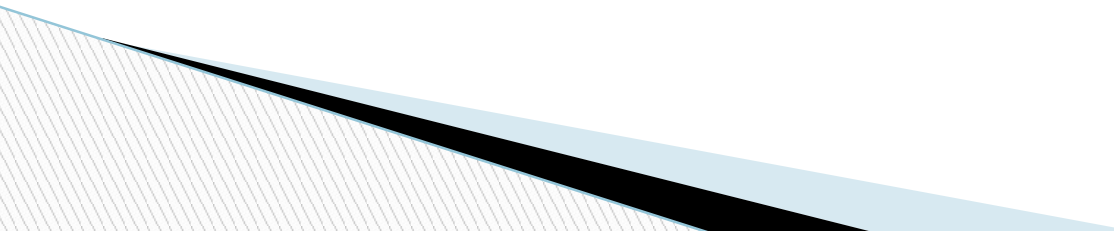
Выделяют три этапа психологического воздействия:

- 1) *операциональный*, когда осуществляется деятельность его субъекта;
 - 2) *процессуальный*, когда имеет место принятие (одобрение) или неприятие (неодобрение) данного воздействия его объектом;
 - 3) *заключительный*, когда проявляются ответные реакции как следствие перестройки психики объекта воздействия.
- 

Психологическое воздействие оказывается на конкретные сферы психики отдельного человека, групп людей и общественного сознания в целом:

- потребностно-мотивационную (знания, убеждения, ценностные ориентации, влечения, желания);
 - интеллектуально-познавательную (ощущения, восприятия, представления, воображение, память и мышление);
 - эмоционально-волевою (эмоции, чувства, настроения, волевые процессы);
 - коммуникативно-поведенческую (характер и особенности общения, взаимодействия, взаимоотношений, межличностного восприятия).
- 

Психологическое воздействие имеет свои закономерности:

- если оно направлено в первую очередь на потребностно-мотивационную сферу людей, то его результаты сказываются в первую очередь на направленности и силе побуждений (влечений и желаний) людей;
 - когда под прицелом оказывается эмоциональная сфера психики, то это отражается на внутренних переживаниях, а также на межличностных отношениях;
 - сочетание воздействий на обе названные сферы позволяет влиять на волевою активность людей и таким образом управлять их поведением;
 - влияние на коммуникативно-поведенческую сферу (специфику взаимоотношений и общения) позволяет создавать социально психологический комфорт и дискомфорт, заставлять людей сотрудничать либо конфликтовать с окружающими;
 - в результате психологического воздействия на интеллектуально познавательную сферу человека изменяются в нужную сторону его представления, характер восприятия вновь поступающей информации и в итоге его «картина мира».
- 

***Когнитивный диссонанс* — это такое явление, которому свойственны следующие характеристики:**

- а) между интеллектуально-познавательными и всеми остальными компонентами психики имеет место диссонанс, т.е. несогласованность, противоречивость;
- б) его существование вызывает у человека стремление уменьшить или хотя бы воспрепятствовать дальнейшему увеличению диссонанса;
- в) проявление данного стремления выглядит как:
 - недоверчивое отношение к новой информации;
 - изменение поведения в соответствии с новой информацией;
 - переосмысление прежней информации в новом ракурсе

Механизм трансформации убеждений

Убеждения — это осмысленные, устойчивые мотивы деятельности людей, имеющие обычно идеологическую основу и проявляющиеся в их действиях, поступках и поведении. Например, в любой стране обычно культивируют так называемые вечные ценности — любовь к своей стране и всем ее представителям, миролюбие, доверие к ее руководству, гордость за него и т.д., якобы лишенные политической направленности. Это приносит свои плоды. Поэтому зачастую действия людей базируются в основном на внутреннем принятии этих «вечных ценностей», а также на чувстве долга и ответственности, гордости за свою страну, личном тщеславии и стремлении проявить свои возможности как представителя этого государства.

Однако реальная жизнь в стране и отношения между людьми в ней могут часто изменяться. При этом в соответствии с закономерностями когнитивного диссонанса сложившиеся убеждения подвергаются колебаниям. Поэтому целенаправленное психологическое воздействие извне способствует их ослаблению, нейтрализации или замене на противоположные.

Механизм трансформации стереотипов

Стереотипы представляют собой распространенные в определенных социальных и этнических группах схематизированные представления о фактах действительности, обуславливающие весьма упрощенные (как правило, неадекватные реальности) оценки и суждения представителями этих групп. Они формируются в результате неоднократного смыслового и эмоционального акцентирования сознания людей на тех или иных явлениях и событиях, многократного их восприятия и запечатления в памяти. Стереотипы могут становиться объектом психологического воздействия.

Механизм трансформации установок

Установка — это состояние внутренней готовности (настроенности) людей на специфическое для них проявление чувств, интеллектуально-познавательной и волевой активности, динамики и характера общения, предметно-практической деятельности и т.д., соответствующее имеющимся у них потребностям.

Возникновение установки обычно предшествует осознанию людьми определенной потребности и тех условий, в которых эта потребность может быть удовлетворена.

Механизм трансформации установок

Психологическое воздействие позволяет частично или полностью изменять (ослаблять, усиливать) ранее усвоенные установки и формировать новые.

Возможны *малые изменения* установок, под которыми понимается частичная трансформация какого-либо их компонента: интеллектуально-познавательного (информационного), эмоционально-оценочного или коммуникативно-поведенческого.

Кардинальное изменение ранее сложившихся установок с помощью психологического воздействия достигается достаточно редко. Дело в том, что установка формируется в течение долгого времени, связана с системой ценностей человека, носит устойчивый характер.

Методы психологического воздействия

Убеждение — это метод воздействия на сознание людей, обращенный к их собственному критическому восприятию.

Убеждая, необходимо следовать определенным правилам:

- логика убеждения должна быть доступной интеллекту объекта воздействия;
- убеждать надо доказательно, опираясь на факты, известные объекту;
- помимо конкретных фактов и примеров (без них нельзя убедить тех, кому недостает широты кругозора, развитого абстрактного мышления), информация должна содержать и обобщенные положения (идеи, принципы);
- убеждающая информация должна выглядеть максимально правдоподобной;
- сообщаемые факты и общие положения должны быть такими, чтобы вызывать эмоциональную реакцию объекта воздействия.

Методы психологического воздействия

Внушение — это метод психологического воздействия на сознание личности или группы людей, основанный на некритическом (и часто неосознанном) восприятии информации.

При внушении сначала происходит восприятие информации, содержащей готовые выводы, а затем на ее основе формируются мотивы и установки определенного поведения. В процессе внушения интеллектуальная (аналитико-синтезирующая) активность сознания либо отсутствует, либо она значительно ослаблена, а восприятие информации, настроений, чувств, шаблонов поведения базируется на механизмах заражения и подражания. Внушение основано на использовании *внушаемости* (суггестивности) людей.

Общая внушаемость обусловлена особенностями психического развития конкретной личности, она свойственна всем людям, хотя в разной степени. *Ситуативная внушаемость* возникает как следствие аномальных состояний психики, дефицита информации.

Различают следующие основные способы специфического внушения.

1. **«Приклеивание ярлыков»**. Используется для того, чтобы опорочить какую-то идею, личность или явление посредством оскорбительных эпитетов или метафор, вызывающих негативное отношение.

2. **«Сияющее обобщение»**. Заключается в обозначении конкретной идеи или личности обобщающим родовым именем, имеющим положительную эмоциональную окраску. Цель — побудить объект воздействия принять и одобрить преподносимое понятие или суждение. Этот способ позволяет скрывать отрицательные последствия усвоения содержания внушения и тем самым не провоцировать негативные ассоциации.

3. **«Перенос» (трансфер)**. Суть его — вызвать через преподносимый образ (понятие, лозунг, идею) ассоциацию с чем-либо или кем-либо, имеющим в глазах объекта бесспорный престиж (ценность), чтобы сделать содержание воздействия приемлемым.

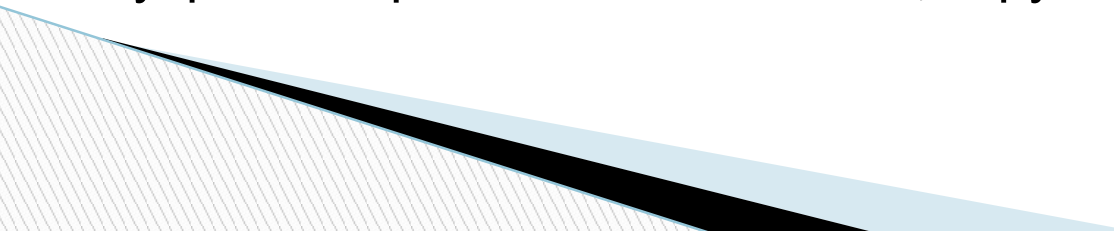
4. **«Свидетельство»**. Заключается в цитировании высказываний личности, которую уважает или, наоборот, ненавидит объект воздействия. Высказывание, как правило, содержит положительную оценку преподносимой идеи (понятия, суждения) и ставит своей целью побуждение объекта воздействия к принятию навязываемого ему положительного или отрицательного мнения по этому поводу. Обычно используется как элемент манипулирования сознанием противника.

5. **«Игра в простонародность»**. Основана на побуждении объекта внушения к отождествлению субъекта и преподносимых им идей (понятий, суждений) с позитивными ценностями вследствие «народности» этих идей либо вследствие принадлежности источника информации к так называемым простым людям.

6. **«Перетасовка фактов»**. Заключается в тенденциозном подборе только положительных или только отрицательных реальных фактов для доказательства справедливости позитивной либо негативной оценки какой-то идеи (суждения, понятия, явления).

7. **«Общая платформа»**. Этот способ основан на побуждении объекта воздействия принять содержащуюся в информации идею (суждение, оценку, мнение) на том основании, что якобы большинство представителей данной социальной группы разделяют ее.

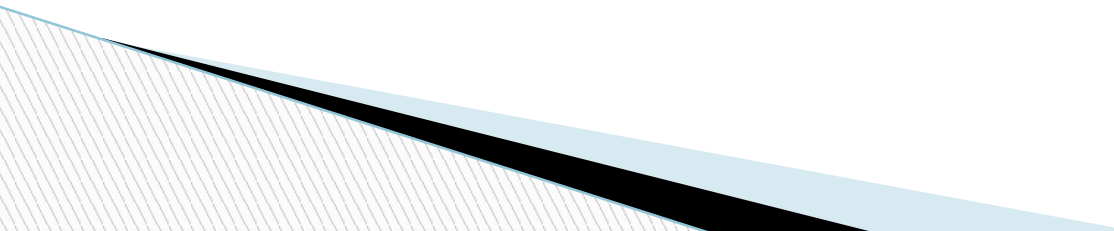
Основными способами неспецифического внушения выступают:

- Устрашение** (инициирование страха) — это формирование состояний беспокойства, депрессии или апатии; пробуждение чувства страха перед реальной или вымышленной опасностью, а также перед неизвестностью.
- Эмоциональное подавление** используется в основном для формирования у людей таких астенических психических состояний, как тревога, депрессия, апатия.
- Тревога** — это эмоциональное состояние, возникающее в ситуациях с неясным исходом и связанное с ожиданием неблагоприятного развития событий.
- Депрессия** — это аффективное эмоциональное состояние, характеризующееся отрицательным фоном.
- Апатия** — это эмоциональное состояние, возникающее вследствие потери перспектив, эмоциональной подавленности, утраты веры в конечные цели, в руководство, в успех кампании.
- 

Методы психологического воздействия

Манипулирование представляет собой способ психологического воздействия, нацеленный на изменение направления активности других людей и осуществляемый настолько искусно, что остается незамеченным ими.

Манипуляция сознанием — это своеобразное господство над духовным состоянием людей, управление путем навязывания людям идей, установок, мотивов, стереотипов поведения, выгодных субъекту воздействия.



Выделяют три уровня манипулирования:

- первый уровень — усиление существующих в сознании людей нужных манипулятору идей, установок, мотивов, ценностей, норм;
- второй уровень связан с частными, малыми изменениями взглядов на то или иное событие, процесс, факт, что также оказывает воздействие на эмоциональное и практическое отношение к конкретному явлению;
- третий уровень — коренное, кардинальное изменение жизненных установок путем сообщения объекту.