

Технология психологического влияния на личность и защиты от негативных воздействий

Тема 1

Психологическое влияние на личность

Психологическое влияние — это
воздействие на состояние, мысли, чувства
и действия другого человека с помощью
психологических средств, с
предоставлением ему права и времени
отвечать на это воздействие.

- **Инициатор влияния** — тот из партнеров, кто первым предпринимает попытку влияния.
- **Адресат влияния** — тот из партнеров, к которому обращена первая попытка влияния.

Средства влияния

Психологические средства влияния

Вербальные сигналы — слова, их смысл, 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.

Непсихологические средства влияния

**Социальные
Физические
и пр.**

Психологическое влияние

осуществляется для достижения трех целей:

- 1) для удовлетворения своих потребностей с помощью других людей или через их посредство;
- 2) для подтверждения факта своего существования и значимости этого факта;
- 3) для преодоления пространственно-временных ограничений собственного существования.

Виды влияния

- **Цивилизованное влияние** - соответствующее правилам этикета и соответствующее этическим нормам, принятым самим субъектом.
- **Варварское влияние** - нападение (во всех его разновидностях) и принуждение.
- **Манипуляция** является переходной ступенью от варварства к цивилизации.

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВЛИЯНИЕ

```
graph TD; A[ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВЛИЯНИЕ] --> B[ВАРВАРСКИЕ МЕТОДЫ]; A --> C[СПОРНЫЕ МЕТОДЫ (манипуляции)]; A --> D[ЦИВИЛИЗОВАННЫЕ МЕТОДЫ]; B --> E["• принуждение<br>• нападение"]; C --> F["• внушение<br>• заражение<br>• побуждение к подражанию<br>• формирование благосклонности<br>• просьба<br>• игнорирование и др."]; D --> G["• аргументация<br>• контраргументация"];
```

ВАРВАРСКИЕ МЕТОДЫ

- принуждение
- нападение

СПОРНЫЕ МЕТОДЫ (манипуляции)

- внушение
- заражение
- побуждение к подражанию
- формирование благосклонности
- просьба
- игнорирование и др.

ЦИВИЛИЗОВАННЫЕ МЕТОДЫ

- аргументация
- контраргументация

Варварское психологическое влияние

Варварское психологическое влияние
— это первая ступень собственно
психологического влияния, близкая к
физическому воздействию.

- **Нападение** — внезапное воздействие на чужую психику, совершаемое с сознательным намерением или без такового и являющееся формой разрядки эмоционального напряжения.
- Психологическое нападение — это прежде всего словесная атака, обращенная к эмоциональному, а не когнитивному пласту личности.

Формы операции нападения

Операция нападения может совершаться в трех формах:

- деструктивная критика;
- деструктивные констатации;
- деструктивные советы.

1. Деструктивная критика - это:

- пренебрежительные или оскорбительные суждения о личности;
- грубое агрессивное осуждение, поношение или осмеяние его дел и поступков, значимых для него людей, социальных общностей, идей, ценностей, произведений, материальных объектов и т. п.;
- риторические вопросы, направленные на обнаружение и «выправление» недостатков.

2. Деструктивные констатации — это:

упоминания и напоминания об объективных фактах биографии, которые человек не в состоянии изменить и на которые он чаще всего не мог повлиять;

3. Деструктивные советы — это:

- непрошенные рекомендации и предложения по изменению позиции, способа поведения и т. п.;
- запелляционные указания, повеления и инструкции, не подразумеваемые социальными или рабочими отношениями партнеров.

Принуждение

Принуждение - это приневоливание (стимуляция) человека к выполнению определенных действий с помощью угроз (открытых или подразумеваемых) или лишений.

Принуждение возможно если принуждающий обладает возможностями реализации угроз.

Формы принуждения

- Объявление жестко определенных сроков или способов выполнения работы без каких-либо объяснений или обоснований
- Наложение не подлежащих обсуждению запретов и ограничений
- Запугивание возможными последствиями

Манипуляция

- **Манипуляция** — это преднамеренное и скрытое побуждение другого человека к переживанию определенных состояний, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей.

Манипуляция — это промежуточная ступень от варварства к цивилизованному влиянию. Манипулятор побеждает не силой, а хитростью и выдержкой.

Отличительные черты манипуляции

1. Осознанность манипулятором своих целей и средств.
2. Скрытость целей манипулятора.
3. Скрытость средств манипулятора.
4. Принятие адресатом на себя ответственности за происходящее.

Паралингвистические и невербальные приемы манипуляции

1. Резкое убыстрение темпа (беседы, движений, сборов и т. п.).
2. Внезапное сокращение или увеличение дистанции.
3. Ограничение пространства.
4. Нерегламентированные прикосновения.

Цивилизованное влияние



- **К психологическим средствам цивилизованного влияния относятся прежде всего слова, речь, текст.**

Оно адресовано к тем возможностям человека, которые ответственны за работу с этими средствами, — к разуму, интеллекту, когнитивной способности человека

**К цивилизованным видам влияния
можно отнести:**

- аргументацию,**
- контраргументацию,**
- самопродвижение**
- конструктивную критику.**

- **Аргументация** — это высказывание и обсуждение доводов в пользу предлагаемого решения или позиции с целью формирования или изменения отношения собеседника к данному решению или позиции¹.

Необходимые условия аргументации

1. Цель аргументации должна быть отчетливо осознана самим инициатором влияния и открыто сформулирована адресату
2. Согласие адресата выслушать
3. «Эмоциональный штиль»

Общие правила аргументации

1. Вежливость и корректность
2. Простота
3. Общий язык
4. Краткость
5. Наглядность: рисунки, графики; предметы, образцы продукции и др.; образные сравнения.
6. Избежание чрезмерной убедительности

Техники аргументации

1. Метод положительных ответов Сократа

Последовательное доказательство предлагаемого инициатором решения проблемы или задачи.

Каждый шаг доказательства начинается со слов: «Согласны ли вы с тем, что...»

Техники аргументации

2. Метод двусторонней аргументации

Открытое предъявление как сильных, так и слабых сторон предлагаемого решения, дающее адресату понять, что инициатор влияния сам видит ограничения этого решения.

Предоставление адресату возможности самому взвесить аргументы «за» и «против»

Контраргументация

Техники контраргументации

1. Метод перелицовки аргументов партнера

Прослеживание хода решения проблемы или задачи, предложенного партнером, вместе с ним до тех пор, пока не будет найдено противоречие, свидетельствующее о справедливости противоположных выводов.

Техники контраргументации

2. Метод развертывания аргументации

Предъявление партнеру новых, ранее не известных ему аргументов.

3. Метод разделения аргументов

Разделение аргументов инициатора на верные, сомнительные и ошибочные и обсуждение их.

Самопродвижение

Самопродвижение — это открытое предъявление свидетельств своей компетентности и квалификации.

Общие правила самопродвижения

1. Почти каждое наше действие имеет самопрезентирующее значение.
2. «Случайные» сигналы могут оказаться более важными, чем намеренные.

Самопродвижение

Техники самопродвижения

- Реальная демонстрация своих возможностей.
- Предъявление сертификатов, дипломов, официальных отзывов, патентов, печатных работ, изделий и др.
- Предъявление графиков, расчетов, схем.
- Раскрытие своих личных целей.
- Формулирование своих запросов и условий.

Самопродвижение

Парадокс самопродвижения

- Действительно компетентные люди характеризуются сниженной потребностью заявлять о своей компетентности.
- Самопродвижение, также как аргументация, обладает малой внутренней энергетикой, и поэтому нуждается в том, чтобы его специально развивали и усиливали.

Спорные виды влияния

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

Спорные виды влияния

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 непроизвольно, так и произвольно.

Спорные виды влияния

- Пробуждение импульса к подражанию - способность вызывать стремление быть подобным себе.

Стремление подражать и подражание (копирование чужого поведения и образа мыслей) также может быть и произвольным, и непроизвольным

Спорные виды влияния

Формирование благосклонности - развитие у адресата положительного отношения к себе.

Просьба - обращение к адресату с призывом удовлетворить потребности или желания инициатора воздействия.

Игнорирование - умышленное невнимание, рассеянность по отношению к партнеру, его высказываниям и действиям

Тема 2

Технология защиты от негативных воздействий

- Понятие "**безопасность**" означает отсутствие опасностей или наличие возможностей надежной защиты от них.
- **Опасность** -наличие и действие различных сил (факторов), которые являются дисфункциональными, дестабилизирующими и/или деструктивными по отношению к какой-либо системе.

- **Психологическая безопасность** трактуется как такое состояние психики, при котором обеспечивается успешное психическое развитие, и адекватно отражаются внутренние и внешние угрозы психическому здоровью (И.А. Баева)
- **Информационно-психологическая безопасность личности** - это состояние защищенности личности, обеспечивающее ее целостность как активного социального субъекта и возможностей развития в условиях информационного взаимодействия с окружающей средой (Г.В. Грачев)

Угрозы информационно-психологической безопасности

- информационная среда общества, которая в силу различных причин не адекватно отражает окружающий человека мир;
- объективная сложность самого мира и процесса его познания, ошибки и заблуждения людей, познающих его;
- действия людей, которые, преследуя собственные цели, используют различные способы информационно-психологического воздействия на других без учета их интересов;
- доступ к широкомасштабному использованию новых информационных технологий и контролю за средствами массовой коммуникации.

Основные источники информационно-психологического воздействия на человека

- Государство** (в том числе иностранные), органы власти и управления и другие государственные структуры и учреждения.
- Общество** (различные общественные, экономические, политические и иные организации, в том числе зарубежные).
- Различные социальные группы** (формальные и неформальные, устойчивые и случайные, большие и малые по месту жительства, работы, учебы, службы, совместному проживанию и, проведения досуга и т.д.);
- Отдельные личности** (в том числе представители государственных и общественных структур, разнообразных социальных групп и т.п.).

Основные средства информационно-психологического воздействия на человека

- **средства массовой коммуникации** (в том числе информационные системы, например, интернет и т.п.);
- **литература** (в том числе, художественная, научно-техническая, общественно-политическая, специальная и т.п.);
- **искусство** (в том числе, различные направления так называемой массовой культуры и т.п.);
- **образование** (в том числе, системы дошкольного, среднего, высшего и среднего специального государственного и негосударственного образования, система так называемого альтернативного образования и т.п.);
- **воспитание** (все разнообразные формы воспитания в системе образования, общественных организаций - формальных и неформальных, система организации социальной работы и т.п.);
- **личное общение.**

Психологическая защита – это система регуляторных механизмов в психике, которые направлены на устранение или сведение к минимуму негативных, травмирующих личность переживаний, сопряженных с внутренними или внешними конфликтами, состояниями тревоги и дискомфорта.

Ситуации, требующие психологической защиты характеризуются реальной или кажущейся угрозой целостности личности, ее идентичности и *самооценке*.

Психологическая защита направлена на сохранение стабильности самооценки личности, ее образа Я и образа мира, которая достигается:

- 1) устранением из сознания источников конфликтных переживаний или же
- 2) их трансформацией т. о., чтобы предупредить возникновение конфликта;
- 3) к механизмам психологической защиты относят также специфические формы реагирования (копинг – поведения), снижающие остроту переживания угрозы или внутриличностного конфликта.

Механизмы психологической защиты

Отрицание (Не замечай этого!)

Отрицание подразумевает инфантильную подмену существующей действительности, причем любые негативные аспекты блокируются, а позитивные допускаются в систему.

В результате индивид получает возможность переживать травмирующую ситуацию поэтапно.

Механизмы психологической защиты

Проекция (Обвини это!)

Сдерживает чувства неприятия себя и окружающих. Проекция предполагает приписывание окружающим различных негативных качеств как основу для их неприятия или самонеприятия на этом фоне. Применяется с целью передачи ответственности за собственные действия на окружающих.

Механизмы психологической защиты

Регрессия (Плачь об этом!)

Функционирует для сдерживания чувств неуверенности в себе и страха неудачи. Регрессия предполагает возвращение к более незрелым способам поведения и удовлетворения.

Механизмы психологической защиты

Замещение

(Напади на что-то заменяющее это!)

Развивается для сдерживания эмоции гнева. Индивид снимает напряжение, обращая агрессию на более слабый одушевленный или неодушевленный объект или самого себя.

Механизмы психологической защиты

Вытеснение

(Не помни об этом!)

Применяется для сдерживания эмоции страха, проявления которой неприемлемы для позитивного самовосприятия и грозят попаданием в прямую зависимость от агрессора.

Страх блокируется посредством забывания реального стимула, а также всех объектов, фактов и обстоятельств, ассоциативно связанных с ним.

Механизмы психологической защиты

Рационализация (Переосмысли это)

Предполагает произвольную схематизацию и истолкование событий для развития чувства субъективного контроля над любой ситуацией.

Механизмы психологической защиты

Компенсация

(Постарайся приобрести это!)

Предназначен для сдерживания чувства печали, горя по поводу реальной или мнимой потери, утраты, нехватки, недостатка, неполноценности.

Компенсация предполагает попытку исправления или нахождения замены этой неполноценности.

- Психологическая защита может оказывать двойное влияние на развитие личности.
- Она обеспечивает адаптацию к новым условиям жизнедеятельности, сохраняет стабильность самооценки и образа мира, поддерживает состояние психологического комфорта.
- Длительное, ригидное, сверхнормативное использование защит может провоцировать нарушения психического здоровья личности, инфантильность и перманентный внешне-внутренний конфликт.
- Следовательно, необходимо различать психологическую защиту конструктивную и деструктивную.

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ЗАЩИТА ОТ ВЛИЯНИЯ И МАНИПУЛЯЦИИ

Противостояние влиянию — это ответное влияние, то есть — разновидность влияния.

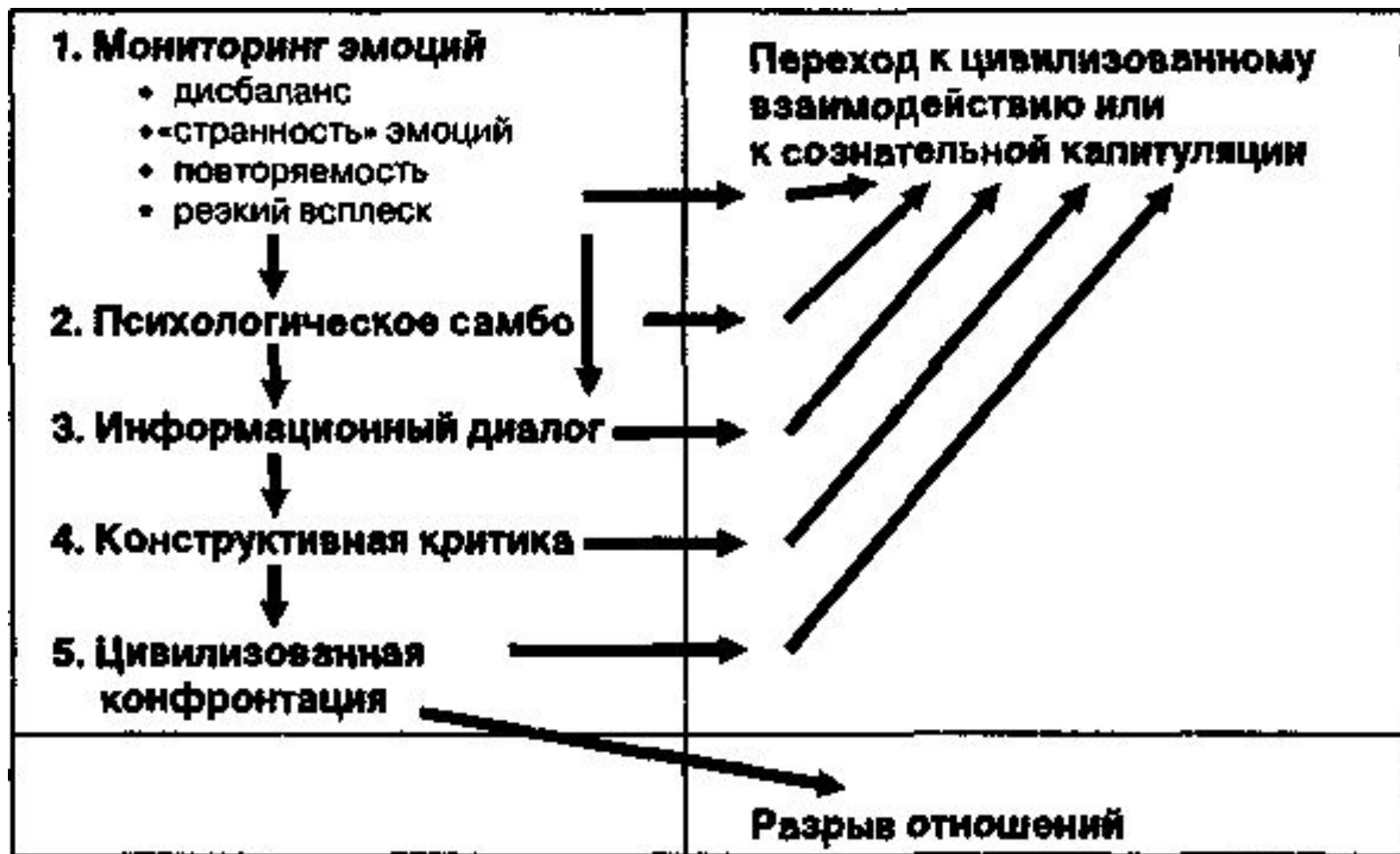
Цивилизованное противостояние влиянию

- 1) соответствует правилам этикета
- 2) соответствует этическим нормам, принятым самим противостоящим субъектом

Общие правила цивилизованного противостояния

1. Противостояние начинается с минимальных средств.
2. Противостояние прекращается:
 - а) либо когда манипулятор переключился на цивилизованное взаимодействие;
 - б) либо когда противостоящий адресат влияния принял решение капитулировать.
3. Переход к более мощным средствам противостояния совершается только в том случае, если манипулятор не реагирует на менее мощные средства.

Алгоритм цивилизованного противостояния



1. Мониторинг эмоций

- Мониторинг — это сплошное наблюдение явления в его полной динамике; сканирование, прослеживание.

Изменения в эмоциональном состоянии адресата являются признаками работы манипулятора

- **дисбаланс** — противоречивость, амбивалентность эмоций;
- **«странность» эмоций;**
- **повторяемость эмоций,** систематическое возникновение одних и тех же эмоций при встрече с определенным человеком;
- **резкий всплеск эмоций,** который не кажется оправданным объективными характеристиками ситуации.

2. Психологическая самооборона (психологическое самбо)

Психологическое самбо требует:

- а) использования четких речевых формул;
- б) правильно подобранной интонации — например, спокойной, холодной, задумчивой, веселой или грустной;
- в) основательности в ответе, которая достигается:
 - выдерживанием паузы перед ответом;
 - неторопливостью ответа;
 - обращенностью ответа в пространство более глубокое и обширное, нежели то, которое представляет собой непосредственная зона столкновения.

Техники психологического самбо

- Техника бесконечного уточнения

Подробное и точное прояснение того, что является мишенью нападающего или манипулятора

- Техника внешнего согласия

- Выражение согласия с какой-либо частью высказывания партнера или с тем, что то, на что он обратил внимание, действительно важно

Техники психологического самбо

Техника испорченной пластинки

Многократное повторение одной и той же емкой фразы, содержащей в себе важное сообщение нападающему или манипулятору, всякий раз с одной и той же интонацией.

Техника английского профессора

Корректное выражение сомнения по поводу того, что выполнение чьих-либо требований действительно не нарушает личных прав адресата.

3. Информационный диалог

- **Информационный диалог** — прояснение позиции партнера и собственной позиции путем обмена вопросами и ответами, сообщениями и предложениями в бесстрастном и беспристрастном режиме компьютерного поиска информации.

4. Конструктивная критика

Конструктивная критика — это подкрепленное фактами обсуждение целей, средств или действий инициатора воздействия и обоснование их несоответствия целям, условиям и требованиям адресата.

Общие характеристики

- *Фактологичность:* оцениваются возможности, факты, события, и их последствия, а не личности.
- *Корректность:* допускаются только парламентские выражения.
- *Бесстрастность:* анализ и оценка производится «без эмоций», отстранение, безо всякой личностной вовлеченности, повышения голоса и т. п.

Техники конструктивной критики

- Выражение сомнения в целесообразности
- Цитирование прошлого случая
- Ссылка на три причины

5. Цивилизованная конфронтация

- Противопоставление собственного силового маневра силовой игре партнера с целью заставить его считаться с нами, перестать нас игнорировать.
- Конфронтация может быть эффективной, только если реализована каждая из необходимых ее фаз.

Фазы конфронтации

1. Я-послание



2. Усиление Я-послания



3. Пожелание



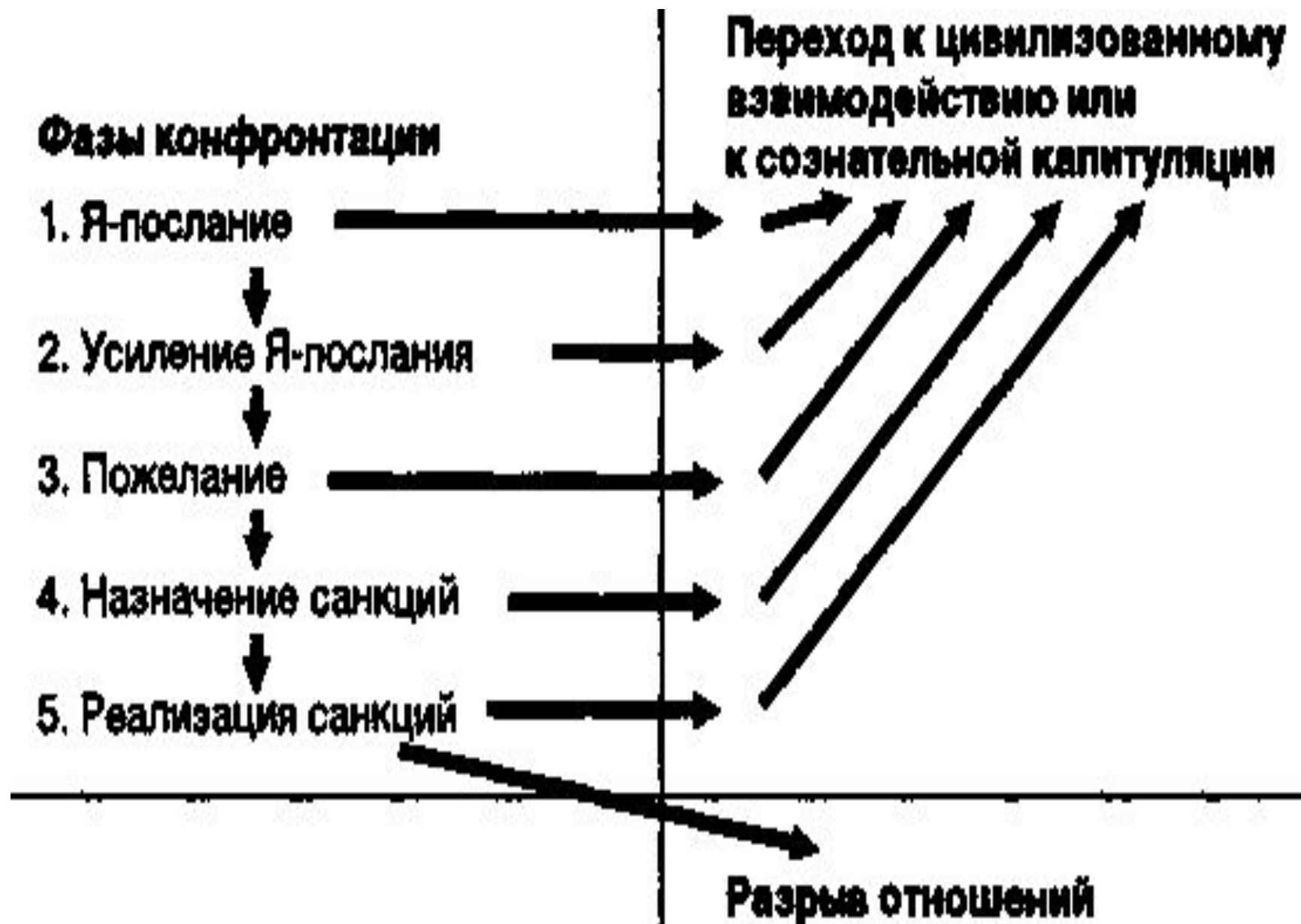
4. Назначение санкций



5. Реализация санкций

Переход к цивилизованному
взаимодействию или
к сознательной капитуляции

Разрыв отношений



- **Первая фаза конфронтации.** Я-послание о чувствах, которые вызывает данное поведение инициатора воздействий
- **Вторая фаза конфронтации.** Усиление Я-послания
- **Третья фаза конфронтации.** Выражение пожелания или просьбы
- **Четвертая фаза конфронтации.** Назначение санкций
- **Пятая фаза конфронтации.** Реализация санкций.

Адресат воздействия должен отказаться от всякого взаимодействия с инициатором. Порвать отношения с ним, если нет другого выхода

Дополнительные виды противостояния влиянию

- Энергетическая мобилизация - намеренная активизация факторов, производящих, питающих, восстанавливающих и усиливающих индивидуальную энергию; в частности, преобразование любых отрицательных или амбивалентных эмоций в гнев.
- Отказ - выражение адресатом своего несогласия выполнить просьбу инициатора воздействия

Дополнительные виды противостояния влиянию

- **Творчество** - создание нового, пренебрегающее влиянием образца, примера или моды либо преодолевающее его.
- **Уклонение** - избегание любых форм взаимодействия с инициатором воздействия, в том числе случайных личных встреч и столкновений, и/или сокращение и регламентация времени, условий, процедуры взаимодействия.