

Теоретические положения темы

3.8.1 Сущность, механизм и виды психологического влияния

Вопросы:

1. Структура и механизм психологического влияния.
2. Средства психологического влияния.
3. Классификации видов влияния и противостояния влиянию.

Психологическое влияние – это воздействие на психическое состояние, чувства, мысли и поступки других людей с помощью исключительно психологических средств: вербальных, паралингвистических или невербальных. Ссылки на возможность применения социальных санкций или физических средств воздействия также должны считаться психологическими средствами, по крайней мере, до тех пор, пока эти угрозы не приводятся в действие. Угроза увольнения или побоев - это психологические средства, факт увольнения или побоев - уже нет, это уже социальные и физические воздействия. Они, несомненно, имеют психологический эффект, но сами психологическими средствами не являются.

Характерным для психологического влияния является то, что у партнера, на которого оказывается влияние, есть возможность ответить на него психологическими же средствами. Иными словами, ему предоставлено право ответить и время для этого ответа.

В реальной жизни трудно оценить, сколь велика вероятность того, что угроза может быть приведена в действие, и насколько быстро это может произойти. Поэтому многие виды влияния людей друг на друга являются смешанными, сочетающими в себе психологические, социальные, а иногда и физические средства. Однако такие методы влияния и противостояния им должны рассматриваться уже в контексте социального противостояния, социальной борьбы или физической самообороны.

Психологическое влияние - прерогатива более цивилизованных человеческих отношений. Здесь взаимодействие принимает характер психологического соприкосновения двух душевных миров. Всякие внешние средства слишком грубы для его тонкой ткани.

Итак, психологическое влияние - это воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств, с предоставлением ему права и времени ответить на это воздействие.

Противостояние чужому влиянию - это сопротивление воздействию другого человека с помощью психологических средств.

Инициатор влияния - тот из партнеров, который первым предпринимает попытку влияния любым из известных (или неизвестных) способов.

Адресат влияния - тот из партнеров, к которому обращена первая попытка влияния. В дальнейшем взаимодействии инициатива может переходить от одного партнера к другому в попытках взаимного влияния, но

всякий раз тот, кто первым начал серию взаимодействий, будет называться инициатором, а тот, кто первым испытал его влияние, - адресатом.

Открытое психологическое взаимодействие – взаимное влияние, цели которого заранее объявляются или не скрываются.

Скрытое психологическое взаимодействие – взаимное влияние, цели которого не объявляются или маскируются под цели открытого взаимодействия.

Психологические средства влияния – это синтез вербальных, паралингвистических и невербальных сигналов между участниками социальной коммуникации.

Вербальные сигналы – слова, и прежде всего их смысл, но также и характер используемых слов, подбор выражений, правильность речи либо разные виды ее неправильности.

Паралингвистические сигналы – особенности произнесения речи, отдельных слов и звуков.

Невербальные сигналы – взаимное расположение собеседников в пространстве, позы, жесты, мимика, контакт глаз, оформление внешности, прикосновения, запахи.

Ссылки на возможность применения социальных санкций или физических средств воздействия должны считаться психологическими средствами, но только до тех пор, пока эти угрозы не приводятся в действие. Например, угроза увольнения или побоев – это психологическое средство, увольнение или побои – социальные и физические средства воздействия. Они, несомненно, производят психологический эффект, но сами психологическими средствами не являются.

Психологическое влияние и противостояние влиянию должны совершаться с помощью исключительно психологических средств, в противном случае они перестают быть психологическими.

Основные виды психологического влияния могут быть сгруппированы следующим образом:

1. Убеждение. Сознательное аргументированное воздействие на другого человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их суждения, отношения, намерения или решения

2. Самопродвижение. Объявление своих целей и предъявление свидетельств своей компетентности и квалификации для того, чтобы быть оцененным по достоинству и благодаря этому получить преимущества на выборах, при назначении на должность и др.

3. Внушение. Сознательное неаргументированное воздействие на человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их состояния, отношения к чему-либо и предрасположенности к определенным действиям

4. Заражение. Передача своего состояния или отношения другому человеку или группе людей, которые каким-то образом (пока не нашедшим объяснения) перенимают это состояние или отношение. Передаваться

состояние может как произвольно, так и произвольно, усваиваться - также произвольно или произвольно

5. Пробуждение импульса к подражанию. Способность вызывать стремление быть подобным себе. Эта способность может как произвольно проявляться, так и произвольно использоваться. Стремление подражать и подражание (копирование чужого поведения и образа мыслей) также может быть, как произвольным, так и произвольным

6. Формирование благосклонности. Привлечение к себе произвольного внимания адресата путем проявления инициатором собственной незаурядности и привлекательности, высказывания благоприятных суждений об адресате, подражания ему или оказания ему услуги

7. Просьба. Обращение к адресату с призывом удовлетворить потребности или желания инициатора воздействия

8. Принуждение. Угроза применения инициатором своих контролируемых возможностей для того, чтобы добиться от адресата требуемого поведения. Контролируемые возможности - это полномочия в лишении адресата каких-либо благ или в изменении условий его жизни и работы. В наиболее грубых формах принуждения могут использоваться угрозы физической расправы. Субъективно принуждение переживается как давление: инициатором - как собственное давление, адресатом - как давление на него со стороны инициатора или «обстоятельств».

9. Деструктивная критика. Высказывание пренебрежительных или оскорбительных суждений о личности человека и/или грубое агрессивное осуждение, поношение или осмеяние его дел и поступков. Разрушительность такой критики - в том, что она не позволяет человеку «сохранить лицо», отвлекает его силы на борьбу с возникшими отрицательными эмоциями, отнимает у него веру в себя

10. Манипуляция. Скрытое побуждение адресата к переживанию определенных состояний, принятию решений и/или выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей.

Приведенная классификация отвечает не столько требованиям логического соответствия, сколько феноменологии переживания влияния обеими сторонами. Переживание деструктивной критики качественно иное, чем переживание, возникающее в процессе убеждения. Это различие в качестве без труда может вспомнить любой человек. Предметом деструктивной критики является сам адресат воздействия, предметом убеждения - нечто более отвлеченное, отстраненное от него, и поэтому не столь болезненно воспринимаемое. Даже если человека убеждают в том, что он совершил ошибку, предметом обсуждения является эта ошибка, а не человек, допустивший ее. Различие между убеждением и деструктивной критикой, таким образом, в предмете обсуждения.

С другой стороны, по форме деструктивная критика часто неотличима от формул внушения: «Ты безответственный человек. Все, к чему ты прикасаешься, превращается в ничто». Однако инициатор воздействия имеет

своей осознаваемой целью «улучшение» поведения адресата воздействия (а неосознаваемой - освобождение от досады и гнева, проявление силы или мести). Он отнюдь не имеет в виду закрепления и Упрочения тех моделей поведения, которые описывают используемые им формулы. Характерно, что закрепление отрицательных моделей поведения - один из наиболее разрушительных и парадоксальных эффектов деструктивной критики.

Психологическое влияние на человека может быть преднамеренным и непреднамеренным (влияние только от присутствия). Преднамеренная психология влияния на человека происходит за чем-то, и почему-то (т.е. имеется цель), а непреднамеренная - только почему-то (т.е. имеет лишь причину, например, обаяние).

Следует различать неимперативные способы психологического влияния на человека (просьба, совет, убеждение, похвала, поддержка и утешение; и императивное влияние (приказы, требования, запрещения и принуждения. Еще есть дисциплинарные методы влияния на человека (предупреждения, выговоры и наказания); угрозы (запугивания); самовосхваление и самоназидательность; критика; слухи и сплетни.

Рассмотрим подробнее что такое неимперативная «психология влияния на человека»:

Просьба, как психология влияния на человека используется в том случае, когда не хотят придавать воздействию официальный характер или когда кто-то нуждается в помощи. Во многих случаях людям (особенно детям и подчиненным) льстит, что вместо приказа, требования старший по возрасту или должности использует форму обращения к ним, в которой проявляется некоторый элемент зависимости просящего от того, к кому он обращается. Это сразу меняет отношение субъекта к такому воздействию: в его сознании может возникнуть понимание своей значимости в возникшей ситуации.

Просьба, оказывает большое психологическое влияние на человека, если облечена в ясные и вежливые формулировки и сопровождается уважением к его праву отказать, если выполнение просьбы создает ему какие-то неудобства.

Совет. Предложить кому-либо что-то — значит представить на обсуждение это что-то как известную возможность (вариант) решения проблемы. Принятие субъектом предлагаемого зависит от степени безвыходности положения, в котором он находится, от авторитетности лица, которое предлагает, от привлекательности предлагаемого, от особенностей личности самого субъекта. Так, применительно к понятию (типы темперамента человека) отмечают следующее: холерик на предложение скорее ответит сопротивлением, сангвиник проявит к нему любопытство, меланхолик ответит избеганием, а флегматик — отказом или затяжкой времени, так как ему нужно разобраться в предложении.

Убеждения. Убеждение — это метод влияния на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению. Основой

убеждения служит разъяснение сути явления, причинно-следственных связей и отношений, выделение социальной и личной значимости решения того или иного вопроса. Убеждение можно считать успешным, т.е. психологическое влияние получилось, если человек становится в состоянии самостоятельно обосновать принятое решение, оценивая его положительные и отрицательные стороны. Убеждение апеллирует к аналитическому мышлению, при котором преобладают сила логики, доказательность и достигается убедительность приводимых доводов. Убеждение как психология влияния на человека должно создавать у него убежденность в правоте другого и собственную уверенность в правильности принимаемого решения.

Похвала. Одним из видов положительного психологического влияния на человека является похвала, т. е. одобрительный отзыв о нем, высокая оценка его труда или поступка. Каждый человек психологически испытывает потребность в похвале.

Женщина испытывает потребность, чтобы ее работа была отмечена окружающими. Поэтому домохозяйки и женщины, находящиеся на пенсии, часто страдают от неудовлетворенной потребности в признании, невнимания членов семьи и недооценки их труда. Мужчина тоже любит быть похваленым за свой труд, но в то же время если он уверен, что выполнил работу хорошо, то высокое мнение о себе он будет иметь даже в том случае, если его работа не будет признана другими. Следовательно, мужчины более независимы в самооценках от мнения окружающих.

Поддержка и утешение. Слова поддержки могут убеждать, приободрять, воодушевлять, успокаивать, утешать или веселить. Поддерживать — не значит делать ложные утверждения или говорить людям то, что они хотят услышать. Когда слова поддержки не согласуются с фактами, они могут вызвать деструктивное поведение.

Утешить означает помочь человеку позитивнее воспринимать себя и свое положение. Утешение связано с эмпатическим (сочувствующим) реагированием на неудачу или горе собеседника и показывает, что его понимают, сочувствуют ему и принимают его. Утешая, оказывают поддержку собеседнику, успокаивают его.

Внушение (суггестия). Внушение понимается как психологическое влияние одного человека (внушающего) на другого (внушаемого), осуществляемое с помощью речи и не речевых средств общения и отличающееся сниженной аргументацией со стороны внушающего и низкой критичностью при восприятии передаваемого содержания со стороны внушаемого. При внушении, тот, кому внушают, верит в доводы человека, который внушает, высказываемые даже без доказательств. В этом случае он ориентируется не столько на содержание внушения, сколько на его форму и источник, т. е. на внушающего. Внушение, принимаемое человеком которому внушают, становится его внутренней установкой, которая направляет и стимулирует его активность при формировании намерения.

Существуют три формы внушения: сильное уговаривание, давление и

эмоционально-волевое воздействие.

Теперь рассмотрим, что такое императивная психология влияния на человека:

Приказ, требование и запрет. Приказ – психологическое влияние на человека в виде официального распоряжения того, кто облечен властью.

Требование — это выраженное в решительной, категоричной форме психологическое влияние на человека в виде просьбы о том, что должно быть выполнено, на что требующий имеет право.

Запрет — форма психологического влияния на человека, при которой человеку не позволяют что-либо делать, использовать.

Эти формы психологического влияния на человека могут использоваться в случаях, когда один человек имеет право распоряжаться поведением другого (других).

При этом надо учитывать, что эти формы влияния, психологически воспринимаются субъектом как проявление другим своей власти, как принуждение, и даже в ряде случаев — как насилие над своей личностью. Естественно, это приводит к внутреннему сопротивлению выдвигаемым требованиям и запретам, так как человек не хочет быть послушной игрушкой в руках другого. Он хочет, чтобы требования имели для него определенную значимость, отвечали бы имеющимся у него потребностям, установкам, моральным принципам.

Снять эту негативную реакцию можно путем тщательной аргументации выдвигаемого требования.

Принуждение. Принуждение, в качестве психологического влияния на человека используется обычно в тех случаях, когда другие формы воздействия на мотивацию и поведение субъекта оказываются недейственными или когда нет времени, чтобы их использовать. Это способ влияния на человека выражается в прямом требовании согласиться с предлагаемым мнением или решением, принять готовый эталон поведения и т. д. при несогласии субъекта с этим.

Положительной стороной психологического влияния на человека в виде принуждения является то, что оно может способствовать снятию конфликтной ситуации на данном отрезке времени и выполнению субъектом необходимых действий. Кроме того, это один из способов воспитания чувства долга. «Человек, который не умеет принудить себя делать то, чего не хочет, никогда не достигнет того, чего хочет», — писал К. Д. Ушинский.

Психология влияния на человека в виде дисциплинарных мер воздействия:

Предупреждение является самым мягким дисциплинарным воздействием. Если говорить бюрократическим языком, это «поставить на вид». Оно означает, что в следующий раз воздействие будет более строгим.

Выговор, как влияние на человека, как раз и является таковым. Он оформляется приказом руководителя, заносится в личное дело и является

основанием для увольнения работника.

Наказание, как влияние на человека, предполагает лишение человека чего-либо значимого для него (если это ребенок — лишение прогулки, просмотра кинофильма и т. п.; служащий — лишение премиальных, отпуска в летнее время и т. д.; военнослужащий — увольнения в выходные дни и т. п.; самой высокой мерой наказания является лишение свободы).

Психологическое влияние на человека в виде мер дисциплинарных воздействий определяется тяжестью проступка с учетом возраста провинившегося, масштаба содеянного им и других факторов.

Угроза (запугивание). Еще одним способом психологического влияния на человека являются угрозы. Угроза — это обещание причинить человеку неприятность, зло. Ее используют, чтобы вызвать у человека тревогу или страх: встревоженный, и тем более напуганный, человек легко поддается чужому влиянию. Как фактор психологического влияния на человека запугивание наиболее распространено в таких социальных взаимоотношениях, разрыв которых труден или невозможен (армия, семья, учебные заведения, тюрьма). Используется также для психологического влияния на человека «невинный» шантаж (дружеские намеки на промахи, ошибки, допущенные человеком в прошлом; шутивное упоминание «старых грехов» или личных тайн человека).

Самовосхваление и самоназидательность. Чтобы воздействовать на других людей путем своего авторитета, некоторые люди прибегают к самовосхвалению. Иногда это приводит к нужному эффекту: люди начинают более уважительно относиться к такому человеку. Однако чаще всего «саморекламщик» добивается обратного эффекта. «Раскусив» его, люди начинают воспринимать его как пустого, назойливого, недалекого и самовлюбленного хвастуна или как человека с низкой самооценкой. Поэтому к этому приему воздействия на других нужно подходить осторожно.

Самоназидательность преследует цель вызвать у других чувство вины. Для этого человек ставит в пример самого себя: «Я в твои годы...» — говорят родители своим детям, указывая на свои достижения. Человек, репрезентирующий себя как образец для подражания, стремится подчеркнуть свою примерность, образцовость мыслей и поступков, чтобы собеседник на его фоне осознал собственную никчемность и вину за нее. Расчет здесь состоит в том, что человеку неприятно испытывать чувство вины, он стремится избавиться от этого переживания, хочет «загладить вину» и поэтому становится легко управляемым.

Критика. Люди очень чувствительны к малейшим намекам на критику. Происходит это потому, что вообще негативная информация для людей оказывается более значимой, чем позитивная, так как, будучи менее обычной, она привлекает к себе больше внимания.

Слухи и сплетни. Слухи — это специфический вид неформальной межличностной коммуникации, это сообщение (исходящее от одного или более лиц) о некоторых событиях, официально не подтвержденных, устно передающееся в массе людей от одного человека к другому. Слухи — это

средство психологического влияния на изменение мнений, отношений, настроений, поведения. Слухи могут использоваться для укрепления авторитета их распространителей, вызывания недоверия людей друг к другу, порождения сомнений разного рода.

Способствуют распространению слухов недостаток информации, субъективная неоднозначность событий. Они или возникают стихийно, или фабрикуются и распространяются целенаправленно.

Сплетни — это слухи, основанные на неточных или заведомо ложных сведениях о ком-то. Целью сплетен является посеять недоверие, злобу, зависть к тому или иному человеку. Как правило, сплетни распространяются во времени и пространстве очень быстро, если не будут вовремя остановлены. Для сплетни характерно сочетание лжи и правды, небылицы и были. Это делает ее сначала робкой, немощной, но затем она безостановочно растет, обрастая новыми домыслами. Единственной защитой от сплетни является ее гласное опровержение и обнаружение ее несостоятельности.

Анализ результатов ряда исследований процесса межличностного взаимодействия показывает, что использование психологических манипуляций в общении является достаточно распространенным социально-психологическим феноменом и присутствует в различных культурах и странах как в прошлом, так и в настоящее время. Его рассмотрение, целесообразно осуществить несколько подробнее, так как это может являться основой для анализа тайного принуждения личности в других типичных ситуациях оказания информационно-психологического воздействия на человека.

Для того, чтобы определиться в основных направлениях формирования психологической защиты личности, организации защитных мер от психологических манипуляций целесообразно использовать определенную схему и соответствующие средства описания процесса манипулятивного воздействия в межличностном общении.

При описании процесса межличностных манипуляций необходимо выделить его характерные особенности и в соответствии с ними задать определенные средства описания, которые позволят проводить анализ и представлять общую схему реализации данного процесса.

Отличительной чертой психологических манипуляций является отношение к партнеру по взаимодействию и общению не как к личности, обладающей самооценностью, а как к специфическому средству, посредством использования которого достигаются, как правило, скрываемые цели манипулятора, реализуется его интересы и удовлетворяются собственные потребности без учета интересов, воли и желаний другой стороны - человека, выступающего как объекта манипуляций.

В зависимости от отношения к адресату как к объекту или субъекту и степени его активности выделяются три основных стратегии воздействия: императивная (пассивный объект), манипулятивная и развивающая (субъект-субъектный подход). Причем при манипулятивной стратегии активность

адресата воздействия рассматривается лишь как фактор, который требует специфических методов влияния для достижения изменений в его психике и модификации поведения в желаемых для манипулятора направлениях в соответствии с его целями, интересами и потребностями.

В рамках манипулятивного подхода было разработано, как подчеркивает Г.А.Ковалев, наибольшее количество специальных теорий воздействия (им выделяется около 40), которые основываются на идее активности и целостности психического функционирования человека. Однако, «многочисленные экспериментальные исследования и социальная практика ясно убеждают в том, что более совершенное знание и более глубокое проникновение в самые интимные механизмы психической природы человека не означают того, что эти научные открытия будут использоваться во благо человечества. Часто, наоборот, это самым непосредственным образом используется в разработке изощренных средств и методов контроля за сознанием и поведением людей, манипулирования психикой».

Рассмотрение межличностной манипуляции как специфического вида психологического воздействия предполагает выделение двух полюсов или двух сторон в структуре данного процесса. Одна из сторон выступает как иницирующая и осуществляющая межличностную манипуляцию, является ее вдохновителем и активным реализатором. Эта сторона обозначается как источник манипулятивного воздействия, манипулятор или актер воздействия. Вторую сторону, на которую направлено манипулятивное воздействие и которая выступает как объект межличностной манипуляции обозначают как адресат воздействия.

Таким образом, в качестве основных структурных элементов схемы описания рассматриваемого процесса выступает с одной стороны - сам манипулятор, субъект манипуляции или актер воздействия, а с другой человек, на которого оно направлено - объект манипуляции или адресат воздействия.

Процесс манипулятивного воздействия может осуществляться непосредственно манипулятором, но бывают ситуации, когда он выступает инициатором и организатором сложной психологической манипуляции, в которой использует других лиц для достижения своих целей (например, применение метода «привлечение третьих сил»).

То есть, процесс манипулирования может быть растянут во времени и представлять многошаговую поэтапную процедуру оказания манипулятивного воздействия на человека. Он может быть относительно простым, включающий «одноактный» период общения с использованием одного или нескольких приемов манипулятивного воздействия, или структурно достаточно сложным, то есть включать комплекс (систему) разнообразных приемов манипулятивного воздействия, действие которых направлено на различные психологические структуры личности и задействующие различные психологические механизмы с поэтапной реализацией в определенные периоды времени и в различных ситуациях

взаимодействия. Таким образом, сложная манипуляция имеет свою временную, пространственную и социальную структуры.

В этих случаях появляются дополнительные структурные элементы, которые как бы «ретранслируют» манипулятивное воздействие от манипулятора к адресату. Их целесообразно обозначить как «медиаторы» или посредники манипулятивного воздействия. При рассмотрении сложной межличностной манипуляции возможно использовать понятие «сценарий». Но даже в случае многошаговой межличностной манипуляции на каждом этапе решаются некоторые промежуточные цели общего замысла и применяются конкретные приемы манипулятивного воздействия.

То есть, каждый этап многошаговой психологической манипуляции представляет решение относительно самостоятельных подзадач и предполагает, также как правило, использование манипулятивного воздействия. Таким образом, многоэтапная психологическая манипуляция личностью как бы состоит из более мелких элементов - периодов манипулятивного воздействия, которые могут рассматриваться как самостоятельные в исследовательских целях.

Следующей отличительной особенностью манипулятивного воздействия является его тайный, скрытый для адресата характер. В связи с чем выделяются два уровня воздействия: явный и скрытый.

Явный уровень выступает как маскировка, как прикрытие манипулятивного воздействия. Он выполняет функцию «легенды» или «мифа», - как отмечает Е.Л.Доценко, - маскирующего истинные намерения актора». Причем может скрываться как сам факт, так и цели скрытого уровня воздействия. Но показательно то, что «этот уровень, однако, скрыт от адресата лишь психологически. Феноменально же он встроен в сюжет «легенды» как набор элементов, которые могут выглядеть или как ее часть (если манипуляция достаточно искусна), или же как случайные включения, на которые обычно не обращают внимания. Эти элементы функционально являются «приманкой», на которую, как надеется манипулятор, должен «клюнуть» адресат».

Еще одно понятие, которое необходимо ввести для описания психологических манипуляций личностью это «мишени» воздействия. При рассмотрении значения этого понятия воспользуемся результатом анализа ряда работ по этой проблеме, проведенного Доценко Е.Л. «Наиболее психологичной, - по его мнению, - несомненно является тема мишеней воздействия. Обличению часто подвергается тот факт, что воздействие строится в расчете на низменные влечения человека, агрессивные устремления (Goodin, 1980; Key, 1989; Sheldon, 1982). Отмечается, что манипуляторы эксплуатируют такие влечения, которые должны действовать безотказно: потребность в безопасности, в пище, в чувстве общности и т.п. Более «продвинутые» способы манипулирования предполагают предварительное «изготовление» мнений или желаний, закрепление их в массовом сознании и в представлениях отдельного человека, с тем чтобы можно было к ним затем адресоваться (Вайткунене, 1984; Шиллер, 1980:

Кассирер, 1990). Например, создание мифа о заботливом президенте или о респектабельности компании, убеждение партнера в том, что ему хотят помочь или что ему угрожает опасность».

Кроме того, в литературе под мишенями воздействия понимаются и отдельные люди, их объединения, социальные группы, население и даже страны - объекты психологических операций.

При рассмотрении межличностных манипуляций в качестве мишеней в настоящее время выделяются личностные структуры, определенные психические образования человека. Обобщая имеющиеся данные по этой проблеме в качестве рабочей классификации мишеней манипулятивного воздействия на личность можно использовать следующие пять групп психических образований человека:

1. Побудители активности человека: потребности, интересы, склонности.

2. Регуляторы активности человека: групповые нормы, самооценка (в т.ч. чувство собственного достоинства, самоуважение, гордость), субъективные отношения, мировоззрение, убеждения, верования, смысловые, целевые, операциональные установки и т.д.

3. Когнитивные (информационные) структуры (в т.ч., информационно-ориентировочная основа поведения человека в целом) - знания об окружающем мире, людях и другие разнообразные сведения, которые являются информационным обеспечением активности человека.

4. Операциональный состав деятельности: способ мышления, стиль поведения и общения, привычки, умения, навыки и т.п.

5. Психические состояния: фоновые, функциональные, эмоциональные.

Необходимость выделения в ситуациях межличностного взаимодействия среди всего разнообразия мишеней именно тех, на которые направлено воздействие определяет целесообразность введения такого понятия как направление, вектор или стрела воздействия.

Мы ввели и кратко охарактеризовали ряд понятий, отражающих основные элементы процесса манипулятивного воздействия, которые позволяют схематично его описать. Т.е., система данных понятий позволяет представить в общем виде этот процесс. Но для поиска возможностей конструктивной защиты личности от психологических манипуляций необходимо рассматривать этот процесс в несколько ином ключе. Необходимо рассматривать его с точки зрения задач, которые возникают перед человеком при оказании на него манипулятивного воздействия.

Для человека при организации защитных процедур по нейтрализации манипулятивного воздействия возникают ряд специфических задач. Их можно сформулировать следующим образом:

- своевременное обнаружение факта манипулятивного воздействия и его направленности;
- прогноз вероятной цели и последствий воздействия (изменение поведения, взглядов, оценок, возможный ущерб адресату, мишени и т.п.);
- формирование адекватной ответной реакции, собственного поведения

в ситуации манипулятивного воздействия.

Ключевая задача - выявление самого факта манипулятивного воздействия и его мощности, так как именно от этого зависят негативные последствия для адресата и в этом заключается основная опасность для личности.

Мощность и эффективность манипулятивного воздействия зависит от наличия определенных преимуществ у манипулятора над адресатом. Мы уже отмечали скрытый для адресата характер манипулятивного воздействия, что сразу создает преимущества манипулятору. Кроме этого существуют и другие преимущества, которые позволяют манипулятору использовать специфические приемы воздействия и усиливать его эффект.

Классификация этих преимуществ предложена Е.Л.Доценко. В качестве основания в ней используется источник, создающий преимущества. С учетом этого им выделяются следующие четыре основные группы: «Во-первых, актер уже может обладать некоторым собственным набором преимуществ: а) статусные преимущества (ролевая позиция, должность, возраст): б) деловые (квалификация, аргументы, способности, знания). Во-вторых, актер может привлечь силу третьих лиц. Если это конкретные или достаточно определенные «другие», то такой вид силы можно назвать (в) представительской поддержкой («я от Николая Николаевича», «не за себя стараюсь - за коллектив»). Если же актер опирается на обобщенных других, назовем это (г) конвенциональным преимуществом (традиции, мораль и т.д.). В-третьих, сила может извлекаться из самого процесса взаимодействия с партнером: (д) динамические силы (темп, паузы, инициатива), (е) позиционные преимущества (эксплуатация эмоционального тона прежних или актуальных отношений), а также (ж) договор - результат совместных соглашений. И наконец, в-четвертых, сила добывается из слабостей партнера или его психических особенностей».

Данная классификация для нас представляет интерес в связи с тем, что источники преимуществ для манипулятора выступают в свою очередь для адресата в качестве источников угроз его информационно-психологической безопасности в межличностном взаимодействии и могут использоваться для диагностики факта манипулятивного воздействия и оценки его мощности.

Несмотря на несомненные достоинства данного подхода к классификации источников, позволяющих создавать манипулятору преимущества над адресатом и тем самым осуществлять и усиливать эффект манипулятивного воздействия, необходимо отметить ряд существенных моментов, которые не позволяют успешно ее использовать в таком виде в соответствии с целями нашего исследования.

Учитывая, что мы рассматриваем сам процесс манипулятивного воздействия с точки зрения возможностей психологической защиты целесообразно осуществлять классификацию как систему источников угроз информационно-психологической безопасности человека в межличностном взаимодействии. Это в свою очередь предполагает их структурировать в виде наиболее удобном для выявления с позиций адресата признаков

манипулятивного воздействия на него, оценки его мощности и служить основой для классификации соответствующих приемов.

В условиях все большего увеличения информационного компонента в коммуникативных процессах происходит возрастание роли приемов манипулятивного воздействия, связанных с оперированием информацией.

В данной классификации при рассмотрении процесса межличностного взаимодействия не учитывается использования для оказания манипулятивного воздействия оперирования информацией, а указываются лишь динамические характеристики.

Такой источник преимуществ манипулятора как внешние условия сводится лишь к использованию третьих сил и некоторых характеристик манипулятора. В то же время за счет изменений внешних условий возможно значительное увеличение мощности манипулятивного воздействия и в настоящее время используется достаточно много соответствующих приемов.

С учетом изложенного целесообразно структурировать источники угроз информационно-психологической безопасности человека в межличностном взаимодействии при оказании на него манипулятивного воздействия на три основные группы.

Первая группа включает угрозы, связанные с возможностями манипулятора влиять на сам процесс межличностного взаимодействия. То есть, в соответствии со своими целями изменять его ход, организацию, процедуру, информационное содержание, используя для этого соответствующие приемы.

Вторая группа включает угрозы, связанные с возможностями использования манипулятором внешних для адресата факторов. Их можно разделить на следующие подгруппы: а) условия внешней социальной среды (например, возможность использования других лиц для оказания воздействия, сложившихся социальных связей с адресатом и его окружением и т.п.); б) собственный личностный потенциал манипулятора (например, такие его статусные преимущества как ролевая позиция, должность, возраст, материальное положение или наличие таких деловых и индивидуально-психологических характеристик как квалификация, образование, способности, знания, коммуникативные навыки и умения и т.п.); в) условия внешней физической среды (например, выбор места и времени проведения межличностного взаимодействия, создание соответствующей предметно-вещной обстановки и т.п.).

Третья группа включает угрозы, связанные с возможностями использования манипулятором внутренних, психологических, индивидуально-личностных характеристик адресата (в т.ч., его состояния). Используя соответствующие приемы воздействия на различные психологические структуры личности адресата, манипулятор достигает своих целей.

