**ХАКАССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ им. Н.Ф.КАТАНОВА**

**Институт непрерывного педагогического образования**

**Психолого-педагогический факультет.**

**Специальность «031000-педагогика и психология».**

Контрольная работа по Социальной психологии:

«Психологические способы воздействия в процессе общения (внушение, подражание, заражение, манипуляции)».

Выполнил: студент 3 курса ППФ

ФАТЕЕВ И.С.

Руководитель: Мицукова В.В.

АБАКАН-2007

**ПЛАН**

Введение

1. Теория социально-психологического воздействия

1.1 Сущность социально-психологического воздействия

1.2 Характеристика социально-психологического воздействия

Выводы

Литература

**ВВЕДЕНИЕ**

Традиционно к социально-психологическим способам влияния относили внушение, заражение, подражание, убеждение. На самом деле к их числу также относятся слухи, рэкет, захват заложников, публичные террористические акты, аварии, эпидемии, митинги, демонстрации, голодовки, стачки, забастовки, акты самосожжения, использование средств массовой информации, модификация поведения, религия, мода, реклама, психотропное оружие. При этом способы влияния могут быть правовыми и анти правовыми, стихийными и умышленными.

**Внушение** – неосознанное влияние одного человека на другого, вызывающее определенные изменения в его психологии и поведении.

**Подражание –** осознанное или бессознательное поведение человека, направленное на воспроизведение поступков и действий других людей.

**Заражение –** психологический термин, обозначающий бессознательную передачу от человека к человеку каких-либо эмоций, состояний, побуждений.

**Манипуляции -** это скрытое управление личностью, такое психологическое воздействие на человека, которое призвано обеспечить негласное получение манипулятором односторонних преимуществ, но так, чтобы у партнера сохранялась иллюзия самостоятельности принятых решений.

Вопрос о средствах и механизмах социальных влияний выходит за рамки социальной психологии, так как это междисциплинарная проблема. Она может быть решена только при координации усилий психологов, физиков, медиков, гигиенистов и других специалистов. Психотерапевтическое вмешательство предполагает позитивные изменения личностной и групповой роли посредством применения тренингов, психодрамы.

Говоря о социально-психологическом воздействии, нельзя не сказать о технике его применения. Вообще психотехника как научное направление имеет давнюю историю. Своими корнями она уходит в 20-е годы, историю психологии труда. Здесь следует отметить наличие частных теорий, связанных с разработкой рекламы, применением средств массовой информации и т. п. Но об общей теории техники социально-психологического воздействия вести речь не приходится. Между тем далеко продвинулись разработки в области «модификации поведения», направленные на манипулирование массовым поведением, формирование общественного мнения, установок. При этом все большее распространение приобретает техника гуманистической психологии, в частности ненасильственного общения, разрабатываемая научными центрами, расположенными в Швейцарии и США.

История психологии воздействия как самостоятельной научной отрасли дает отчасти некоторые основания для скептического отношения позитивистов к научным возможностям психологического знания, поскольку данная дисциплина стала разрабатывать свой предмет прямо в противоположной логической схеме. С начала становления этой области предпринимались попытки решения, прежде всего практических задач в целях управления психологическими, социально-психологическими, социальными явлениями. Известная книга Аристотеля «Риторика», написанная приблизительно в 350 г. до н.э., специально была посвящена искусству психологического воздействия на других людей. В ней содержатся некоторые основные принципы социального влияния и убеждения. С точки зрения Аристотеля, успех убеждающего воздействия зависит от того, кто говорит, что говорит и кому говорит. Интересно отметить, что данная, ставшая классической формула убеждающего воздействия систематическую и всестороннюю экспериментальную апробацию прошла лишь в середине XX века благодаря знаменитой серии так называемых Йельских исследований, проведенных Карлом Ховландом и его учениками.

Однако эмпирические наблюдения и отдельные исследования в области психологии убеждающего воздействия и социального влияния, естественно, зафиксированы намного раньше. Психология в силу своей практической направленности всегда являлась сферой самого пристального интереса (как житейского, так и научного).

Число научных концепций психологического воздействия (общих и специальных), разработанных различными психологическими школами, на сегодня составляет несколько десятков. Объем же конкретных эмпирических исследований и публикаций просто не поддается охвату.

**1. ТЕОРИЯ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ**

**1.1 Сущность социально-психологического воздействия**

Психология воздействия - одно из самых традиционных направлений социально-психологического знания. Однако, несмотря на это, проблематика психологического воздействия и сегодня продолжает оставаться, пожалуй, наиболее популярной и интригующей сферой исследовательских и практических интересов психологии. Такая ситуация связана в первую очередь с тем, что данная предметная область напрямую выходит на раскрытие механизмов, способов и методов управления психическими явлениями; определяет общую логику развития и основную «сверхзадачу» социальной психологии как научно-практической дисциплины, указывает на наиболее проблемные узлы соприкосновения психологической науки и общественной практики, социального заказа.

На общеметодологическом уровне социально-психологической теории психологическое воздействие выступает в качестве системообразующей категории психологии, которая во многом определяет целевую перспективу (т.е. поиск законов управления психическими явлениями) и прикладной потенциал, общественное лицо этой науки, обусловленное реальной дееспособностью выявленных в ней законов и концепций, их применимостью в социальной практике. На более конкретном уровне методологического обобщения именно категория психологического воздействия и должна представлять собой основное понятие отсутствующей пока в отечественной науке прикладной методологии. Предназначение последней - перекинуть надежный мост между социально-психологической наукой и социальной практикой, воссоединить абстрактную научную мысль и живую человеческую реальность в целях научно обоснованного управления ею.

Структуру социально-психологического воздействия или социальных влияний можно представить следующим образом: субъект, объект, способы влияния, средства, механизм.

В качестве субъектов социальных влияний могут выступать как человек, отдельная личность, так и общности. По мере осложнения социальной обстановки характер субъектов воздействия меняется. Например, в условиях чрезвычайного положения управление в социальной сфере переходит к военным органам.

Объектом социальных влияний выступают самые разнообразные социально-психологические явления: личность, общности, их образ жизни, стратификация общества, конфликты, социальная напряженность групп, толпа и пр. Что же касается способов социальных влияний, то здесь можно условно выделить как силовые административные приемы (применение военной силы), так и не силовые (увольнение, система наказания), а также социально-психологические и психотерапевтические.

Вместе с тем в этой уже достаточно обширной исследовательской области одно направление претендует на системный охват взаимоотношений человека и среды в рамках психологического знания - это так называемая психология среды или экологическая психология.

За последние 20-25 лет в мировой психологии возникло несколько принципиально новых концептуальных подходов, пытающихся изучать целостные взаимосвязи между человеком и его окружением. Эти направления, будучи междисциплинарными, по характеру, получили различные наименования в зависимости от своих предметных пристрастий (в качестве примера можно назвать поведенческую экологию, психологию архитектуры, социальную экологию, психогеографию и т.п.).

Центральным понятием экологической психологии является понятие «место поведения», или «поведенческая ситуация». Место поведения - это определенным образом организованные и ограниченные во времени и в пространстве характеристики среды поведения, в рамках которой конкретная деятельность и поведение человека унифицированы и циклично повторяются, например, унифицированное ролевыми предписаниями и характеристиками конкретной средовой обстановки поведение людей в аптеке, гараже, школьном классе, на баскетбольной площадке и т. п.

Место поведения, объединяющее физические свойства ситуации и социальной нормы, однозначно детерминирует и определенные паттерны поведения людей в данной конкретной ситуации. Иными словами, специфическое поведение, которое должно возникнуть, скорее можно предсказать или спровоцировать исходя из организации специфической ситуации, чем на основе индивидуальных различий между людьми. Так «ведет себя» не столько сам индивид, сколько вся экологическая система (индивид и среда), которая изменяется во времени и в пространстве.

Довольно впечатляющим примером работы такой целостной системы, места поведения в ее воздействии (в данном случае отрицательном) на психологические характеристики людей могут служить результаты тюремного эксперимента, организованного американским психологом Ф. Зимбардо. Поведенческая ситуация эксперимента оказала настолько сильное дегуманизирующее влияние на испытуемых (обычных студентов), что эксперимент пришлось прекратить значительно раньше первоначально планируемого срока. Испытуемые слишком сильно стали идентифицировать себя как с физической средой (обстановкой тюремного заключения), так и с предписанными им ролями (либо заключенных, либо надзирателей), личностно отождествляться с соответствующими этим ролям специфическими моделями поведения и взаимодействия между собой.

К числу средств воздействия можно отнести, в частности, современные методы психологической конверсии и индокринации, психопрограммирования и психологического контроля и так называемые активные методы социального обучения и т.п. Отличительной чертой этих методов и техник является то, что для достижения кардинальных психологических эффектов при использовании большинства из них преднамеренно и достаточно тонко варьируется целостный комплекс параметров как физического, так и социального окружения, а также учитываются индивидуальные характеристики объектов воздействия.

В качестве современного примера использования целого комплекса методов психологического воздействия в целях личностной конверсии (обращения в новую идеологию) в зарубежной литературе часто приводится случай с Патрицией Херст. Этот случай не только вызвал большой резонанс у американской общественности, но и получил всестороннюю научную интерпретацию в качестве классической модели личностно-преобразующего воздействия.

3 февраля 1974 г. 19-летняя Патриция Херст, дочь одного из самых влиятельных газетных магнатов Америки, была похищена из дома в г. Геркли (Калифорния) группой молодых людей, назвавших себя «Объединенной свободной армией» (ОСА). Своей основной задачей эта организация провозгласила борьбу за свободу всех угнетаемых капиталистической системой. В качестве выкупа за Патрицию ОСА потребовала от семьи Херстов обеспечение продовольственными товарами калифорнийских бедняков на сумму в несколько миллионов долларов.

Но главная сенсация заключалась не в этом, поскольку родители, в конце концов, удовлетворили требования похитителей и путь к свободе для Патриции был открыт. После двух месяцев плена, две недели из которых она провела под замком в маленьком чулане с завязанными глазами, девушка вдруг сделала открытое заявление о решении вступить в члены ОСА. Патриция публично отказалась от своей семьи и взяла себе новое имя - Таня - в честь кубинской революционерки - сподвижницы Че Гевары. В заключение Патриция-Таня выразила надежду, что семья и бывшие друзья попытаются понять как ее, так и происшедшие в ней изменения. В течение нескольких последующих месяцев ее видели вместе с другими членами ОСА, участвующими в вооруженном ограблении банка и ряда магазинов. 17 месяцев спустя ее арестовали. Таня улыбалась для прессы и в интервью провозгласила себя навсегда «городской партизанкой».

Ф. Зимбардо с сотрудниками подвергли специальному анализу этот случай и выделили ряд критических переменных, оказавших решающее влияние на конверсию Патриции Херст:

- изначальные политические убеждения девушки, которые хотя и не были достаточно хорошо оформленными и устойчивыми, но имели скорее левоцентристскую направленность;

-условия ее похищения и содержания, которые должны были породить у нее страх за свою судьбу и будущее благополучное возращение домой. Хотя она и содержалась в чулане, члены ОСА обращалась с ней в дружелюбно, что могло вызвать у Патриции общее чувство благодарности к ним.

Кроме того, в ней могло возникнуть и сильное чувство вины перед своими похитителями из-за привилегированного положения ее семьи в обществе, различного материального состояния ее и членов ОСА;

- ежедневное воздействие на Патрицию убеждающей коммуникации, откровенной и дружественной по форме, раскрывающей философию ОСА;

-тесная связь всех восьми членов ОСА психологическими и аморальными узами, а также единство стола и веры. Они четко обрисовали Патриции ту реальность, в которой они живут, откровенно изложили, принципы их сосуществования; обхождение членов ОСА с ней обусловило повышение их статуса в глазах девушки и признание ею этой организации. Более того, Патриция могла Нелегко идентифицироваться с этими лицами, поскольку была с ними, одного возраста. Далее, члены ОСА вполне могли вызвать к себе доверие и симпатию и даже создать вокруг себя некий романтический ореол тем, что, подобно Робин Гуду, они ничего не брали лично для себя и все раздавали бедным;

- факт самостоятельного принятия Патрицией окончательного решения на основе самоубеждения.

В ходе анализа четко определились две основные стадии в процессе конверсии, которые в конечном счете и привели Патрицию к принятию (причем добровольному и искреннему) идеологии ОСА.

На начальной стадии процесса психологической трансформации использовалась тактика принуждения: сама акция похищения, довольно длительное нахождение в условиях социальной изоляции при почти абсолютной сенсорно-перцептивной депривации и в ситуации полнейшей неизвестности о будущей своей судьбе, без сомнения, оказали сильнейшее дестабилизирующее влияние на всю психическую организацию девушки. Именно эта тактика и должна была сделать ее психику более податливой и уязвимой ко всем последующим убеждающим воздействиям.

Вторая стадия, проходившая после освобождения Патриции из заточения, пробудила в ней столь же бурные, но уже обратные положительные по модальности эмоции. Члены ОСА резко сменили свою тактику и от принуждения перешли к убеждению, что было реализовано в ситуации откровенного и доверительного диалога по поводу их идейной платформы и нормообразующих принципов жизни. В области психологии воздействия можно выделить два основных направления, связанных с неосознаваемой областью психического.

Первое направление, как в научном, так и в практическом плане охватывает большую группу методов, прежде всего саморегуляции и самопрограммирования, основное предназначение которых - мобилизация и совершенствование индивидуальных психофизических возможностей человека, раскрытие и развитие его творческих способностей и потенциалов, обретение состояния творческого самочувствия и переживания. Разработанные главным образом восточными философскими учениями и школами, эти методы предполагают использование средств физической релаксации, концентрации с целью углубленного изучения человеком самого себя, собственного тела, пробуждения своих субъективных глубинных чувств и переживаний, обретения состояния «просветления», в первую очередь для более совершенного самоуправления своей психической деятельностью, безотносительно к влиянию внешнего социального окружения. В сегодняшней человеческой культуре в несколько измененном варианте применяются" такие методы и техники психического самовоздействия и психоз физической саморегуляции, как аутогенная тренировка и трансцендентальная медитация, биоэнергетика и психосинтез, дыхательная и голосовая терапия, терапия движения и «рольфинг» и др. Об их широком распространении, прежде всего в западной культуре, свидетельствует такой факт, что только в США насчитываются сотни учреждений и специальных центров, разрабатывающих и использующих разнообразные средства модификации поведения и самопрограммирования психики человека, где постоянно задействованы миллионы людей.

Второе направление обусловлено изучением возможностей и разработкой средств и методов внешних (подпороговых) воздействий на сферу бессознательного для целенаправленной модификации психических процессов, состояний и поведения человека, т. е. в обход контроля сознания за внешней стимуляцией. Особенно часто методы подпорогового (а также «маргинального») воздействия используются в коммерческой рекламе и политической пропаганде, в современных поп-арте и рок-культуре, распространяемых с помощью средств массовой информации и коммуникации. На Западе иногда признают, что человек сейчас является объектом постоянной и целенаправленной психологической манипуляции и контроля, формирующих зачастую его базовые социальные потребности, ценности, интересы, определенные способы поведения и стиля жизнедеятельности, и что возможности такого манипулирования практически безграничны.

Большой практический интерес к феномену и возможностям подпорогового (или так называемого сублимального) воздействия на психику впервые был вызван работой В. Паккарда «Тайное воздействие» (1957). В ней проводилась основная мысль о том, что все люди постоянно находятся под влиянием определенного рода символической стимуляции, которая может не обнаруживаться пятью основными человеческими чувствами, и что количество ее составляет до 60% от всей поступающей в мозг информации. В качестве одного из главных доказательств стали результаты естественного эксперимента, проведенного в США в 1957 г. Дж.Викари (специалист в области коммерческой рекламы) в зале кинотеатра. Суть эксперимента состояла в том, что в ходе просмотра кинофильма «Пикник» через каждые 5 с перед зрителями на экране воспроизводилось два типа рекламных сообщений: «Пейте кока-колу» и «Ешьте воздушную кукурузу». При этом время предъявления экспозиции было ниже порогового уровня возможностей человеческого зрительного восприятия (1/3000 с). Последующий анализ наблюдений за поведением зрителей показал, что продажа в фойе кинотеатра рекламируемых напитка и воздушной кукурузы возросла соответственно на 57,7 и 18,1%.

К эффективным практическим средствам невербального воздействия можно отнести и так называемые эффекты зеркалирования и синхронии, недавно открытые в рамках нового направления в психологии - нейролингвистического программирования

Зеркалирование проявляется в заимствовании и копировании поз, жестов, тона голоса, а иногда диалектов и произношения при взаимодействии партнеров по общению. Зеркалирование усиливает взаимосвязь и взаимовлияние между ними.

Синхрония связана с телесными ритмами слушающего и говорящего субъектов. В исследованиях по невербальной коммуникации, в частности, установлено, что люди при разговоре как бы «подтанцовывают» своим телом в такт собственной речи. Все телесные движения синхронно аккомпанируют этим ритмическим ударам, или синхрониям. При интеракционной синхронии слушатель также двигается в такт голосовому ритму говорящего, обеспечивая тем самым невидимую, но ощущаемую эмоциональную а взаимосвязь с ним. Синхрония максимальна, когда общающиеся находятся в состоянии согласия или диалога между собой; минимальна при споре и конфликте между ними. Если внимание при разговоре рассеивается, синхрония прерывается.

Очевидно, что человек, знакомый и владеющий такими утонченными приемами невербального воздействия на других, имеет значительное преимущество в организации межличностных контактов и нужного ему психологического влияния на этих людей.

В качестве еще одного из последних достижений в области нейролингвистического программирования можно назвать метод психологической диагностики и воздействия, разработанный на а основе научных достоверных фактов о взаимосвязи между положением глаз субъекта и сенсорными процессами, отвечающими за прием и переработку поступающей в мозг информации. Так, было установлено, что если человек (правша) смотрит вверх и налево, то он вызывает визуальную память; вверх и направо - это свидетельствует о возникновении у него нового зрительного представления или образа; когда глаза находятся в горизонтальном положении - происходит контролирующий процесс; если же глаза направлены вниз и налево, то это означает, что процесс кинестетического ввода информации является ведущим; вниз и направо - сигнал о внутреннем диалоге.

На основе этих исследований возникла гипотеза, что если известны характеристики ведущего в данный момент сенсорного способа визуального поведения человека, то можно достоверно знать о способах успешного обращения с ним и воздействия на него. Например, для того чтобы переубедить человека, который является преимущественно «визуализатором», следует апеллировать к нему не логической аргументацией, а рисуя в основной словесные образы. С другой стороны; если ведущий сенсорный канал у субъекта - кинестетический, то здесь наилучшим способом влияния будет включение его в релевантную ситуацию, конкретную деятельность.

**1.2 Характеристика социально-психологического воздействия**

Многие научные разработки ориентированы на системный, «синтетический» охват психических явлений и психологического воздействия. Достаточно упомянуть работы в области экологической психологии, психологии поведенческих и социальных влияний (Р.Баркер, 1963, 1973; Дж.Гибсон, 1988; А. Мерибиан, 1974, и др.). Эмпирическим аналогом системного подхода может служить многолетний и фундаментальный цикл тех же Иельских исследований, посвященных комплексному изучению факторов, влияющих на принятие объектом воздействия убеждающей информации. Всестороннему эмпирическому анализу были подвергнуты возможные источники информации, само по себе информационное сообщение, каналы, через которые оно могло быть передано, а также индивидуально-психологические, личностные характеристики реципиента как объекта убеждающей коммуникации. Наконец, вместе с возникновением необихевиористической ориентации в поведенческой психологии обозначилась довольно зримая перспектива для обоюдного сближения и взаимного проникновения этих прежде считавшихся альтернативными научных направлений в психологии.

Убедительнее всего эта тенденция на данном этапе развития психологии воздействия проявилась в относительно взаимном слиянии некоторых концепций, разработанных первоначально в рамках бихевиоризма и когнитивизма. Определенный «идейный обмен» в настоящее время начинает происходить и между некоторыми представителями бихевиоризма и психоанализа, бихевиоризма и гуманистической психологии и т.п., причем как на уровне теоретических инноваций, так и в области практической психологии.

Своеобразным итогом сделанного обзора будет формулировавшие некоторых практических правил и принципов организации эффективной, убеждающей информации (в основном пригодной для целей массового воздействия на аудиторию). Эти принципы представляют собой квинтэссенцию из результатов Иельских исследований других эмпирических разработок.

Мнение людей подвергается более сильному влиянию со стороны коммуникаторов, которые кажутся экспертами в своей области и вызывают доверие.

Впечатление об искренности коммуникатора и доверие к нему (следовательно, и эффективность воздействия) могут быть увеличены, если он ясно аргументирует позицию, которая заслуживает доверия; т.е. явно не затрагивает его прагматические интересы и не приносит ему никакой выгоды (а лучше всего - противоположна интересам коммуникатора), и если он не пытается явно, «в лоб», повлиять на мнения людей.

Если аудитория и знает о прагматических целях и намерениях коммуникатора, имеющего очень высокий авторитет у нее, он будет оказывать на нее влияние только из-за одного желания аудитории идентифицироваться с авторитетной личностью, брать с нее пример.

При высоком авторитете коммуникатора аудитория будет тем более убеждаема, чем больше противоречий будет существовать между ее начальным мнением и точкой зрения, которую отстаивает коммуникатор.

Имея откровенно слабый или неопределенный авторитет, коммуникатор может воздействовать на аудиторию только при среднем расхождении позиций между ними.

Наибольший «убеждающий» эффект дает апелляция коммуникатора к эмоциям (положительным и отрицательным) аудитории в сочетании с логической аргументацией и конкретными инструкциями по выполнению действий в рамках поставленных задач.

Эффективность воздействия в немалой степени зависит и от способа организации и стратегии подачи информации, которые, в свою очередь, обязательно должны быть соотнесены с конкретными характеристиками и актуальным состоянием той аудитории, по отношению к которой это информационное воздействие применяют.

Восприимчивость аудитории оптимальна, когда она изначально спокойна, удовлетворена и заинтересована в общении. Вместе с тем более интеллектуальная аудитория в меньшей степени убеждаема односторонней аргументацией и будет более удовлетворена, если ей преподнесут альтернативные точки зрения, которые затем опровергнут.

Если аудитория имеет более низкий образовательный уровень или меньше информирована и, кроме того, расположена к коммуникатору, то большее воздействие будет иметь односторонняя аргументация.

Следует опасаться так называемого «инокуляционного эффекта» в коммуникации. Кратко суть его состоит в том, что если человек изначально формирует отрицательную установку на сообщение или отвергает плохо аргументированное сообщение, то он как бы «иммунизируется» против принятия всей последующей информации от этого источника, даже если его дальнейшие сообщения более добротны и убедительны.

В ситуации, когда два коммуникатора защищают точки зрения, альтернативные друг другу, большее значение приобретает временная последовательность передачи сообщений. Так, сообщение первого коммуникатора станет более влиятельным для аудитории, если временной интервал между первым и вторым выступлением будет небольшой. Однако этот интервал должен быть большим между последним выступлением оппонента и решением аудитории как арбитра. Этот эффект получил название «эффект первичности».

Другая тактика, известная под названием «эффект не давности», срабатывает в пользу выступления последнего коммуникатора. В этом случае нужно, чтобы временной интервал между обоими выступлениями был как можно больше, а промежуток между вторым сообщением и окончательным решением аудитории - как можно меньше.

Говоря о психологическом воздействии, следует отметить работы, посвященные исследованиям группового давления (Г. Тард, Г.Лебон, Г.Олпорт, В.М.Бехтерев), явлениям конформизма (М.Шериф и др.), групповой поляризации (С. Московичи, М.Заваллони), «диффузии ответственности в группе» (М.Уоллач, Н. Коуган и Д. Бем), эффекту «сдвига к риску» (Р. Броун и др.), созданию имиджа (В. М. Шепель).

Основные приемы психологического воздействия, использующиеся в поведенческих технологиях практической работы с людьми, можно сгруппировать следующим образом:

а) исполнение различных социальных ролей и научение более эффективной игре;

б) позитивное подкрепление с помощью различных приемов и техник, способствующих формированию нужных поведенческих реакций (например, вручение призовых жетонов, от количества которых зависят будущие моральные и материальные «блага» клиента);

в) сдерживание нежелательных форм поведения. Этот прием обычно включает три компонента: релаксацию с помощью аутотренинга; иерархизацию субъектом жизненных событий по степени трудности и вероятности избегания с помощью записи и последующего обсуждения с терапевтом; совмещение этих двух компонентов;

г) аверсивные (от лат. abversus - обращенный лицом) процедуры - наиболее спорная область теории и практики поведенческой терапии и тренинга, поскольку в их основе лежит негативное подкрепление (или попросту наказание). К аверсивным процедурам можно отнести различного рода штрафы за нежелательное поведение, блокирование возможностей доступа к позитивным стимулам и, наоборот, пресыщение позитивной стимуляцией, а также предостережение и, наконец, наказание посредством применения рвотных лекарственных препаратов и даже электрошока в целях сдерживания непроизвольных поведенческих реакций. Сторонники такого психологического воздействия любят ссылаться на очевидный парадокс, который состоит в том, что общественная система в целом охотно использует аверсивные процедуры для контроля за отклоняющимся поведением своих членов, хотя внешне (средствами массовой информации) выражает сожаление и возмущение по этому поводу;

д) моделирование в целях овладения объектом новыми поведенческими реакциями стало главной техникой в практике поведенческой терапии. Иногда эта процедура обозначается как имитация, замещающая научение и подкрепление, идентификация, побуждение и затухание, а также социальная фасилитация, играние ролей и заражение. Нетрудно заметить, что техника моделирования основана главным образом на наблюдении за происходящими событиями и поведением других людей с последующим использованием этого опыта в организации собственных поведенческих реакций на соответствующие похожие события.

Особое влияние на разработку основных принципов психологического воздействия оказали теории, разработанные в рамках когнитивного направления западной социальной психологии. К их числу, в частности, можно отнести теории когнитивного соответствия (Ф.Хайдер, Т. Ньюком, Л. Фестингер и др.), теорию социального сравнения (Л. Фестингер), теории атрибуции и самоатрибуции (С. Шехтер, Дж. Сингер и др.), теорию аттракции (Т. Ньюком и др.), теорию самовоспитания (Д. Бем), теорию управления впечатлением (Дж.Тедеши), инсентивную теорию (М. Розенберг) и некоторые другие. В качестве одной из самых влиятельных долгое время выступала теория когнитивного диссонанса, разработанная Л.Фестингером. Давая общую характеристику этой теории, авторы книги «Современная социальная психология на Западе» (М. М. Богомолова и др.) выделяют три основных этапа: а) возникновение диссонанса между когнитивными элементами; б) существование диссонанса, вызывающее стремление уменьшить его или воспрепятствовать его росту; в) изменение поведения или знания либо осторожное отношение к новой информации как проявление этого стремления. Для того чтобы оказать психологическое воздействие на другого человека, надо сначала за счет внешних воздействий (вербальных, невербальных, ситуационных факторов) каким-то образом спровоцировать усиление диссонанса в его внутренней когнитивной структуре, вызвать нарушение в целостном единстве элементов, составляющем привычный «Я-образ» этого человека. Переживание субъектом состояния когнитивного диссонанса, в свою очередь, может мотивировать его на восстановление когнитивного баланса, душевного равновесия, но уже за счет изменения своих прежних, привычных для него аттитюдов соответственно поведенческих моделей.

Таким образом, сокращая диссонанс, человек сохраняет целостный и позитивный образ самого себя. Вместе с тем, хотя такое эго-защитное поведение может быть рассмотрено скорее как полезное, в реальной жизни оно, как доказывает практика, иногда может приводить к отрицательным (и даже гибельным) последствиям как для самого человека, так и для окружающих его людей.

Практика и исследования показывают, что чем целостнее, устойчивее, позитивнее и рефлексивнее будет «Я-образ» субъекта, чем значимее, ценностнее и осознаннее будут его аттитюды, которые подвергаются воздействию, тем ниже перспективы и шансы вызвать у него значительный когнитивный диссонанс посредством внешних влияний.

Все это еще раз указывает на важность внутренней системы самоконтроля у человека, а также дает основание утверждать, что процесс психологического воздействия в значительной мере можно трактовать как процесс самовоздействия. Вместе с тем работа системы самоконтроля может быть обеспечена не только внутренними процессами саморегуляции, но и некоторыми другими факторами, например специфическим социальным окружением человека (усиливающим или ослабляющим его систему внутренней защиты), а также некоей авторитетной фигурой, которая может присутствовать не в социальном пространстве субъекта, а в его внутреннем субъективно-личностном поле.

С учетом этих замечаний рассмотрим некоторые практические рекомендации и выводы по использованию конкретных тактик и приемов психологического и социального влияния на людей. Если хотите сформировать у кого-то более позитивные аттитюды на объект, дайте ему возможность каким-то образом связать себя как с собственностью с этим объектом». Разработано несколько приемов такой эскалации мотивации у человека относительно какого-либо внешнего объекта. Сюда в первую очередь можно отнести приемы, повышающие значимость и ценность для субъекта совершения им тех или иных действий и поступков. Для этого, например, можно частично блокировать возможность его включения в какую-либо деятельность или общение, создать трудности для овладения каким-либо предметом с помощью, скажем, таких техник психологического воздействия, как «незавершенное действие» («эффект Б. В.Зейгарник») или совершения с этим человеком какого-либо обряда «инициации» и т. п. Диссонантная теория утверждает, что если человек приложил большие усилия для достижения какой-то цели, то она будет более значимой и привлекательной для него по сравнению с той ситуацией, когда для достижения цели он не затратил никаких усилий. В качестве такой цели, естественно, могут выступать не только вещи и предметы, но и другие люди.

Суть другой эффективной тактики, прямо обратной предыдущей, состоит в том, что человека вначале «связывают» небольшими обязательствами или получают от него согласие в малом, чтобы в дальнейшем постепенно втягивать его в обязательства более основательные, увеличивая вероятность согласия в большом. Типичным примером использования этой техники является поведение хорошего продавца с «наивным» покупателем. Психологический механизм данной тактики связан с тем, что у человека вначале формируется установка на самозащиту новых своих действий или убеждений, наличествует определенная практика, которая эту установку закрепляет. В дальнейшем это и позволяет данному человеку противодействовать возможным попыткам воздействия на него извне.

Нечто подобное предлагает и Д. Карнеги в своей книге «Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей», где, как известно, представлен целый свод приемов и правил манипулирования другими людьми. Так, для того чтобы переубедить другого человека, ни в коем случае нельзя вступать с ним в открытый спор. Чтобы склонить этого человека на свою сторону, необходимо строить общение с ним так, чтобы он в ответ на ваши вопросы и просьбы никогда не смог сказать «нет»; наоборот, всегда и голосом, и жестами подтверждал свое согласие с вами и вашими предложениями.

В духе данной «идеологии» разработано технологическое правило, связанное с формированием новых и изменением старых установок и моделей поведения человека. Оно гласит: если вы хотите усилить моральные установки или, наоборот, смягчить систему отношений другого человека к какому-либо поступку, который этот человек ранее считал чем-то ненужным или неприемлемым для себя, то надо «соблазнить» его на совершение именно этого поступка. Эффективнее это можно сделать посредством побуждения человека к публичному заявлению о своей лояльности или к выступлению в защиту чего-то такого, с чем он прежде мог быть не согласен. Возникший диссонанс между публично совершенным действием и старыми убеждениями, скорее всего, приведет к тому, что человек будет вынужден изменить имевшиеся у него взгляды в сторону большего соответствия со своим поступком. Данный эффект назван «контраттитюдной защитой».

Американский психолог У. Мак-Гайр открыл феномен, который назвал иннокуляционным эффектом. Этот феномен стал использоваться в качестве ведущей объяснительной модели для понимания психологических механизмов, лежащих в основе порождения и усиления сопротивления человека к контраргументам и контрпропагандистским воздействиям. Суть открытого У. Мак-Гайром «эффекта» состоит в том, что для усиления сопротивления к контрпропаганде необходимо первоначально ознакомить субъекта с контринформацией небольшого объема и не слишком личностно значимой. Эту технику можно сравнить с прививками не больших доз болезнетворных вирусов для повышения сопротивляемости организма болезни. Введенная в сознание человека и «иммунизированная» в нем альтернативная информация должна вызвать определенный внутренний диссонанс (незначительный по силе), что, в конечном счете, должно заставить этого человека начать определенную мыслительную работу по приведению своей когнитивной системы в прежнее сбалансированное состояние. Делает он это, как правило, с помощью еще более веских аргументов в защиту основной своей позиции. По мнению У. Мак-Гайра, такая работа должна еще более укрепить уверенность субъекта в правоте своих убеждений. Тот же механизм сопротивления должен срабатывать и при необходимости окончательно убедить (скажем, сомневающегося) человека в принятии конкретного решения относительно какого-либо действия или поступка.

В то же время отмечены парадоксальные ситуации, когда более сильное воздействие (скажем, поощрение или наказание) либо предостережение о нем не вызывало изменений в системе индивидуальных аттитюдов. И наоборот, многочисленные эксперименты, проведенные в основном в лабораторных условиях с разными возрастными и профессиональными группами, убедительно показали, что чем меньше внешнее вознаграждение, тем сильнее изменения в аттитюдах у субъекта. Так, в одном из исследований было установлено, что удовлетворенность от выполненной работы, которая намеренно организовывалась как нудная и монотонная, была максимальной в той группе испытуемых, где их ожидало минимальное вознаграждение (1 дол.), и, наоборот, минимальная удовлетворенность оказалась в группе, получившей более высокое вознаграждение (20 дол.).

Схожие результаты были получены и в ситуации применения негативных санкций: угроза строгого наказания по отношению к детям не только не исправляла их, но и, наоборот, усугубляла ситуацию, провоцируя на еще более негативные поступки (правда, однако, как только заканчивался контроль взрослых). Для объяснения этих парадоксальных результатов Л. Фестингер ввел разделение внутреннего и внешнего оправдания человеком своих поступков и интерпретировал этот феномен в контексте «контраттитюдной защиты». Так, скажем, если человек решается сделать какое-то публичное заявление, которое явно расходится с его мнением и принципами, но он получает за него высокое вознаграждение, то он, скорее всего, оправдает себя и свой поступок тем, что случившийся с ним инцидент был спровоцирован высокой ставкой гонорара (внешнее оправдание). И наоборот, человек, решившийся на подобную акцию безвозмездно или за незначительное вознаграждение, наверняка должен будет изменить отношение к своему поступку в положительную сторону, поскольку нет возможности оправдать его внешними причинами, но есть потребность сохранить свое целостное и положительное реноме в собственных глазах. Скорее всего, этот человек кардинально модифицирует свои первоначальные аттитюды и заставит убедить самого себя в истинности и искренности содеянного (внутреннее оправдание).

«Манипулятивная доктрина», составляющая идеологию большинства современных служб психологической помощи, лежит в основе многих методов психотерапевтической и психокоррекционной работы. В этом случае другой человек, возможно, даже из лучших побуждений, но все же подгоняется под некий эталон «хорошего» пациента (зачастую посредством довольно изощренных, внешне вполне гуманных приемов), который существует в профессиональной когнитивной карте «всемогущего» и «всезнающего» психотерапевта; сам же пациент в этом случае лишается права на какую-либо самостоятельность в видении ситуации и принятии решений. Хорошо известно влияние психологических препаратов на психику человека.

С учетом последних достижений не только психологии, но и «смежных» наук (биологии, нейро- и психофизиологии, кибернетики, психофармакологии и т. п.) разрабатываются и продолжают усовершенствоваться методы подпорогового воздействия, психологической индокринации и конверсии, средства местного психического контроля и психопрограммирования и т. п. Доказательством этому может служить, в частности, достаточно известный эффект «зомби». В древности так называли в африканских племенах людей, психика которых с помощью наркотических веществ и специальных психических воздействий жестко программировалась.

Они выполняли с высокой надежностью любое поручение вождя и даже могли убить себя, свою мать, своих детей (Л. П. Гримак). Судя по всему, данная «традиция» не только не исчезла, но и усовершенствуется. Известен случай, когда был обнаружен такой современный человек-робот, запрограммированный на четыре совершенно различных личностных архетипа. Перевод его в каждое из этих сомнамбулических состояний (о наличии которых этот человек, по его словам, ранее не догадывался, вплоть до проведенных с ним сеансов, гипнотических воздействий), по-видимому, осуществлялся персональным индуктором «зомби» с помощью специальных кодовых слов, фраз, команд.

Принципиальным положением гуманистической психологии является то, что активность человека и потребность в самосовершенствовании существуют не изолированно, а могут получить развитие только в условиях взаимоотношений между людьми, общения между ними, построенного на принципах диалога.

Диалог в понимании сторонников гуманистической ориентации в психологии - это первичная, родовая форма человеческого бытия, высший уровень общения с другими людьми, определяющий условия для полноценного и здорового развития личности и всех заложенных в ней потенциалов. И наоборот, нарушение принципов диалогического взаимодействия (на всех возможных уровнях человеческой жизнедеятельности) приводит к нарастанию сложнейших и острейших проблем, связанных с человеческим существованием, что сказывается на отклонениях и искажениях психического и личностного становления, является основным источником непонимания и конфликтов между людьми (в семье, на работе, в быту и т. п.).

**Манипуляция** — вторая разновидность монологического общения, наиболее распространенный вид человеческого общения. Она предполагает воздействие на партнера по общению с целью достижения своих скрытых намерений. Оксфордский словарь определяет манипуляцию как акт влияния на людей, управления ими с ловкостью, с особенно пренебрежительным подтекстом, как скрытое управление и обработку. Манипулятивное общение предполагает объектное восприятие партнера, который используется манипулятором для достижения своих целей. Так же как при императивном, при манипулятивном общении ставится цель добиться контроля над поведением и мыслями другого человека. Коренное отличие состоит в том, что партнер не информируется об истинных целях общения, они либо просто скрываются от него, либо подменяются другими.

Итак, манипуляция — это скрытое управление личностью, такое психологическое воздействие на человека, которое призвано обеспечить негласное получение манипулятором односторонних преимуществ, но так, чтобы у партнера сохранялась иллюзия самостоятельности принятых решений. Сила манипуляции — в ее скрытом характере; скрыт как сам факт воздействия, так и его цель. Манипулятор использует психологически уязвимые места человека — черты характера, привычки, желания, а также его достоинства, то есть все, что может срабатывать автоматически, без сознательного анализа. Такое воздействие часто подкрепляется специальными приемами воздействия, повышающими общую «податливость» партнера.

Особое, скрыто-объектное отношение манипулятора к партнеру приводит к ряду последствий. В нравственном аспекте формируется отношение к людям как к орудию достижения личных целей; в мотивационном — оформляется в желание, привычку распоряжаться партнером, стремление получать одностороннее преимущество; в когнитивном — возникает эгоцентризм, фрагментарное, одностороннее видение партнера и самого себя. Последнее подчеркнем: в манипулятивном общении партнер воспринимается не как целостная уникальная личность, а как носитель определенных, нужных манипулятору свойств и качеств. Так, неважно, насколько добр этот человек, важно, что его доброту можно использовать, и т. д. Однако человек, выбравший в качестве основного именно этот тип отношения к другим, в результате сам часто становится жертвой собственных манипуляций. Самого себя он тоже начинает воспринимать фрагментарно, переходит на стереотипные формы поведения, руководствуется ложными мотивами и целями, теряя нить собственной жизни. Как отмечает Э. Шостром, манипулятора характеризуют лживость и примитивность чувств, апатия к жизни, контроль за собой и своей жизнью, цинизм и недоверие к себе и другим.

В приведенных выше суждениях прослеживается оценочное отношение автора к манипуляции. Да, оно скорее негативное. Вместе с тем есть манипуляции и манипуляции. Флирт — разновидность именно такого типа общения, ораторские приемы регулирования интереса аудитории к информации, технологии эффективного обучения — тоже. Э. Шостром вообще говорит о наличии ситуаций, в которых манипулирование оказывается благом, так как поднимает общение от доминирования и насилия к манипуляции — в известном смысле, более гуманному типу отношения.

Есть целые области социальных отношений, где манипуляция вполне «законна» (хотя по-прежнему личностно несимпатична). Сферами «разрешенной» манипуляции, несомненно, являются бизнес и деловые отношения вообще, политика, идеология. Символом такого типа отношений давно стала концепция общения Д. Карнеги и его многочисленных последователей. Широко распространен манипулятивный стиль воздействия на партнеров по общению и в области пропаганды.

Вместе с тем известно, что успешное овладение и широкое использование средств манипулятивного воздействия на других людей в деловой сфере, как правило, заканчивается широким переносом таких навыков в остальные области своих взаимоотношений. Сильнее всего страдают от манипуляции отношения, построенные на любви, дружбе и взаимной привязанности. Разрушение таких связей и подмена их другими при использовании манипулятивных средств общения неизбежны. Манипулятивное отношение к другому приводит к разрушению близких, доверительных связей между людьми, будь то возлюбленные, родители и их дети, педагоги и их воспитанники. Профессию педагога можно отнести к наиболее подверженным манипулятивной деформации. В любом обучении всегда присутствует элемент манипуляции (сделать урок интересней, замотивировать детей, привлечь их внимание и т. д.). Это часто приводит к формированию у профессиональных педагогов устойчивой личностной установки объяснить, научить, внушить («заставить любить предмет»). Уместная в области предметного обучения, эта установка может пагубно сказаться на межличностных отношениях учителя с другими людьми.

Манипулятор живет в каждом человеке — на разной глубине, под разными личинами.

Э. Шостром выделил 8 типов манипуляторов, которые легко объединяются в 4 пары: диктатор — тряпка; вычислитель — прилипала; хулиган — славный парень; судья — защитник.

Диктатор. Преувеличивает свою силу. Доминирует, приказывает, цитирует авторитеты и делает все, чтобы жестко управлять своей жертвой.

Q Тряпка — жертва диктатора. Развивает большое мастерство во взаимоотношениях с диктатором: не слышит, молчит, ловит на лету и с полуслова. В нужный момент легко меняется с диктатором местами. Так, муж — большой начальник на работе — дома после выхода на пенсию часто оказывается «под каблуком» у жены-тихони.

Вычислитель. Преувеличивает возможности своего контроля над окружающими. Обманывает, увиливает с тем, чтобы перехитрить и вывести на чистую воду. Стремится всех и вся контролировать.

Прилипала. Полярная противоположность вычислителя. Преувеличивает свою зависимость. Личность, стремящаяся быть ведомой, дурачимой, предметом забот. Позволяет делать другим работу за себя.

Q Хулиган. Преувеличивает свою агрессивность, жестокость, недоброжелательность, угрожает. Тем самым получает выгоды для себя.

Q Славный парень. Преувеличивает свою заботу, любовь, привязывает к себе своей нарочитой добротой. В споре с хулиганом чаще всего выигрывает. Доброта — серьезная добродетель в нашей культуре, ее трудно обесценить, даже если чувствуешь, что ею манипулируют.

Q Судья. Преувеличивает свою критичность. Никому не верит, преисполнен негодования, обвинения, с трудом прощает. Этакий мститель.

Защитник. Противоположность судье. Чрезмерно снисходителен к ошибкам других. Портит людей, сочувствуя сверх меры, не давая им стать самостоятельными и самокритичными в своих оценках.

Человек, будучи манипулятором определенного типа, чувствителен к партнерам, принадлежащим к противоположному типу. Так, жена-тряпка выбирает мужа-диктатора и образует с ним достаточно устойчивый союз, где один управляет другим с помощью удобных ему способов. Но беда, если один из супругов решил выпрыгнуть из манипулятивного жернова, перемалывающего его жизнь, чувства, отношения.

Таковы типы манипулятивного поведения.

**ВЫВОДЫ**

Человек, рассматривая другого как объект своего воздействия, по сути дела общается сам с собой, со своими целями и задачами, не видя истинного собеседника, игнорируя его. Пользуясь выражением А. А. Ухтомского, человек видит вокруг не людей, а своих двойников. Он проецирует на них свои взгляды, предубеждения, установки, то есть видит самое себя. Искажение восприятия партнера происходит потому, что таковы цели человека, или, по выражению Ухтомского, его доминанты: «Человек видит реальность такою, каковы его доминанты, то есть главенствующие направления его деятельности». «Доминанта на себя» рождает двойников, монологический (по Бахтину) тип общения с другим. Человек ведет монолог с самим собой, глядя в окружающих людей как в отражения своих недостатков, желаний, потребностей, чувств.

Отношению к другому человеку как к средству может быть противопоставлено отношение к нему как ценности. Изменение отношения, «доминанты», позволяет выйти на совершенно новый, невозможный для манипулятора, уровень общения, который в отечественной психологии получил название «диалог» (М. М. Бахтин), а в западной традиции — гуманистический тип общения (К. Роджерс). В диалогическом отношении происходит открытие человеком иной реальности, отличной от самого себя и своих проекций. Прежде всего — открытие реальности другого человека, его мыслей, чувств, представлений о мире и как следствие — открытие иных горизонтов окружающего мира. Мира, каким он выглядит в восприятии собеседника. Открывается возможность избавиться от двойника, которого Ухтомский определял как «бесконечное и навязчивое повторение в окружающем мире меня самого, моей собственной проекции, моего собственного надоевшего и абстрактного «я».

Таким образом, для порождения кардинальных личностных изменений в человеке и его когнитивной организации необходима внешняя стимуляция такой интенсивности и субъективной значимости, чтобы дисбалансировать его целостную аттитюдную систему. В практической работе с людьми для этой цели чаще всего используются уже упоминавшиеся приемы «иллюзивной» терапии, а также так называемые техники «катарсического» воздействия, вызывающие довольно сильные эмоциональные реакции у клиентов. Главным требованием здесь является наличие высокого профессионализма в работе с такого рода приемами психологического воздействия во избежание отрицательных для клиента рецидивов и последствий. Частным случаем применения такой тактики социального влияния является известный прием, получивший название «апелляция к страху», который мы рассматривали на примере личностной конверсии Патриции Хэрст, а также метод «взрыва» (А. Макаренко).

Отсюда можно сделать важные практические выводы, в частности, о том, что во многих жизненных ситуациях, как поощрения, так и наказания (безотносительно, применяются они к детям или взрослым) не должны быть чрезмерны.

**ЛИТЕРАТУРА**

Выготский Л. С. История развития высших психических функций. Собр. соч. М., 1983, т. 3.

Леонтьев А.И. Деятельность. Сознание. Личность. М., 1975.

Московией С. Общество и теория в социальной психологии // Современная зарубежная социальная психология. Тексты. М., 1984.

Парыгин Б.Д. Основы социально-психологической теории. М., 1971.