

Информационно-психологическое воздействие: сущность и психологическое содержание

Е.Г. Баранов

Военная академия воздушно-космической обороны имени Г.Е. Жукова, Тверь, Россия

Поступила 29 января 2017/ Принята к публикации: 7 февраля 2017

The nature and psychological content of information psychological impact

Evgeny G. Baranov

Military Academy of aerospace defense named after G.K. Zhukov, Tver, Russia

Received January 29, 2017 / Accepted for publication: February 7, 2017

В статье представлены результаты теоретического анализа категории «информационно-психологическое воздействие». Исследование направлено на определение роли и места воздействий такого рода в воспитательном процессе и в образовании в целом. Дается сравнительный анализ существующих в науке подходов к пониманию сущности и психологического содержания понятия «информационно-психологическое воздействие». На основе этого делается вывод о том, что психологическое воздействие представляет собой влияние на человека элементов окружающей его физической и социальной среды, изменяющих протекание у него психических процессов, его психические состояния, психологические структуры сознания и поведение. Выявлено, что целенаправленное психологическое воздействие, осуществляемое индивидуальным или коллективным субъектом, может быть прямым (директивным) или косвенным (информационно-психологическим). На основании проведенного анализа установлено также, что информационно-психологическое воздействие, в зависимости от целей и характера влияния, может быть манипулятивным (субъект-объектным) или развивающим (субъект-субъектным). Манипулятивное воздействие формирует временные, нестойкие психические образования, развивающее – устойчивые личностные образования. Оба этих вида информационно-психологического воздействия присутствуют в образовательном процессе. Выбор вида воздействия педагог осуществляет, основываясь на своей педагогической квалификации и выборе педагогических целей: развитие личности ученика или формирование поведенческих стереотипов.

Ключевые слова: информационно-психологическое воздействие, субъект-субъектное влияние, воспитательный процесс, образование, манипулятивное воздействие, развивающее воздействие.

The paper presents the results of theoretical analysis of «information-psychological impact» category. The study aims to determine the role and place of impacts of such kind in the upbringing process, and in education in general. The paper contrasts comparative analysis of existing scientific approaches to understanding the nature and psychological content of the concept of “information” and psychological impact. Based on the data mentioned above, the conclusion is made that the psychological impact is the influence of surrounding elements of the physical and social environment on the people, which change the course of their mental processes, mental state, psychological structure of consciousness and behaviour. In addition, the purposeful psychological impact carried out either by an individual or a collective entity can be direct or indirect (e.g. information psychological). Based on the performed analysis the conclusion is made that depending on their purpose and nature of influence, information and psychological impact can be manipulative (subject-object) or developmental (subject-subject). Manipulative impact creates temporary, unstable mental forms, while developing impact creates stable personality forms. Both kinds of information and psychological influences can be observed in the educational process. The teacher selects types of influence based on his/her own pedagogical qualifications and teaching objectives: to develop the personality of the student or to form behavioural stereotypes.

Keywords: information psychological impact, subject-subject influence, upbringing process, education, manipulative impact, developmental impact.

В условиях усиления информационно-психологического противоборства, превращения его в один из основных элементов подготовки и ведения военных действий, для защиты военнослужащих и всех граждан России недостаточно проведения специальных информационно-психологических операций и воспитательных мероприя-

тий фактор развития личности. Это позволит индивиду в дальнейшем успешно противостоять всем иным информационно-психологическим воздействиям.

Феномен информационно-психологического воздействия стал предметом целого ряда глубоких исследований отечественных философов, психологов и социологов. Основной акцент в этих

Если речь идет о противодействии разрушению ценностных основ личности и девальвации базовых ценностей нации, то задачи по их защите и сохранению будут существенно отличаться от обеспечения психологической устойчивости в бою. Необходимо использовать стратегические средства защиты, обладающие долговременным эффектом

тий. Если речь идет о противодействии разрушению ценностных основ личности и девальвации базовых ценностей нации, то задачи по их защите и сохранению будут существенно отличаться от обеспечения психологической устойчивости в бою. Необходимо использовать стратегические средства защиты, обладающие долговременным эффектом. Таким средством является формирование устойчивости военных кадров к инфор-

исследованиях сделан на классификации информационно-психологических воздействий и выявлении механизма их влияния на сознание масс и отдельно взятого индивида (Караяни, 1997; Грачев и Мельник, 2002; Зелинский, 2002; Крысько, 1999; Лепский, 2003; Шишкина, 2005; Ковалев, 1991; Волкогонов, 1984; Панарин, Панарина, 2002; Караяни, Зинченко, 2007 и др.). Использование самого этого термина Г.В. Гра-

Мы считаем необходимым рассмотреть воздействие в более широком контексте, который предполагает не только негативное, но и позитивное информационно-психологическое воздействие. Для этого требуется, прежде всего, понять психологическое содержание информационно-психологических воздействий

мационно-психологическим воздействиям. Для формирования устойчивости как свойства личности необходимо понимание сущности и психологического содержания самого разрушающего фактора, которому личность должна противостоять. Цель данной статьи – сформулировать принципиальную позицию педагога, позволяющую ему превратить информационно-психологическое воздействие из разрушающего в созидую-

щее объясняет следующим. Во-первых, в данном понятии акцентируется целевая функция информации как специфического средства воздействия на людей, а во-вторых, с помощью данного понятия осуществляется выделение объекта информационного воздействия – психики человека (Грачев, Мельник, 2002).

А.Г. Караяни и Ю.П. Зинченко трактуют воздействие как целенаправленный перенос движения и информации

от одного участника взаимодействия к другому, сопровождаемый изменением установок, намерений, представлений, оценок, состояния и поведения человека, на которого оно было направлено. При этом воздействие может быть направленным и ненаправленным, прямым и косвенным. (Караяни, Зинченко, 2007, С. 84).

Однако А.Я. Фарина справедливо отметил, что понятие «информационно-психологическое воздействие» принято употреблять в нескольких значениях (Фарина, 2010, С. 248).

Наиболее популярным в среде отечественных исследователей сегодня является подход, развиваемый в исследованиях, посвященных способам и методам манипуляции сознанием (Грачев, Мельник, 2002; Манойло, 2003; Кабаченко, 2000; Шейнов, 2009; Фарина, 2010). Этот подход рассматривает воздействие (влияние) как один из видов управления в социальных системах (Шейнов, 2009, С. 10) и предполагает существование двух видов или парадигм (в терминологии Г.В. Грачева и И.К. Мельника) психологического воздействия: развивающего и манипулятивного (Грачев, Мельник, 2002). Психологическое воздействие при этом рассматривается как «способ оказания влияния на людей (на отдельных индивидов, и на группы), осуществляемого с целью изменения идеологических и психологических структур их сознания и подсознания, трансформации эмоциональных состояний, стимулирования определенных типов поведения с использованием различных способов явного и скрытого психологического принуждения» (Манойло, 2003, С. 97). Следует отметить, что имеющееся в этом определении слово «принуждение», существенно сужает рамки анализа данного явления, ограничивает исследование только негативным аспектом влияния. В процитированной работе это вполне оправдано, поскольку она направлена на противодействие манипулированию сознанием и поведением граждан. Мы считаем необходимым рассмотреть воздействие в более широком контексте, который предполагает не только негативное, но и позитивное информационно-психологическое воздействие. Для этого требуется, прежде всего, понять психологическое содержание ин-



Евгений Геннадьевич Баранов –

кандидат психологических наук, доцент, доцент кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин Военной академии воздушно-космической обороны имени Г.К. Жукова
E-mail: eugeny.baranow2015@yandex.ru

формационно-психологических воздействий.

А.В. Манойло, как и В.Г. Крысько, рассматривает информационно-психологическое воздействие в качестве одного из шести видов психологического воздействия, наряду с такими видами воздействия, как психогенное, психоаналитическое, нейролингвистическое, психотронное (психофизическое), психотропное (Манойло, 2003, С. 98). А.Г. Караяни и Ю.П. Зинченко приводят другой, на наш взгляд, более операциональный список методов вербального и невербального воздействия: убеждение, внушение, психическое заражение, подражание, рефлексорное закрепление реакций, манипулирование (Караяни, Зинченко, 2007, С. 84–85). Но большинство авторов отмечают, что информационно-психологическое воздействие, то есть воздействие словом, информацией с целью формирования определенных идеологических (социальных) идей, взглядов, представлений, убеждений является основным видом психологического воздействия. Из процитированной выше работы А.Г. Караяни и Ю.П. Зинченко видно, что эти авторы считают убеждение основным видом воздействия, а внушение – вынужденным, используемым при определенных особенностях объекта воздействия. (Караяни, Зинченко, 2007, С. 85). Более того, мы считаем, что при осуществлении влияния на психологическом уровне все остальные виды психологического воздействия являются лишь методами или приемами именно информационно-психологического воздействия.

В качестве основных характеристик информационно-психологического воздействия различные авторы указывают его скрытость от объекта воздействия и манипулятивный характер. Так, В.Е. Лепский характеризует негативные информационно-психологические воздействия, прежде всего, как манипулятивные воздействия на личность, ее представления и эмоционально-волевую сферу, на групповое и массовое сознание. Он указывает также, что такие воздействия представляют собой инструмент психологического давления с целью явного или скрытого побуждения субъектов к действиям в ущерб

собственным интересам в интересах отдельных лиц, групп или организаций, осуществляющих эти воздействия (Лепский, 2003). Отметив, что информационно-психологические воздействия имеют ряд существенных преимуществ, по сравнению с другими видами воздействий, этот автор делает вывод, что информационно-психологические воздействия могут стать наиболее распространенным и опасным оружием в XXI веке. Анализируя современную военную-политическую ситуацию в мире, трудно не согласиться с этим выводом, сделанным, между прочим, почти полтора десятилетия тому назад. Одной из причин особой опасности информационно-психологических воздействий В.Е. Лепский считает отсутствие психологических механизмов защиты от манипулятивных воздействий у всех слоев населения. В качестве доказательства этого он приводит успех финансовых пирамид, успех политических партий, у которых отсутствовали разумные программы, но были деньги на PR (Public Relations), широкое распространение культовых организаций (тоталитарных религиозных сект, образовательных организаций и пр.), превращающих людей в роботов и др. (Лепский, 2003). Вывод о том, что такие механизмы защиты необходимо формировать у граждан напрашивается сам собой.

Действительно, в ряде стран, в том числе и в России, разработаны специальные методики проведения «прививок от рекламы». Эти «прививки» предполагают, по существу, формирование у детей элементов критического мышления по отношению к рекламным сообщениям на основе дискуссий и обучения некоторым исследовательским процедурам (Муромцева, 2008). В детской психологии сформировался подход к обеспечению защиты ребенка от установок, предпочтений, мнений, навязываемых ему извне (в частности, со стороны средств массовой информации, значимых других, одноклассников и пр.). Этот подход называется «прививка от аттитюдов». Сутью его является формирование способности индивида противостоять чуждому нежелательному воздействию.

Само информационно-психологическое воздействие, по мнению А.В. Ма-

нойло, состоит из двух основных видов: побуждение и принуждение. Побуждение является открытым или явным (для сознания объекта) воздействием и направлено на формирование мотивации. При этом применяются следующие способы воздействия: убеждение, разъяснение, информирование, обсуждение, согласование, сравнение, воспитание, содействие, поддержка, изменение настроения (психологического состояния), формирование психологического фона и др. (Манойло, 2003, С. 103). Под принуждением автор понимает применение таких мер к объектам психологического воздействия, которые побуждают их выполнять какие-либо действия вопреки собственной воле (желанию). Из текста процитированной работы следует, что принуждение автор отождествляет с манипулированием сознанием. Кроме того, А.В. Манойло различает рациональные и иррациональные способы воздействия на сознание. Если первые основаны на убеждении людей, обращении к их разуму с применением рациональных аргументов, логики, то вторые могут оказывать разрушительное воздействие, подавлять рациональное начало и заставлять людей служить чужим целям.

Похожий подход к классификации информационно-психологических воздействий предлагает А.Я. Фарина. Показывая влияние эмоциональных реакций человека на психологическое воздействие, она пишет, что «часто данным понятием обозначают воздействие, ориентированное не столько на понимание, сколько на эмоциональное восприятие. В этом случае информационно-психологическое воздействие выступает как метод манипуляции человеком или социальной группой» (Фарина, 2010, С. 248). По сути, она предлагает классифицировать информационно-психологические воздействия, исходя из целей субъекта воздействия: убедить (доказательство, основанное на логике) или внушить (психическое поражение на уровне подсознания) (Фарина, 2010, С. 249). Таким образом, А.Я. Фарина, вслед за А.В. Манойло, разделяет информационно-психологическое воздействие на убеждение и манипулирование (поражение).

Отношения между участниками коммуникативного процесса эти авторы рассматривают как субъект-объектные. А.Я. Фарина указывает на это непосредственно, а А.В. Манойло допускает, что побуждение реализуются и в процессе субъект-субъектного взаимодействия, но в

онально-техническому уровню не имеет смысла, то оно касается исключительно только уровня намерений» (Доценко, 1997, С. 62). «Один человек решает, что с другим человеком (как с объектом) он намерен сделать, а вот как это нечто сделать – находится (узнается) в процессе

В случае с манипуляцией речь идет, конечно, лишь об односторонней интенции, о присвоении манипулятором права решать за адресата, что ему должно делать, о стремлении повлиять на его цели. С операциональной же точки зрения манипуляция, несомненно, является взаимодействием. Но таковым является – на операциональном уровне – всякое воздействие

дальнейшем на этом не останавливается, поскольку данный вид воздействия не относится к предмету его исследования. Более того, основываясь на характеристике субъектов деятельности в информационном пространстве, можно сделать вывод, что таковыми он считает только источники информационных воздействий, которые при осуществлении информационной политики могут вступать в субъект-субъектные отношения с другими источниками информационных воздействий (Манойло, 2003, С. 86). В.П. Шейнов указывает на возможность ответной реакции и даже встречного воздействия объекта (Шейнов, 2010). Именно поэтому он предпочитает называть участников такой коммуникации не субъектом и объектом, а инициатором и адресатом влияния. Однако, поскольку предметом исследования В.П. Шейнова также является манипулирование сознанием, его подход к рассмотрению психологического воздействия остается субъект-объектным.

По сути, это противоречит определению Г.А. Ковалева, которое все цитируют, но мало кто принимает в расчет. Под воздействием он понимал «процесс ..., который реализуется в ходе взаимодействия двух или более равноурядоченных систем, и результатом которого является изменение в структуре (пространственно-временных характеристиках), состоянии хотя бы одной из этих систем» (Ковалев, 1989, С. 4–5). Интересный и оригинальный способ разведения понятий «воздействие» и «взаимодействие» предложил Е.Л. Доценко – через выделение интенционального и операционального аспектов воздействия. Он пишет, что, «поскольку использование понятия «воздействие» по отношению к операци-

их взаимодействия (на операциональном уровне) с адресатом. В случае с манипуляцией речь идет, конечно, лишь об односторонней интенции, о присвоении манипулятором права решать за адресата, что ему должно делать, о стремлении повлиять на его цели. С операциональной же точки зрения манипуляция, несомненно, является взаимодействием. Но таковым является – на операциональном уровне – всякое воздействие. Свою специфику различные виды (психологических) воздействий получают только в интенциональном аспекте. Поэтому только он и принимается в расчет, когда манипуляция называется воздействием» (там же). Понятию «манипуляция» у Е.Л. Доценко противостоят понятия «общение» и «межличностные отношения».

Попытка разделить мотивационный и операциональный компонент действия (даже с приставкой взаимо-) на наш взгляд непродуктивны, но вызывает интерес интенциональный аспект самого этого подхода к исследованию.

Наиболее глубокий научный анализ понятия «психологическое воздействие» был выполнен еще в 1991 году в докторской диссертации Г.А. Ковалева (Ковалев, 1991). В последующих работах большинства исследователей это признается, но основные положения, сформулированные им, попросту игнорируются. Один из примеров этого приведен выше.

В своей докторской диссертации Г.А. Ковалев описал типологию ведущих стратегий психологических влияний на человека (и связанных с ними конкретных приемов и техник воздействия), которые он назвал «императивной» («объектная» парадигма), «манипулятивной»

(«субъектная» парадигма) и «развивающей» («субъект-субъектная», диалогическая парадигма) стратегиями психологического воздействия. «Развивающей» последняя стратегия (парадигма, вид воздействия) была названа потому, что обеспечивает, в отличие от двух других стратегий, актуализацию потенциалов собственно саморазвивающихся взаимодействующих между собой систем (в том числе и системы психологической). Основным и принципиальным условием реализации такой стратегии, по мнению Г.А. Ковалева, является открытый диалог между этими системами, что и обеспечивает импульс для их обоюдного саморазвития. А для полноценного осуществления такого подхода, отметили уже Г.А. Балл и М.С. Бургин, требуется высокий уровень развития личности субъекта воздействия (Балл и Бургин, 1994, С. 65). Сам Г.А. Ковалев, ссылаясь на результаты диссертационного исследования своей аспирантки Т.В. Гудковой (Гудкова, 1990), показал, что педагоги с высоко дифференцированной когнитивной сферой (когнитивно сложные учителя) значительно чаще используют диалогические формы общения и психологического воздействия на учеников, а также обладают большим авторитетом. Педагоги же с низко дифференцированным восприятием (когнитивно простые учителя) предпочитают использование действий монологического типа. То есть, только наличие у педагога специальной компетенции и особых личностных качеств гарантирует применение им развивающей стратегии психологического воздействия.

В этом и заключается источник основных теоретических и методических проблем исследования и осуществления психологического воздействия. Методические проблемы достаточно очевидны. Исследователь понимает, что наиболее предпочтительной является развивающая стратегия, но он также понимает и то, что осуществление этой стратегии требует специальной компетентности субъектов воздействия (причем с обеих сторон) и больших временных затрат. Поэтому, отметив возможность такого воздействия, большинство исследователей не углубляются в эту тему, а переходят к исследованию приемов и способов

манипулятивного воздействия. Именно поэтому так много написано статей и книг под лозунгами: «И. Кант не рекомендовал, но приходится» и «Если не мы, то противник!».

Но Г.А. Ковалев указывал и на более глубокие методологические причины недостаточного внимания к исследованию диалогических методов воздействия, которое, по его мнению, является лишь одним из признаков кризиса психологического знания. Такими причинами он считал противоречие между реальной имманентной «полисубъектной», диалогической природой человеческой психики и ведущим («моносубъектным» по своей сути) методом эмпирической (прежде всего экспериментальной) верификации психических явлений. Может показаться, что это противоречие касается только исследований и исследователей. Но структура исследований задает в дальнейшем и структуру научного знания, а вслед за ней и учебного материала. Поэтому «диалогическая» природа человека вступает в противоречие уже с «монологическим» характером информационно-психологического (в том числе и педагогического) воздействия. Особенно ярко это проявляется в практике обучения и воспитания подрастающего поколения, часто фрустрирующего изначальную потребность человека в самореализации, самораскрытии, саморазвитии.

Может показаться также, что это противоречие имеет отношение только к борьбе различных педагогических теорий, основных парадигм образования – когнитивно-ориентированной (традиционной) и личностно-ориентированной (гуманистической). А некоторые педагоги вообще считают ее надуманной. Но Г. Томас (Gary Thomas) в работе «Образование: очень краткое введение» показал, что эти два подхода, которые он назвал формальным и прогрессивным, существовали и конкурировали на протяжении всей истории образовательной деятельности от античности до наших дней. С точки зрения прогрессистов, цель образования – развитие умения критически мыслить, в центре воспитательного процесса – ребенок, воспитание сосредото-

чено на решении задач. С точки зрения формалистов, задачи образования состоят в том, чтобы ученик усвоил навыки и знания, необходимые для успеха и процветания. Воспитательный процесс сфокусирован на передаче информации и навыков, необходимых для процвета-

Структура исследований задает в дальнейшем и структуру научного знания, а вслед за ней и учебного материала. Поэтому «диалогическая» природа человека вступает в противоречие уже с «монологическим» характером информационно-психологического (в том числе и педагогического) воздействия

ния в том обществе, в котором вы живете (Томас, 2016, С. 44).

Конечно, это крайние позиции. Они достаточно просты и психологически комфортны, но основанная на них практика может быть применима только в отдельных узкоспециализированных образовательных учреждениях. В остальных необходимо находить и удерживать оптимальное соотношение когнитивно-ориентированных и личностно-ориентированных методик и подходов, таких, например, как проблемно-деятельностный подход.

Если сравнить описанную Г. Томасом динамику развития и борьбы этих двух подходов к образованию с динамикой социально-экономического и политического развития общества, то можно заметить, что основные педагогические теории и образовательные практики «прогрессистов» возникали в кризисные, переломные периоды развития общества, когда роль человеческого фактора и, соответственно, требования к персоналу резко возрастали. Сегодня, когда кризис стал перманентным, а многие обществоведы рассматривают кризис как долгосрочный, а возможно и постоянный механизм развития мировой социальной системы, обостряется и борьба двух основных тенденций в образовании. В последние десятилетия прогрессистские тенденции завоевали умы научного сообщества, но не субъектов системы управления образованием. Практически вся современная научная и учебная литература психолого-педагогической тематики написана с позиции «прогрессистов», а методическая практика все более фор-

мализуется. Сложилась парадоксальная юридическая ситуация: закон «Об образовании в Российской Федерации»¹ устанавливает в качестве цели образования развитие личности (Федеральный закон № 273 ФЗ, 2013, ст. 2), а практически все подзаконные акты министерства обра-

зования и других субъектов управления образованием, направлены на достижение утилитарных образовательных целей, характерных для формального подхода. В результате декларацией остаются не только психолого-педагогические теории, но и сам закон «Об образовании в Российской Федерации», написанный с позиции этих теорий.

Игнорирование требований данного закона происходит под флагом компетентностного подхода. В образовательной политике и педагогической практике этот подход фактически трактуется и реализуется как принцип утилитарности образования: учить только тому, что необходимо для выполнения конкретных должностных обязанностей специалиста. Никто прямо не говорит о том, что принципы фундаментализации и гуманизации высшего образования устарели. О них просто забыли, и много лет уже нигде не упоминают. И это понятно. Фундаментальные и гуманитарные знания не имеют непосредственного утилитарного применения в конкретной деятельности и, что еще хуже, они не измеряются стандартизированными вопросниками.

Для конкретного педагога вопрос стоит следующим образом: манипулировать учеником или развивать и воспитывать его. А может быть, даже так: в какой мере манипулировать учеником, а в какой – развивать. При этом, манипулировать человеком значительно проще, чем его воспитывать. Может показаться, что манипулятивные схемы сложны и изощренны. Но это не так. Любой человек или организация, решающие задачу влияния

¹ Федеральный закон № 273 ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (в ред. Федеральных законов от 07.05.2013 N 99-ФЗ, от 23.07.2013 N 203-ФЗ).

Манипулировать можно массами, воспитывать – ограниченной количество людей, обязательным элементом воспитания является межличностное взаимодействие. Результат работы манипулятора (поведенческие реакции) виден сразу, воспитатель формирует принципиально ненаблюдаемые феномены

на людей эмпирически, быстро приходят к этим схемам. Заставить вызубрить что-либо проще, чем вместе с учеником ставить и решать сложные задачи. Манипуляция, в отличие от настоящей педагогики, не требует специальной подготовки и специальной мотивации. Манипулировать можно массами, воспитывать – ограниченной количество людей, обяза-

тельностью. Все это порождает соблазн заменить процесс формирования личности манипулятивным процессом.

Таким образом, психологическое воздействие представляет собой влияние на людей элементов окружающей физической и социальной среды, изменяющих протекание у них психических процессов, их психические состояния, пси-

Информационно-психологическое воздействие представляет собой вид целенаправленного психологического воздействия, специально организованного для изменения поведения и деятельности индивида или групп людей без открытого принуждения

тельным элементом воспитания является межличностное взаимодействие. Результат работы манипулятора (поведенческие реакции) виден сразу, воспитатель формирует принципиально ненаблюдаемые феномены. Наконец, чтобы научить воспитанника целенаправленно развивать свое мировоззрение, нужно самому воспитателю обладать этой способно-

сти. Все это порождает соблазн заменить процесс формирования личности манипулятивным процессом. Таким образом, психологическое воздействие представляет собой влияние на людей элементов окружающей физической и социальной среды, изменяющих протекание у них психических процессов, их психические состояния, пси-

коллективным субъектом, может быть прямым (директивным) или косвенным (информационно-психологическим).

Информационно-психологическое воздействие представляет собой вид целенаправленного психологического воздействия, специально организованного для изменения поведения и деятельности индивида или групп людей без открытого принуждения.

Исходя из целей и характера влияния, информационно-психологическое воздействие может быть манипулятивным (субъект-объектным) или развивающим (субъект-субъектным). Манипулятивное воздействие формирует временные, нестойкие психические образования, а развивающее – фундаментальные личностные образования, прежде всего, ценностно-смысловые структуры личности. Только они могут обеспечить устойчивость военнослужащих и всех граждан России информационно-психологическому воздействию. Исследования информационно-психологического противоборства в ходе современных военных конфликтов и контртеррористических операций подтверждает, что это, прежде всего, борьба смыслов (Караяни, Ефремов, Размазнин и др., 2000).

Литература:

- Балл Г.А., Бургин М.С. Анализ психологических воздействий и его педагогическое значение // Вопросы психологии. – 1994. – № 4. – С. 56–66.
- Волконогов Д.А. Психологическая война: подрывные действия империализма в области общественного сознания. – Москва : Воениздат, 1984.
- Гудкова Т.В. Влияние когнитивного стиля на эффективность педагогического общения : автореферат дис. ... канд. психол. наук. – Москва, 1990.
- Грачев Г.В., Мельник И.К. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. – Москва : Алгоритм, 2002.
- Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. – Москва : ЧеРо, Изд-во МГУ, 1997.
- Зелинский С.А. Информационно-психологическое воздействие на массовое сознание. Средства массовой коммуникации, информации и пропаганды как проводник манипулятивных методик воздействия на подсознание и моделирования поступков индивида и масс. – Санкт-Петербург : СКИФИЯ, 2008.
- Кабаченко Т.С. Методы психологического воздействия : учебное пособие. – Москва : Педагогическое общество России, 2000.
- Караяни А.Г. Психологические операции в современной войне: сущность, содержание, пути противодействия: учебное пособие. – Самара, 1997.
- Караяни А. Г. Информационно-психологическое противоборство в современной войне. . [Электронный ресурс] // Psyfactor.org : [сайт]. URL: psyfactor.org/lib/psywar30.htm (дата обращения:10.01.2017).
- Караяни А.Г., Ефремов В.В., Размазнин А.Н. и др. Информационно-психологическое противоборство: сущность, содержание, методы : учебное пособие / под редакцией А.М. Кондакова. – Москва, 2000.
- Караяни А.Г., Зинченко Ю.П. Информационно-психологическое противоборство в войне: история, методология, практика: учебник. – Москва, 2007.
- Ковалев Г.А. О системе психологического воздействия // Психология воздействия (проблемы теории и практики) : сборник научных трудов. – Москва, 1989. – С. 4–43.
- Ковалев Г.А. Психологическое воздействие: теория, методология, практика : автореферат дис. ... докт. психол. наук. – Москва, 1991.
- Крысько В.Г. Секреты психологической войны (цели, задачи, методы, формы, опыт). – Минск : Харвест, 1999.

- Лепский В.Е. Информационно-психологическая безопасность субъектов дипломатической деятельности // Дипломатический ежегодник. 2002: сборник статей. – Москва : Научная книга. 2003. – С. 233–248.
- Манойло А.В. Государственная информационная политика в особых условиях : монография. – Москва : МИФИ, 2003.
- Муромцева Д. Прививка от рекламы [Электронный ресурс] // 7я.ру : [сайт]. URL: <http://www.7ya.ru/article/Privivka-ot-reklamy> (дата обращения: 10.01.2017).
- Томас Г. Образование: очень краткое введение. – Москва : ИД ВШЭ, 2016.
- Фарина А.Я. Анализ современных форм, методов и приемов информационного воздействия по каналам СМИ // Вестник МГЛУ. Серия: Исторические науки. – 2010. – Вып. 2(581). – С. 247–266.
- Шейнов В.П. Манипулирование сознанием. – Минск : Харвест, 2010.
- Шишкина Д.Р. Особенности информационно-психологических воздействий в современной информационно-психологической борьбе : дис. ... канд. полит. наук. – Москва : РАГС, 2005.

References:

- Ball, G.A., & Burgin, M.S. (1994) Analysis of psychological effects and its pedagogical value. [*Voprosy psikhologii*]. 4, 56–66.
- Dotsenko, E.L. (1997) Psychology manipulation: phenomena and mechanisms of protection. Moscow, CheRo, Izdatel'stvo MGU.
- Farina, A.Ya. (2010) Analysis of modern forms, methods and techniques of information influence via the media channels. [*Vestnik MGLU*]. Series Historical Sciences. 2 (581): International relations. Political science. Sociology, 247-266.
- Gudkov, T.V. (1990) The impact of cognitive style on the effectiveness of teacher communication: Ph.D. in Psychology, Thesis. Moscow.
- Grachev, G., & Miller, I.K. (2002) Manipulation person: organization, methods and technologies of information-psychological influence. Moscow, Algoritm.
- Kabachenko, T.S. (2000) Methods of psychological influence: textbook. Moscow Pedagogicheskoe obshchestvo Rossii.
- Karayani, A.G. (1997) Psychological operations in modern warfare: nature, content, ways to counter: manual. Samara.
- Karayani, A.G., Efremov, V.V., Razmaznin, A.N., & Tselykovsky, V.A. (2000) The information-psychological confrontation: the nature, content, methods: textbook. Moscow.
- Karayani, A.G., & Zinchenko, Yu.P. (2007) The information psychological confrontation in the war: history, methodology, practice: textbook. Moscow.
- Kovalev, G.A. (1989) On the system of psychological influence. [*Psikhologiya vozdeystviya (problemy teorii i praktiki)*]: Collected scientific papers (Eds.) Bodalev, A.A., & Kovalev, G.A. et al. Moscow, 4-43.
- Kovalev, G.A. (1991) The psychological impact of the theory, methodology, practice: Doctor in Psychology, Thesis. Moscow.
- Krys'ko, V.G. (1999) Secrets of psychological warfare (goals, objectives, methods, shapes, experience). Minsk, Harvest.
- Lepskiy, V.E. (2003) Information and psychological security of diplomacy subjects. [*Diplomaticheskij ezhegodnik 2002*]. Collected papers. Moscow, Nauchnaya kniga, 233-248.
- Manoilov, A.V. (2003) State information policy in special circumstances: monograph. Moscow, MiFi.
- Muromtseva, D. (2008) Vaccination against advertising. [*Finansovyy Ekspert*]. 4. Retrieved from: <http://interpsy.sgu.ru/> (reference date 10/01/2017).
- Sheinov, V.P. (2010) Manipulation of consciousness. Minsk, Harvest.
- Shishkin, D.R. (2005) Features of information and psychological impact within modern information psychological struggle: Ph.D. in Politology, Thesis. Moscow, RAGS.
- Thomas, G. (2016) Education: a brief introduction. Moscow, ID VShE.
- Volkogonov, D.A. (1984) Psychological warfare: the subversive actions of imperialism in the public consciousness. Moscow, Voenizdat.
- Zelinskiy, S.A. (2008) Information and psychological impact on the public consciousness. The media of communication, information and advocacy as a conductor of manipulative techniques to influencing the subconscious and the simulating individual and mass actions. SPb., Izdatel'sko-Torgovyy Dom «SKIFIYA».