

**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  
ответить 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

## 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.

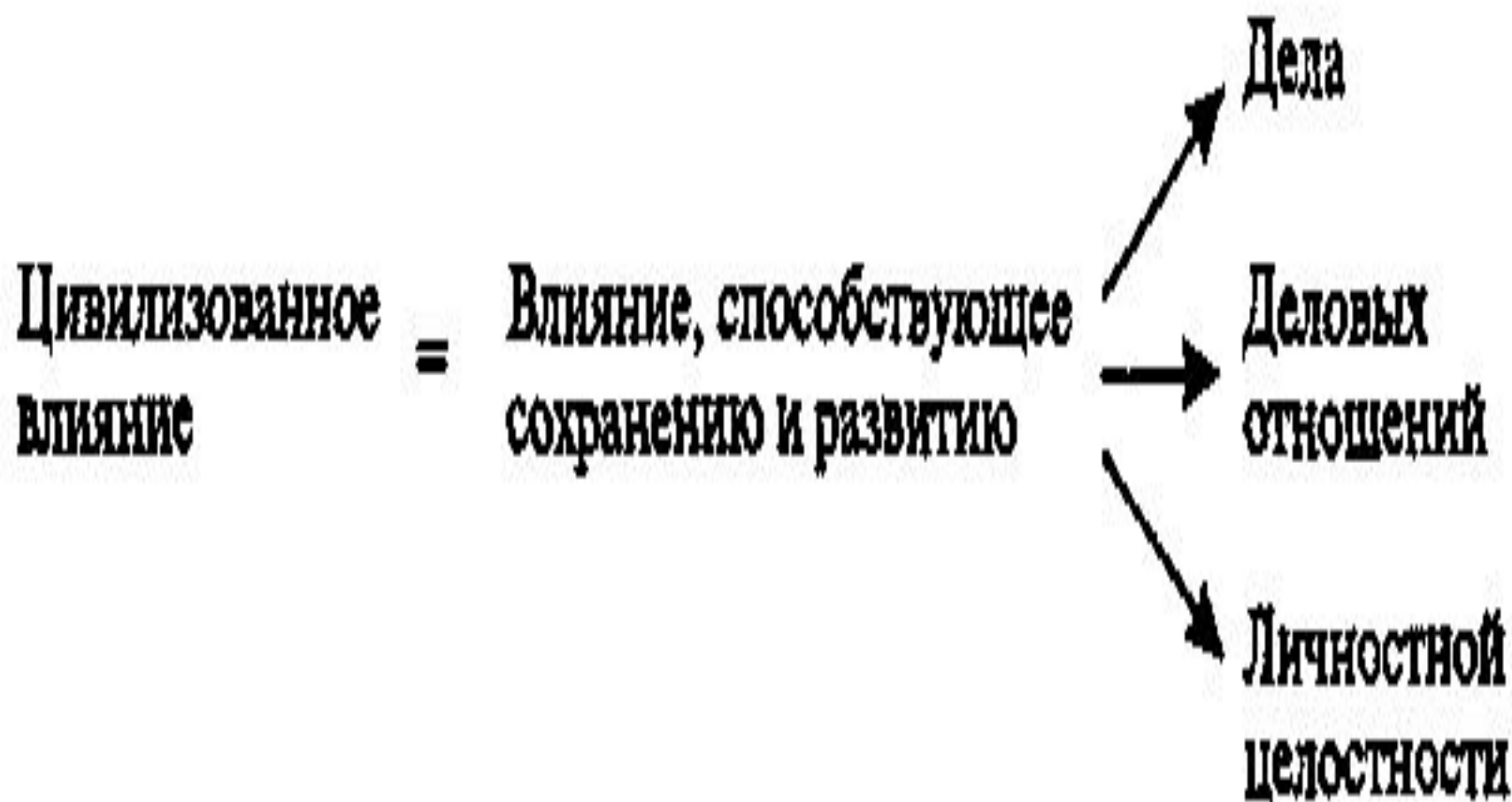
# Отличительные черты манипуляции

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 позиции<sup>1</sup>.

# 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 произвольно, 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

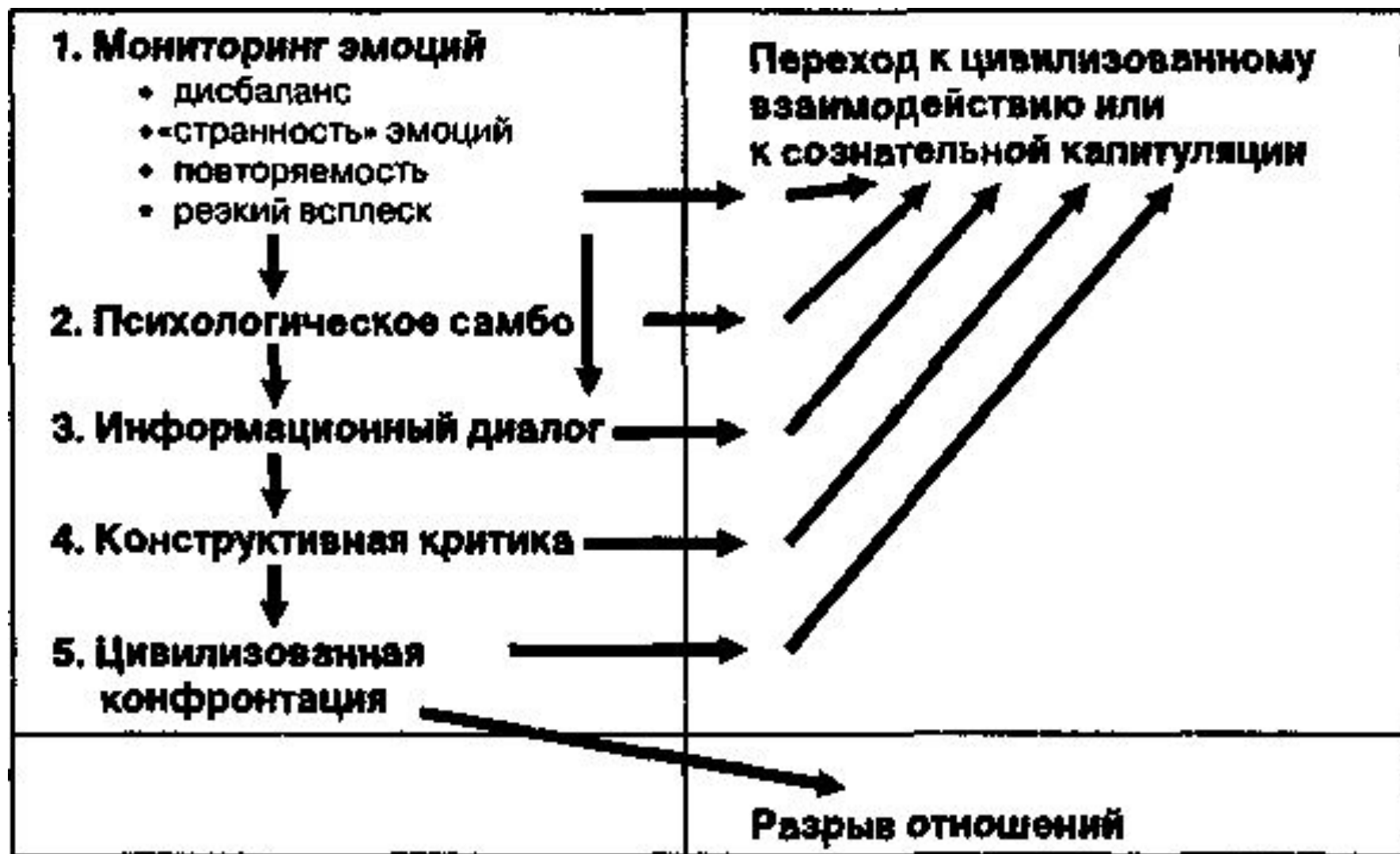
- 1) соответствует правилам этикета
- 2) соответствует этическим нормам, принятым самим противостоящим субъектом

# 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.