
Секция 8 ПСИХОЛОГИЯ И ОБЩЕСТВО

ИНФОРМАЦИОННО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ ИДЕЙ НОВЫХ РЕЛИГИОЗНЫХ ДВИЖЕНИЙ

Е.К. Агеенкова, С.В. Савицкий

Минский институт управления, г. Минск, Беларусь

*Западное оперативно-тактическое командование ВВС и войск ПВО, г. Барановичи, Беларусь
ageenkova@list.ru, moyyaschik07@rambler.ru*

Понятие информационно-психологического воздействия (ИПВ) является новым в современной социальной психологии влияния. По мнению В.Г. Крысько, (ИПВ) – это воздействие словом, информацией на человека или группу лиц, осуществляемое с использованием специальных средств и методов воздействия на психику человека и приводящее к негативным последствиям для личности, общества и государства. Психологическое воздействие такого вида ставит своей основной целью формирование определенных социальных идей, взглядов, представлений, убеждений, стереотипов, установок [1]. В.М. Петрик с соавт. указывают, что ИПВ предусматривает целенаправленную разработку и распространение специальной актуальной информации, способной осуществить прямое или косвенное воздействие на общественное сознание, психологию и поведение населения [2]. Как указывают Г.В. Грачев и И.К. Мельник, независимо от мастерства подачи и особенностей содержания ИПВ, оно не будет эффективным, если не соответствует внутренним потребностям человека [3].

Концепция ИПВ, с нашей точки зрения, является наиболее приемлемой для понимания феномена вовлечения в новые религиозные движения (НРД). Среди особенностей социально-психологической зависимости от НРД специалисты выделяют: потребность находиться в контакте с членами своей организации, посещать все мероприятия культа и следовать его предписаниям, вести разговоры на культовые темы; стремление выполнять рекомендации своего «духовного» наставника и следовать определенным стереотипам поведения; отдавать денежные средства и личное время на развитие культа и распространение его идей. Причем вовлеченный осуществляет все это на добровольных началах. Еще одна характерная особенность НРД – воздействие на большие массы людей [4].

Было выдвинуто предположение, что данные эффекты воздействия обусловлены призывом помогать людям. Для доказательства того, что идеи гибели мира и предложение его спасения является успешным пропагандистским ходом при информационно-психологическом воздействии на молодежную среду, было проведено экспериментальное исследование с моделированием ИПВ, распространенным в среде новых культов.

Был составлен текст, основой которому послужили материалы различных НРД. Он включал в себя предложение присоединиться к вымышленной международной организации, якобы борющейся с экстремизмом, выступающей за решение мировых проблем, за новый мировой порядок, на улучшение экологии и морально-нравственного состояния и т.п. Он зачитывался в группе юношей и в группе девушек в возрасте 18-22 лет.

Всем участвующим в данном эксперименте предлагались анкеты, направленные на выявление их отношения к данному тексту. Ключевыми являлись вопросы: 1) Готовы ли Вы участвовать в деятельности по установлению нового мирового порядка на Земле, основанного на общечеловеческих ценностях? и 2) Готовы ли Вы участвовать в деятельности «...» (название вымышленной международной организации)?

Анализ выявил вполне ожидаемые результаты. Из 14 опрошенных юношей 7 (50%) утвердительно ответили на эти вопросы, 4 (28, 6%) отказались от участия, остальные не определились с ответом. В группе девушек, состоящей из 19 человек – 8 (42,1%) согласились, 5 (26,3%) отказались, остальные не определились.

Результаты вполне убедительны. Идея быть участником создания «нового мирового порядка» оказалась достаточно привлекательной для большого количества молодых людей.

В данном исследовании ставилась также задача выявить психологические детерминанты подверженности такого рода ИПВ. Для ответа на данный вопрос при проведении описанного выше экспе-

римента каждому участнику было предложено тестовое задание, включающее список личностных характеристик из теста самооценки личности Будасси, в котором методом контент-анализа было выделено шесть категорий: отзывчивость, активность, инфантильность, сдержанность, эгоцентризм, рассудочность. В результате чего были получены данные по личностным характеристикам лиц, подверженных ИПВ (в нашем эксперименте согласившиеся участвовать в деятельности вымышленной международной организации), и не подверженных ИПВ (т.е. не согласившихся).

Анализ полученных данных показал, что юноши, подверженные ИПВ, для самооценки себя выбрали: 100% характеристик категории «активность», 75% – категории «отзывчивость», 44,4% – категории «сдержанность», 22,2% – категории «инфантильность», 22,2% – категории «эгоцентризм», 0% – категории «рассудочность». Юноши, не подверженные ИПВ, для самооценки выбрали: 66,6% характеристик категории «рассудочность», 50% – категории «отзывчивость», 44,4% – категории «сдержанность», 22,2% – категории «эгоцентризм», 16,6% – категории «активность», 0% – категории «инфантильность». Таким образом, основные различия связаны с тем, что у юношей, подверженных ИПВ, по сравнению с лицами, не подверженными ИПВ, более выражены «активность» и «отзывчивость», и менее выражена «рассудочность».

Сравнительный анализ личностных особенностей девушек, подверженных и не подверженных ИПВ показал, что наиболее высокие различия между данными группами обнаружены по категориям «отзывчивость» (50% выборов у не подверженных и 25% выборов у подверженных) и «сдержанность» (55,5% выборов у не подверженных и 0% выборов у подверженных). Предполагаем, что такая характеристика как «отзывчивость», включающая черты «заботливость», «отзывчивость», «радушие», «сострадательность» из списка методики Будасси, может явиться формой защиты от ИПВ. По-видимому, у девушек отзывчивость ориентирована на близкий круг взаимодействия в отличие от юношей, ориентирующих свою отзывчивость на крупные социальные группы.

При этом можно отметить, что данные характеристики не являются отрицательными и могут чертами вполне достойного человека. Резюмируя, хотелось бы еще раз подчеркнуть, что ИПВ многих современных НРД далеко не всегда уведут своих последователей от социальной жизни, как полагают многие религиоведы. Напротив, оно побуждает своих последователей к активной деятельности в направлении, задаваемом учением каждой определенной организацией.

Литература

1. Крысько, В.Г. Секреты психологической войны / В.Г. Крысько. – Минск: Вышэйшая школа, 1999. – 286 с.
2. Петрик, В.М. Информационно-психологическая безопасность в эпоху глобализации: учеб. пособие / В.М. Петрик, В.В. Остроухов, А.А. Штоквиш и др. – Киев: Государственный университет информационно-коммуникативных технологий, 2008. – 544 с.
3. Грачев, Г.В. Манипулирование личностью: Организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия / Г.В. Грачев, И.К. Мельник. – М.: Алгоритм, 2002. – 288 с.
4. Агеенкова, Е.К. Социально-психологические аспекты культов «нового времени». //Проблеми політичної психології та її роль у становленні громадянина української держави. Збірник наукових праць / Е.К. Агеенкова. – Київ: Асоціація політичних психологів України, 2007. – Вип. 5-6. – С. 171-182.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЕПРЕЗЕНТАТИВНОСТИ ПЕРЕНОСА ЗООПСИХОЛОГИЧЕСКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ НА ЧЕЛОВЕКА

С.А. Беляев, Н.И. Подгурский

Минский институт управления, г. Минск, Беларусь

alkatras-72@tut.by, forza_dinamo@tut.by

Человек начал взаимодействовать с животными с самого начала своего эволюционного развития. Две взаимосвязанные задачи встали перед ранними гоминидами при освоении новой экологической ниши – саванны: прямохождение и переход на питание мясом других животных. Вторая задача требовала учета особенностей поведения животных, с которыми теперь имели дело гоминиды: конкурентов в охоте и объектов охоты. Изучая продукты деятельности непосредственных предков современного человека и самых ранних представителей нашего подвида – свидетельства тотемических культов и охотничьих ритуалов, а также искусство раннего неантропа, мы обнаруживаем, что познание психи-