

Симагина Любовь Сергеевна

студентка

Боташева Асият Казиевна

профессор

Институт международных отношений

ФГБОУ ВПО «Пятигорский государственный

лингвистический университет»

г. Пятигорск, Ставропольский край

ПРИЕМЫ И МЕТОДЫ УБЕЖДАЮЩЕГО ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЛЮДЕЙ В ПРОЦЕССЕ ПОЛИТИЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ

Аннотация: в данной статье рассмотрены способы воздействия на психологические составляющие сознания в процессе политической коммуникации.

На основе проведенного исследования автором были выделены и проанализированы характерные особенности основных методов психологического влияния.

Ключевые слова: политическая сфера, психологическое воздействие, суггестия, метод убеждения, метод принуждения.

Политика – неотъемлемая сфера жизнедеятельности всего общества. Мы постоянно находимся в системе политических отношений. Политика воздействует на психологические составляющие сознания и поведения социальных и этнических групп, модифицируя их так, как это выгодно действующей идеологии. Выделяют следующие методы психологического воздействия: внушение, убеждение и принуждение.

В исходном значении речь является самым могущественным средством воздействия, осуществляя внушение, или суггестию, являющейся «необходимым компонентом обычного человеческого общения, который может выступать и как специально организованный вид манипулятивной коммуникации, формируемый при помощи верbalных (слово, текст, дискурс) и невербальных (мимика, жесты, действия другого человека, окружающая обстановка) средств» [1, с. 163]. То

есть, речь представляет собой психологическое влияние на сознание аудитории, при котором происходит некритическое восприятие определенных убеждений и установок. Аудитория производит сравнение полученной информации с уже имеющейся, в результате создается общее представление об авторитетности оратора.

Основными компонентами внушения являются: побуждение к определенным действиям без участия воли человека; отсутствие критичности, так как внушение основано не на логике, а на разуме человека, на способности воспринимать слова внушаемого как должное; уменьшение влияния мыслительных составляющих; сильная эмоциональная окрашенность; субъективная готовность к принятию информации, к осознанию целостных образов без восприятия частностей. Важное значение имеет интонация голоса, поскольку большая часть эффективности зависит от интонации, выражающей убедительность, авторитетность и значимость слов. Благоприятными приемами являются свидетельство, предполагающий цитирование слов широко известной личности и «апелляция ко всем», снижающая критичность и повышающая податливость человека к получаемой информации.

Существуют определенные тактические принципы использования внушения, способные вызвать специфический интерес конкретных групп и нейтрализовать нежелательные идеи и настроения большинства. Выделяют следующие качества субъекта, позволяющие снизить сопротивляемость к внушению: авторитет, поскольку, если внушающий не обладает достаточным влиянием, то внушение обречено на провал; демонстрация доброжелательности субъекта к объекту; психологическое превосходство субъекта над объектом и вера в содержание внушения.

Например, нередким приемом в речи американского президента является использование зрительных образов, с помощью которых в сознании человека возникает ощущение реальных действий, например, «it's economy in tatters», «stand shoulder to shoulder to them».

Другим наиболее эффективным инструментом политического влияния является метод убеждения, основанный на том, чтобы с помощью логического обоснования достичь согласия человека, принимающего информацию. Убеждение – интеллектуальное воздействие на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению, высказывание и обсуждение доводов пользу определенного решения или позиции с целью формирования или изменения отношения собеседника к данному решению или позиции [2, с. 198].

Чтобы добиться убедительности, необходимо учитывать ряд факторов, например, присущие объекту воздействия установки, убеждения, интересы, потребности, образ мышления и национально-психологические особенности. Необходимо придерживаться определённых правил, основанных на фактах, известных объекту, обобщенных положения, идеях, принципах и достоверности информации. Выделяют прямые призывы, основанные на предъявлении прямых аргументов; косвенные, представляющие собой намек и обобщения, и неопределенные, побуждающие аудиторию путем логических размышлений самостоятельно прийти к выводам.

В речи президента США Б. Обамы часто встречаются лексемы, относящиеся к сфере чувственного восприятия, такие как «believe», «sense», «feel», при помощи которых оратор позиционирует себя в качестве «человека веры», убеждающего в своей правоте и идеалах.

Другим универсальным методом политического управления является метод принуждения, обладающий следующими характеристиками: физическое подавление оппонентов, навязывание чувства страха, посредством создания отрицательных наглядно-образных примеров наказания. Метод принуждения, используемый как вспомогательный метод в случаях неэффективности убеждения, носит властно-обязывающий характер на принуждаемого, подавляет у него мотивы антиобщественного характера и реализует санкции императивного предписания (физический аспект), всегда противоречит воле принуждаемого, требуя подчи-

нения через внушение страха. Принуждение всегда вызывает отторжение навязываемой деятельности, причем чем сильнее принуждение, тем сильнее реакция отторжения [3, с. 37].

С другой стороны, метод принуждения нередко осуществляется через насилие, поскольку этот метод политической борьбы позволяет осуществить глубокие преобразования общественных отношений и в то же время является эффективным источником дестабилизации любой политической системы через терроризм, войны, вооруженные восстания. Например, несовместимость интересов социальных групп заставляет прибегать к использованию данного метода, с помощью которого преодолеваются противодействия других групп.

Масштабы применения принуждения могут быть разными и, прежде всего это связано с формой реализации политической власти: господства или руководства, либо автократия и демократия. Чаще всего форма физического, психологического и идеологического принуждения применяется в автократических режимах. Демократический режим предполагает осуществление власти через руководство, с помощью авторитета, убеждения, влияния, экономического или социального поощрения, либо применение непрямого убеждения, которое опосредуется в праве, выступая в форме принудительных мер, например, меры юридической ответственности (уголовной, административной, дисциплинарной), меры пресечения (таможенный досмотр, принудительное медицинское освидетельствование). Существует диалектическое единство между методом принуждения и убеждения, направленное на то, чтобы подвластные сами исполняли выраженную в правовых актах волю субъекта власти.

Метод принуждения, выраженный в насилии, является оправданным в том случае, если политическая борьба ведется против автократического режима без возможности применения легальных мер для действия оппозиции, либо для отражения агрессии извне, при подавлении вооруженного мятежа и любых других насилиственных действий, направленных на свержение демократического строя в стране.

Тем не менее, к любому методу принуждения следует подходить обдумано; насилие должно быть ограничено жесткими юридическими и нравственными рамками; данный метод должен осуществляться в соответствии с демократическими законами; его применение не должно лишать фундаментальных прав и свобод субъекта.

Таким образом, мы рассмотрели основные методы психологического воздействия в политической сфере. Как мы видим применение одних носит нейтральный характер, в то время как использование других имеет крайне отрицательные черты. Данное системное описание методов воздействия на сознание позволяет четко структурировать информацию о них. Знание и умелое использование методов психологического воздействия позволяет с их помощью формировать те или иные представления, установки, мнения и отношения.

Список литературы

1. Тишин Н.В. Вербальные средства внушения в политическом дискурсе // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Филология и искусствоведение. – 2010. – Вып. 1. – №55. – С. 163–167.
2. Чернышев Л.И. Деловое общение. – М.: Юнити-Дана, 2008. – 416 с.
3. Ксено́ва Г.Ю. Перспективные школьные технологии / Г.Ю. Ксено́ва. – М.: Педагогическое общество России, 2000. – 224 с.
4. Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием / С.Г. Кара-Мурза. – М.: Алгоритм-Эксмо, 2006. – 864 с.
5. Федотова В.Г. Манипуляция как субститут демократии / В.Г. Федотова // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://viperson.ru/wind.php?ID=259144&soch=1>