

**Тема лекции. Психологическая война.
Психологическое воздействие. Основные
определения, классификация.**

*Мы не побеждаем, пока CNN не сообщает, что мы побеждаем.
Дж. Шаликашвили – американский генерал*

Психологическая война [psychological warfare]:

В классическом понимании – это деятельность специальных органов одного государства, которые осуществляют психологическое воздействие на гражданское население и (или) военнослужащих) другого государства для достижения своих политических и (или) военных целей.

Ведется с санкции президента, правительства, совета национальной безопасности. Может вестись (без официальных санкций) политическими группировками или финансово-промышленными группами.

В повседневном понимании – это стихийное, неквалифицированное использование средств общения и механизмов социально-психологического воздействия одними людьми против других людей с целью покорения их себе или создания благоприятных условий для своего существования и деятельности.

В этом случае данный термин может характеризовать:

- политическую деятельность отдельных лиц, группировок, партий, движений;
- рекламную деятельность коммерческих структур;
- выборные компании кандидатов на разные выборные должности;
- борьбу индивидов (и небольших групп) в соперничестве за лидерство в производственных, научных и других коллективах;
- политическое, экономическое или культурное противостояние конфликтующих между собой этносов;
- переговорный процесс между конкурирующими фирмами или организациями.

Психологическая война – это совокупность разнообразных форм, методов и средств воздействия на людей с целью изменения в желанном направлении их психологических характеристик (взглядов, мыслей, ценностных ориентаций, настроений, мотивов, установок, стереотипов поведения), а также групповых норм, массовых настроений, общественного сознания в целом.

Психологическая война ...это не что иное, как система идеологического воздействия ..., направленного на сознание людей преимущественно через общественную (массовую) психологию. Осуществляется такое воздействие с помощью слухов, дезинформации, выдумок и угроз, с помощью демонстрации военной силы и мощи, лжи и клеветы

Д. Волкогонов

Психологическая война

Основные понятия психологической войны

Цель и задачи психологической войны

Психологическое воздействие (виды, механизмы реализации, эффективность)

Органы психологической войны

Средства психологической войны

Средства звукового вещания

Телевидение

Кинематограф

Полиграфические средства

Средства доставки инф.-
пропагандистских материалов

Технологии психологической войны

Характеристики объектов психологического воздействия, методика их изучения

Формы психологической войны

Устное (звуковое) воздействие

Воздействие печатными и образо-
образующими средствами

Воздействие телевизионным
вещанием

Методы воздействия

Убеждение

Внушение

Способы психологической войны

Манипуляция сознанием

Пропаганда

Дезинформация

Провокации

Распространение слухов и мифов

Управление кризисами

Цели и задачи психологической войны.

Основные цели и задачи психологической войны можно классифицировать по нескольким различным основаниям.

По условиям различают психологическую войну, осуществляемую в мирное время, угрожаемый период, военное и послевоенное время, а также в ходе миротворческих операций.

По объектам воздействия ее ведут против гражданского населения, представителей силовых структур, высшего политического и экономического руководства противника и его союзников. Кроме того, предпринимаются специальные мероприятия, направленные на формирование нужных взглядов мирового общественного мнения и стран-союзников.

По времени осуществления цели и задачи психологической войны подразделяют на долгосрочные (стратегические), среднесрочные (оперативные) и краткосрочные (тактические).

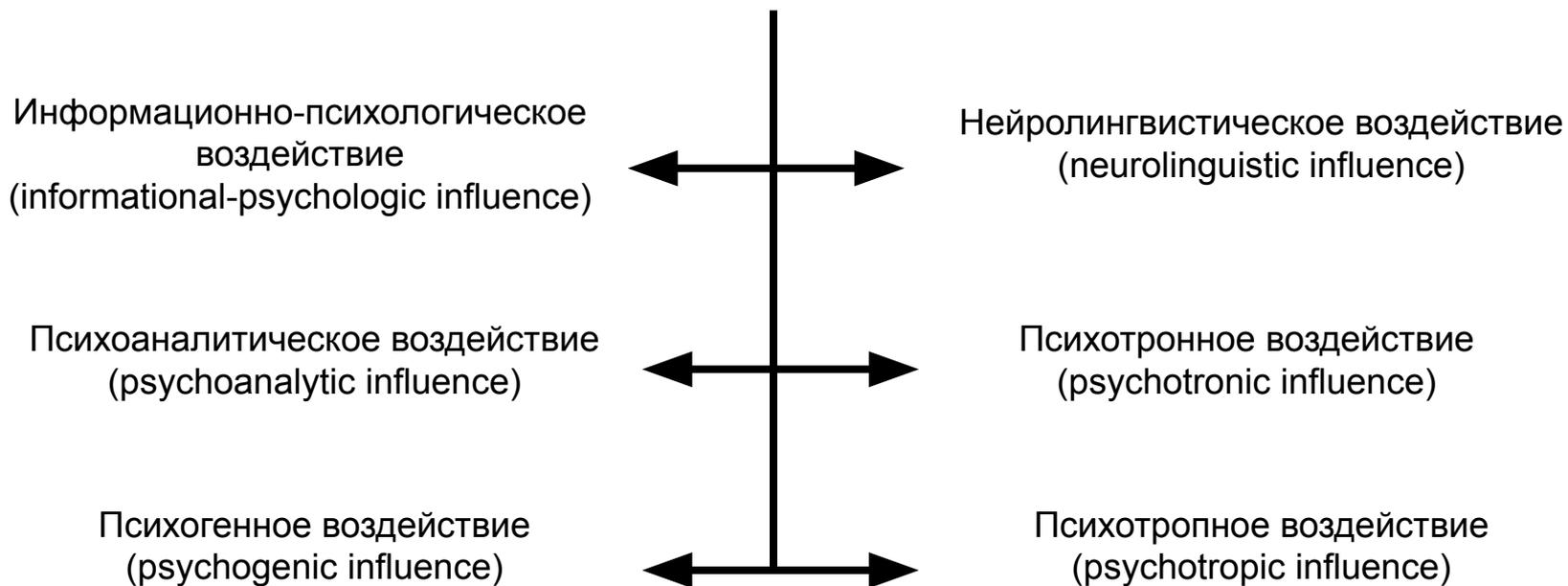
Целями психологической войны могут являться:

- а) создание предпосылок для достижения политических, экономических и военных преимуществ;
- б) предотвращение возможного военного конфликта, склонение страны (населения, военнослужащих) к отказу от участия в боевых действиях, ослабление морального духа гражданского населения и личного состава вооруженных сил противника;
- в) навязывание своего образа жизни, культурных, идеологических, религиозных ценностей.

Психологическое воздействие [psychological influence]

Это воздействие на людей (на отдельных индивидов и на группы), которое осуществляется с целью изменения идеологических и психологических структур их сознания и подсознания, трансформации эмоциональных состояний, стимулирования определенных типов поведения.

Психологическое воздействие



Информационно-психологическое воздействие часто его называют информационно-пропагандистским, идеологическим) – это воздействие информацией. Цель воздействия – формирование определенных идеологических (социальных) идей, взглядов, представлений, убеждений.

Текст листовки, распространявшейся советскими войсками в годы войны в Афганистане, - еще один пример подобного воздействия, рассчитанного на массовый отклик:

"Борцы священной войны! Вам известно, что некоторые люди под лозунгом священной войны защищают свои собственные интересы, толкая людей на войну. Сами же находятся в роскошных дворцах Пешавара. Все мы знаем, что у них накоплено состояние в Пакистане и в других странах. Такие люди не дадут погаснуть огню войны ради защиты своих личных интересов. Вам известно, что инженер Хекматияр и профессор Раббани и другие, выдающие себя за поборников ислама, нарушают положения Шариата и Корана. Они ведут разгульный образ жизни, а нас бросают в жерло войны. Правда в том, что мир в Афганистане не в интересах этих людей и примирение нужно не им, а моджахедам, которые гибнут в огне войны, оставляя свои семьи без кормильцев.

Так подумайте же, кто воюет и становится жертвой, а кто ведет разгульную жизнь и пополняет свое состояние?"

Психогенное воздействие – является:

а) следствием физического воздействия на мозг человека, результаты которого могут нарушать нормальную нервно-психическую деятельность;

б) шоковое воздействие внешних условий или происшествий (картины массовых разрушений, многочисленные жертвы и т.д.) на сознание человека, вследствие чего он утрачивает возможность рационально действовать, утрачивает ориентацию в пространстве, чувствует аффект или депрессию, впадает в панику, ступор и т.д. *Отдельным случаем психогенного воздействия есть воздействие цвета на психофизическое и эмоциональное состояние человека.*

Психоаналитическое (психокоррекционное) воздействие

это воздействие на подсознание человека терапевтическими средствами, особенно в состоянии гипноза или глубокого сна. Существуют также методы, которые исключают сознательное сопротивление как отдельного индивида, так и групп людей, которые не спят (компьютерный психоанализ, компьютерная психокоррекция).

В частности, в процессе звукового управления психикой людей и их поведением словесные внушения (команды) в закодированной форме выводятся на любой носитель звуковой информации (аудиокассеты, радио или телепередачи, шумовые эффекты). Человек слушает музыку или шум прибора в комнате отдыха, следит за диалогами персонажей фильма, и не подозревает, что в них содержатся невоспринимаемые сознанием, но всегда фиксируемые подсознанием команды, заставляющие его впоследствии делать то, что предписано.

Нейролингвистическое воздействие

изменяет мотивацию людей путем введения в их сознание специальных лингвистических программ (нейролингвистическое программирование). Основным объектом воздействия является нейрофизиологическая активность мозга и эмоционально-волевое состояние, которое возникает вследствие активности мозга.

Психотронное воздействие.

Термин «психотроника» происходит от двух слов: латинского корня *psiho*, имеющего значение «душа» и слова *электроника*. Он возник в семидесятые годы, и был призван обозначать новую науку, находящуюся на стыке электроники и физики с экстрасенсорикой и психотехникой.

Под психотронным оружием следует понимать аппаратные средства для воздействия на психику, мысли, подсознание, память, а также физическое здоровье человека против его воли, имеющие своим аналогом воздействие на человека другим человеком (типа суггестивного внушения, экстрасенсорного воздействия и др.). Границы этого понятия довольно расплывчаты.

Психотронные средства можно разделить на следующие категории:

- Воздействующие на человека особыми полями неэлектромагнитной природы.
- Воздействующие на человека электромагнитными излучениями с особыми спектрально-частотными характеристиками.
- Воздействующие при помощи акустических колебаний неслышимых диапазонов.
- Кодирующее воздействие через органы чувств.

Психотропное воздействие

Воздействие на психику человека с помощью психотропных средств (медицинских препаратов, химических или биологических веществ). К психотропным препаратам также относят лечебные вещества, которые осуществляют выборочное воздействие на психические функции человека: антидепрессанты, нейролептические, психостимулирующие средства, транквилизаторы.

Психологическое воздействие может осуществляться различными методами.

Во-первых, собственно психологическими средствами.

Например, в предвоенный период правительство любой страны через средства массовой информации стремится сформировать у своего народа (особенно среди военнослужащих) патриотические взгляды и убеждения, обеспечить в массовом сознании приоритет целей государственной политики. В то же время вероятный противник старается внедрить в сознание населения и военнослужащих этого государства выгодные только ему, противоположные по направленности идеи и настроения. Например, разжигает националистические предрассудки, недовольство политическими или экономическими мероприятиями правительства.

В результате в сознании людей происходит борьба мотивов, что нередко ведет к снижению уровня морально-психологического состояния населения и личного состава вооруженных сил.

Во-вторых, психологическое воздействие может осуществляться военными средствами.

Например, Советский Союз размещал с целью психологического давления свои войска и ракеты возле границы с Китаем, во Вьетнаме, на территории Кубы. СССР и США неоднократно стремились достичь своих политических целей с помощью демонстрации военной силы.

В-третьих, для психологического воздействия может использоваться система торговых и финансовых санкций, направленных на экономический подрыв потенциального противника. Так, экономические санкции (в том числе и от имени ООН) против Ирака, Югославии, Кубы, Ливии, Судана и ряда других стран влекут за собой значительное снижение уровня жизни большинства населения, многочисленные бытовые трудности, рост заболеваемости, недоедание и, как следствие, массовое недовольство граждан существующим положением.

В-четвертых, психологическое воздействие может осуществляться чисто политическими средствами.

Например, проведенный в Москве в январе 1999 года демонстративный марш членов националистической организации А. Баркашова "Русское национальное единство" повлек за собой ожесточенную полемику между представителями различных политических сил России и усилил противостояние между ними.

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 сферу (эмоции, чувства, настроения, волевые процессы);
- коммуникативно-поведенческую (характер и особенности общения, взаимодействия, взаимоотношений, межличностного восприятия).

Это означает, что психологическое воздействие только тогда дает наибольший реальный эффект, когда учитываются присущие этим конкретным сферам особенности функционирования индивидуального, группового и общественного сознания.

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 волевую активность людей и таким образом управлять их поведением;
- влияние на коммуникативно-поведенческую сферу (специфику взаимоотношений и общения) позволяет создавать социально-психологический комфорт и дискомфорт, заставляя людей сотрудничать либо конфликтовать с окружающими;
- в результате психологического воздействия на интеллектуально-познавательную человека сферу 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) существование диссонанса вызывает у человека стремление уменьшить его или хотя бы воспрепятствовать его дальнейшему увеличению;
- в) проявление данного стремления выглядит как:
 - недоверчивое отношение к новой информации, или
 - изменение поведения в соответствии с новой информацией, или
 - переосмысление прежней информации в новом ракурсе.

Чтобы оказать психологическое воздействие, **необходимо сначала спровоцировать сбои и перекосы в функционировании отдельных компонентов психики объекта воздействия.** Динамическое равновесие между ними нарушится и он начнет переживать состояние когнитивного диссонанса. После этого можно побудить его к восстановлению душевного равновесия за счет изменения своих прежних, привычных для него взглядов, убеждений и отношений, а затем и стереотипов поведения.

Наиболее наглядно это видно на примере психологического побуждения к сдаче в плен и в работе с военнопленными.

Практически каждый военнослужащий отдает себе отчет в том, что сдача в плен, к которой его призывает противник, является весьма негативным поступком. Но в ходе боевых действий он нередко видит, что плен (или, как вариант, дезертирство) - единственный способ сохранить свою жизнь. Перед ним встает тогда альтернатива: потерять уважение фронтовых товарищей, друзей и родных людей или лишиться жизни. Начинается мучительный поиск решения (т.е. переживание когнитивного диссонанса). Человеку необходимо выбрать один из этих двух вариантов, внутренне принять либо возможность гибели, либо бегство от нее. Нередко это бывает выбор в пользу сдачи в плен.

В плену осуществляется работа по дальнейшей трансформации мировоззрения пленных. Специалисты в области психологического воздействия стремятся заменить имеющиеся у них ценностные ориентации (например, буржуазно-демократические) на другие (например, социалистические, как это было в ходе работы с пленными в период Великой Отечественной войны, в Корее и во Вьетнаме). Знакомство с новыми взглядами, идеями, нормами поведения, требующими отказа от устоявшихся убеждений, опять приводит к возникновению когнитивного диссонанса. В чью пользу будет принято решение в этом случае, зависит от целого ряда факторов (возраста пленного, степени его интеллектуального развития, уровня образования, качества проводимой с ним работы и др.).

Результативность психологического воздействия зависит также от особенностей механизмов трансформации убеждений, стереотипов и установок людей.

Механизм трансформации убеждений.

Убеждения - это осмысленные, устойчивые мотивы деятельности людей, имеющие обычно идеологическую (или основу и проявляющиеся в их действиях, поступках и поведении).

Например, в любой армии обычно культивируют так называемых "вечные солдатские доблести" - мужество, стойкость, доверие и подчинение командирам, гордость за свой род войск и за свою часть, войсковое товарищество, уверенность в своих силах и т. д., якобы лишенные политической направленности. Это приносит свои плоды.

Зачастую высокие результаты в боевой подготовке, готовность к решительным действиям в экстремальных ситуациях (особенно во время учений) у многих военнослужащих базируются в основном на внутреннем принятии "вечных доблестей", а также на чувстве долга, гордости за свое оружие, личном тщеславии и стремлении проявить свои возможности.

Однако реальная угроза жизни в боевой обстановке, другие опасности современной войны заставляют солдата заботиться также и о своем выживании. 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.

Использование средств психологической войны дает наилучшие результаты тогда, когда они применяются в благоприятной обстановке. Один из самых эффективных способов создания такой обстановки заключается в том, чтобы логически подвести вражеских солдат к мысли о капитуляции. Например, сообщения о фактах массовой сдачи в плен, описание хороших условий жизни в плену и обещание возможности вернуться домой после окончания войны, как показывает практика психологической войны, способствует склонению личного состава войск противника к сдаче в плен.

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 чаще всего отражают не существенные (глубинные), а внешние, наиболее заметные, наиболее яркие черты явления или события. Любая оценка последних, соответствующая стереотипу, обычно принимается без доказательств и считается самой правильной, тогда как всякая другая подвергается сомнению. Важно отметить, что стереотипы возникают в индивидуальном, групповом и общественном сознании в результате воздействия не только окружающей действительности, но и вследствие восприятия опыта, мнений, суждений других людей.

Именно поэтому стереотипы могут становиться объектом психологического воздействия. Их трансформация является одновременно и предпосылкой эффективности такого воздействия, и условием, соблюдение которого позволяет в итоге изменить поведение людей.

Так, государство формирует стереотип положительного отношения народа к политическому руководству своей страны. Цель же органов психологической войны противника состоит в дискредитации этого руководства и разрушении стереотипа положительного отношения граждан к нему.

Например США в период своей интервенции в Панаму (декабрь 1989 - январь 1990), наглядно показали как надо это делать. Для дискредитации президента Панамы генерала М. Норьеги в глазах панамцев и мировой общественности против него судом штата Флориды были выдвинуты 13 обвинений, в том числе в торговле наркотиками и рэжете. Американские средства массовой информации постоянно подчеркивали личную ответственность Норьеги за отмену результатов демократических выборов и жестокую расправу над группой офицеров национальной гвардии Панамы, пытавшихся совершить государственный переворот. Широко комментировались его диктаторские замашки, в частности объявление себя "пожизненным президентом". Большинство мировых газет обошла фотография кабинета М. Норьеги, стены которого украшал портрет Гитлера в фашистской униформе с надписью на немецком языке "Один вождь - единая нация". В прессе постоянно сообщалось об увлечении Норьеги порнографическими журналами и видеофильмами, об употреблении им наркотиков.

В результате в глазах американцев, и не только их, Норьега стал выглядеть дельцом наркобизнеса, узурпировавшим президентскую власть, безжалостно расправляющимся с оппозицией, травящим американский народ наркотиками колумбийской наркомафии, и притом психически не вполне нормальным человеком. Весь этот пропагандистский заряд послужил достаточным прикрытием для ввода американских войск и их дальнейших действий по свержению диктатора. Свое решение о направлении войск в Панаму президент США Дж. Буш принимал в условиях уже сформировавшегося нового стереотипа отношения американцев к Норьеге, запрограммированного на необходимость вооруженной акции.

Советской специальной пропаганде, как свидетельствуют иностранные источники, во время войны в Афганистане также удалось провести ряд успешных мероприятий, направленных на изменение стереотипов восприятия населением и моджахедами конкретных полевых командиров. Цель одного из них состояла в подрыве авторитета полевого командира Ходжи Рустама. Вот как это делалось.

Сначала распустили слухи о том, что он якобы сотрудничает с министерством государственной безопасности, вследствие чего его отряд терпит неудачу за неудачей. Но руководство оппозиции все еще доверяло Рустаму и с целью проверки перебросило его на другой участок. Тогда в новой зоне его боевых действий была распространена листовка следующего содержания:

"Братья моджахедаы и борцы за веру! Среди нас есть такие, кто якобы ведет святую войну за веру, на самом же деле выражает по отношению к исламу свою неприязнь и лицемерие. Ходжа Рустам из этого числа. В течение 7 лет он настраивал друг против друга братьев-мусульман в долине ущелья Ниджраб, что обычно приводило к гибели многих из них. Знайте, этот не боящийся Аллаха деспот, якобы от имени народа ведущий священную войну, недавно был отстранен от руководства Главным управлением исламской партии."

И вот злой и проклятый интриган прибыл теперь уже в Кухистан, чтобы сеять смерть и убивать народ, чтобы и здесь опорочить звание моджахеддина."

Эта листовка вызвала определенный результат. Стереотип восприятия Ходжи Рустама на новом месте оказался совсем иным, вследствие чего ему пришлось сдать командование.

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. Целенаправленное психологическое воздействие создает такую ситуацию, в которой наличная потребность удовлетворяется предоставлением людям конкретной информации, преподнесенной определенным образом. Благодаря ей установка формируется, закрепляется, заменяется или изменяется в сознании людей.

Существуют закономерности формирования и проявления установок, среди которых для психологической войны наиболее важны следующие:

- если психологическое воздействие имеет целью формирование новых убеждений, взглядов, ценностных ориентаций, а человек в это время элементарно голодает, не устроен, не имеет крыши над головой, болен и т.п., то такое воздействие не приведет к их изменению в желаемом направлении;
- независимо от мастерства подачи и особенностей содержания психологического воздействия, оно не будет эффективным, если не соответствует внутренним потребностям человека.

Добиться долговременного устойчивого изменения поведения людей в результате психологической войны можно только в той мере, в какой удастся поколебать систему уже имеющихся у них установок. Затем на этой основе можно сформировать новые установки.

Процесс изменения установок тоже подчиняется определенным закономерностям:

- 1) Трансформация установок успешно проходит тогда, когда психологическое воздействие, осуществляемое в этих целях, соответствует потребностям и мотивам человека;
- 2) Изменение установок более вероятно, если содержание воспринятой в ходе психологического воздействия информации соответствует сложившимся нормам группового и индивидуального поведения людей, а источник информации вызывает доверие и является достаточно компетентным.
- 3) Изменение установок оказывается более устойчивым, если окружающая человека действительность подтверждает содержание воспринятой в ходе психологического воздействия информации.
- 4) Трансформация установок тем эффективнее, чем активнее используются различные способы психологического воздействия.

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 течении долгого времени, связана с системой ценностей человека, носит устойчивый характер. Для того, чтобы трансформировать установки, необходимо:

- осуществлять непрерывное психологическое воздействие продолжительное время;
- неоднократно использовать разные аргументы, подкрепленные реальными фактами;
- систематически усиливать убедительность аргументации.

Пример:

Корреспондент "Ассошиэйтед пресс" в 1949 году сообщил из Токио:

"Японские военнопленные, прибывшие из Сибири, являются твердыми коммунистами и составляют предмет беспокойства для японского правительства".

В период войны в Корее (1950-1953 гг.) корейцы тоже проводили эффективную работу с военнопленными. По данным зарубежной печати "каждый третий американский пленный в Корее был виновен в сотрудничестве с врагом, а 23 человека вообще отказались возвращаться на родину".