

image not found or type unknown



Проблема средств и механизмов социального воздействия выходит за рамки социальной психологии, поскольку является междисциплинарной проблемой. Ее можно решить только путем координации усилий психологов, физиков, врачей, гигиенистов и других специалистов. Психотерапевтическое вмешательство предполагает положительные изменения в индивидуальных и групповых ролях с помощью обучения.

Изучение разнообразных аспектов процесса общения свидетельствует о том, что каждый из них предполагает определенные способы воздействия индивидов друг на друга. В результате этого изменяются поведение и деятельность партнера по общению в соответствии с целями совместной деятельности.

К основным психологическим способам воздействия в процессе общения относят убеждение, внушение, психическое заражение, подражание.

Фактически, они также включают слухи, вымогательство, захват заложников, акты общественного терроризма, несчастные случаи, эпидемии, митинги, демонстрации, голодовки, забастовки, использование средств массовой информации, изменение поведения, религию, моду, рекламу, духовное оружие. При этом методы воздействия могут быть законными и антиправовыми, спонтанными и преднамеренными.

Убеждение понимается, как способ повлиять на индивидуальное сознание, привлекая к себе критическое суждение. Если окружающая реальность подтверждает содержание воспринимаемой информации, то чем успешнее будет эффект убедительности, тем больше выраженное мнение будет соответствовать потребностям и мотивам человека и будет продолжаться. В то же время, если высказанные мысли не соответствуют уже сформированным отношениям убежденного, то ему лучше верить в негативность последнего.

Таким образом, процесс убеждения состоит из двух этапов. На первом этапе обращение к логическому полю собеседника свидетельствует об объективной и субъективной несогласованности его взглядов, т. е. его отношение не соответствует интересам общества (референтной группы или другой группы населения), а также личным интересам.

На втором этапе аналогично доказывается объективная и субъективная значимость высказанной точки зрения, являющейся новой для собеседника.

Противоположным убеждению по своему механизму является внушение - процесс психического влияния на человека при ослабленном контроле его сознания и некритической оценке содержания воспринимаемых сообщений.

Эффективность внушения определяется:

- свойствами внушающего (социальным статусом, обаянием, волевым, интеллектуальным и характерологическим превосходством);
- особенностями человека, подвергающегося внушению (степенью внушаемости, неуверенностью в себе, низкой самооценкой, чувством собственной неполноценности);
- взаимоотношениями партнеров по общению (доверием, зависимостью и т. п.).

Степень внушения повышается с увеличением количества людей в группе, а также с уменьшением их возраста.

Проблема средств и механизмов социального воздействия выходит за рамки социальной психологии, поскольку является междисциплинарной проблемой. Ее можно решить только путем координации усилий психологов, физиков, врачей и других специалистов.

Психотерапевтическое вмешательство предполагает положительные изменения индивидуальных и групповых ролей посредством использования тренингов, психологических драм.

Психическое заражение основано на неосознаваемой, произвольной склонности индивида к определенным психическим состояниям. В результате наблюдается эффект многократного взаимного усиления эмоционального влияния партнеров по общению по модели обычной цепной реакции. Это явление сопровождает массовые акции, публичное восприятие ораторских выступлений, произведений искусства. При этом его эффект будет тем больше, чем больше величина аудитории и степень эмоционального напряжения человека, влияющего на аудиторию. Важную роль в процессе заражения играет также общность оценок и установок людей (например, подобный настрой людей, пришедших на концерт любимого артиста или "поболеть" на стадионе за любимую команду).

Подверженность психическому заражению зависит и от общего уровня развития личности, и, прежде всего от самосознания людей, составляющих аудиторию.

Целью подражания является воспроизведение определенных внешних черт и моделей поведения, этикета, поведения и поведения индивида. Под его влиянием формируются не только простейшие привычки к деятельности, но и духовные ценности, мысли, вкусы и поступки. Подражание особенно важно на ранних стадиях развития человека.

В некотором роде подражание это мода - стандартизированная форма массового поведения человека, возникающая спонтанно, под влиянием эмоций, вкусов, увлечений, преобладающих в обществе.

Подражание в моде моды приводит к определенной стандартизации поведения, делая человека похожим на других. В то же время рациональное подражание в моде позволяет человеку избавиться от необходимости тратить энергию в сфере повседневной жизни, тем самым, экономя энергию на реализацию других вещей, творческую деятельность.

Таким образом, основные методы психологического воздействия можно сгруппировать следующим образом:

- а) выполнять различные социальные роли и учиться играть их более эффективно;
- б) положительное подкрепление различными приемами и приемами, способствующими формированию желаемой поведенческой реакции;
- в) блокирование плохого поведения;
- г) моделирование с целью овладения новыми объектами поведенческих реакций стало основной технологией в практике поведенческой терапии. Иногда этот процесс называется подражанием, заменяя обучение и укрепление, распознавание, подсказки и демпфирование, а также социальное продвижение, ролевые игры и заражение. Легко видеть, что методы моделирования в основном основаны на наблюдении за событиями и поведением других людей, а затем используют этот опыт для организации собственных поведенческих реакций на соответствующие подобные события.

Все это еще раз свидетельствует о важности самоконтроля во внутренней системе человека, а также дает основание утверждать, что процесс психологического воздействия во многом можно трактовать как процесс самореализации. Однако

система самоконтроля может быть обеспечена не только внутренними процессами саморегуляции, но и рядом других факторов, таких как конкретная социальная среда (усиление или ослабление ее внутренней защиты), а также некая авторитетная фигура, которая может быть использована для саморегуляции.

Человек, рассматривая другого как объект своего влияния, фактически общается с самим собой, со своими целями и задачами, не видя реального собеседника, игнорируя его. Выражение А.А.Ухтомского, что человек видит не окружающих, а своих двойников верно. Он проецирует свои взгляды, предрассудки, отношения, то есть видит себя. Искажение восприятия партнера связано с тем, что это цели человека или, как выразился Ухтомский, его доминанта: "человек видит реальность так, каково его доминирование, то есть основное направление его деятельности. "Само доминирование" рождает повторение, тип общения с другим словом.

Человек ведет монолог с самим собой, воспринимает окружающих как отражение своих недостатков, желаний, потребностей, чувств.

Отношения с другим человеком как средство можно сравнить с отношениями с ним как ценностью. Изменение отношения, "доминирующего", позволяет выйти на совершенно новый уровень общения, невозможный для манипулятора, который в русской психологии называют "диалогом" (М.М.Бахтин), а в западной традиции - гуманизм с точки зрения диалога, человек находит другую реальность, отличную от себя и своих прогнозов.

В первую очередь - открытие другого человека, его мыслей, чувств, представлений о мире и, следовательно, реальности - открытие других горизонтов окружающего мира. Мир, как это выглядит в восприятии собеседника. Можно избавиться от двойников, которые Ухтомский определяет как "бесконечное и навязчивое повторение себя в окружающем мире, собственной проекции, собственного скучного и абстрактного "я".

Таким образом, для того, чтобы произвести фундаментальные индивидуальные изменения в человеке и его когнитивной организации, необходимо, чтобы внешняя стимуляция этой интенсивности и субъективного смысла несбалансировала всю его систему жестов. В практической работе с людьми для этой цели чаще всего используются описанные выше методики "инклюзивного" лечения, а также так называемые методики "катарсического" воздействия, вызывающие достаточно сильные эмоциональные реакции у клиентов.

Главным требованием здесь является наличие высокопрофессиональной методики работы с этим видом психологического воздействия, чтобы избежать негативных рецидивов и последствий для клиента. Особым случаем использования такой тактики социального воздействия является хорошо известная техника под названием "Призыв к страху", которую видно на примере личного обращения Патрисии Херст, а также "взрывного" подхода.

Из этого можно сделать важные выводы, в частности, что во многих жизненных ситуациях поощрения (как для детей, так и для взрослых), как и наказания, не должны быть чрезмерными.