Александр Радьевич Андреев

Информационно-психологическое противодействие...



Александр Андреев

Информационно-психологическое противодействие – “совершенное” оружие XXI века

«Автор»

Андреев А. Р.

Информационно-психологическое противодействие – “совершенное” оружие XXI века / А. Р. Андреев — «Автор»,

В современном мире больше значение имеют уже не обычные войны с использованием больших армий, что со времен ужасающей Второй мировой войны безусловно осуждено всем человечеством, но достижение своих геополитических целей с помощью искусства политической интриги, приемов контрпровокации и информационно-психологического противодействия. При этом огромное значение имеет понимание психологии поведения огромного количества людей на ограниченном пространстве.Московский историк Александр Андреев, много лет занимающийся изучением этих животрепещущих тем, попытался кратко и понятно изложить собранный им материал по интересующей многих и многих людей проблеме XXI века.

© Андреев А. Р.
© Автор

Содержание

Информационно-психологическое противодействие – «совершенное» оружие XXI века 6
Конец ознакомительного фрагмента. 8

Александр Радьевич Андреев
Информационно-психологическое противодействие – «совершенное» оружие XXI века

Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

Информационно-психологическое противодействие – «совершенное» оружие XXI века

Информационно-психологическое оружие существует почти столько, сколько существует человеческая цивилизация. «Троянский конь» хитроумного Одиссея обманул защитников Трои, и десятилетняя война закончилась победой греков. Персидский царь Ксеркс пугал своих противников тем, что «стрелы, выпущенные моими воинами одновременно, затмят солнце». Спартанцы, правда, не испугались. Карфагенский полководец Ганнибал в 218 году до нашей эры разбил римские легионы в битве при Треббии во многом благодаря тому, что задолго до битвы римлян пугали новым оружием карфагенян, от которого у них нет защиты – сорок боевых слонов Ганнибала, перешедших с ним через Альпы, сыграли главную роль в разгроме легионов. Почти тогда же китайские философы ввели понятие «справедливая-несправедливая война», ставшее мощным фактором достижения успеха при ведении боевых действий. В период Тридцатилетней войны в 1618–1648 годов в Европе использовались листовки-гравюры. Во время Второй мировой войны Англия и США выпустили миллиарды листовок, направленных против пропагандистской машины гитлеровского Рейха.

Большой вклад в развитие информационно-психологической войны внесла «Наука побеждать» генералиссимуса А. В. Суворова, включившая в себя и не военные способы воздействия на противника. Пьемонтская армия сдалась русским войскам в полном составе после ультиматума А. В. Суворова, говорившего о ее неизбежном разгроме. Ультиматумы были издавна эффективным информационно-психологическим оружием. Наполеон возил собой походную типографию, говоря, что «четыре газеты смогут причинить больше зла, чем стотысячная армия».

В Первую мировую войну почти все армии уже имели органы информационно-психологического воздействия. США почти сразу объединили его с элементами PR. Одну из первых программ информационно-психологических действий разработал международный авантюрист А. Парвус. Программу, направленную против России, профинансировала Германия. Она «отбила» вложенные деньги после заключения Брестского мира в 1918 году, правда «прозевав» при этом свою революцию, которую профинансировали страны Антанты, и также, как и Россия, проиграла войну.

В 20-е годы XX века разработкой теории информационной войны занялись лучшие специалисты ведущих стран мира. Эта теория получила свое успешное развитие во Вторую мировую войну. К печатной была добавлена и радиопропаганда. Не зря председатель будущей КПСС И. В. Сталин конфисковал у советского населения все радиоприемники. Большой «вклад» в развитие «лживой» составляющей информационно-психологической войны внесло фашистское министерство народного просвещения и пропаганды с говорящим названием. Именно в Вторую мировую войну были определены классические цели информационно-психологического воздействия – подрыв авторитета высшего руководства страны, создание ложного представления о плене, усиление пораженческих настроений, побуждение к дезертирству с подрывом авторитета командиров, усиление недовольства гражданского населения положением в стране с увеличением тревоги за судьбы родственников.

Манипуляция сознанием человека является особым видом психологического воздействия, получившего стратегического значение со второй половины XX века.

Словари русского языка говорят о психологическом воздействии как о «сложном приеме, позволяющем с использованием разнообразных техник добиваться от группы людей исполнения своих замыслов, способе создания иллюзий, скрытого управления, программирования

настроений народа, виде духовного воздействия на человека, которое производится тайно и незаметно». Защитой от психологического воздействия является сильная интуиция, самообладание, хладнокровие.

Слово «манипуляция» трактуется как «соблазн» – человек что-то собирается сделать, а манипулятор делает так, чтобы он захотел сделать нужное ему, манипулятору; эта «ловкая проделка, ухищрение, махинация, подтасовка фактов для достижения цели».

Предмет манипуляции – слух, дезинформация, ложь, фальсификация, передача неполной информации, дезориентация – передача не относящейся к делу информации с целью отвлечения от сути, пустословие, сокрытие информации и ее маскировка, полуправда – смесь правды и лжи.

Политическими манипуляциями являются: психологическая война, политические интриги – маневрирование, тайные сговоры, сделки, кадровые игры, искусственная оппозиция, имиджевые мероприятия, подделка политических документов, блеф, липовые ссылки на авторитеты, мифы, введение в заблуждение, авантюризм, подставные кандидаты, снимающие свою кандидатуру в нужный момент. Немецкий философ Ф. Ницше писал: «Правда гораздо удобнее лжи, чтобы поддержать одну ложь, человек должен изобрести двадцать новых». Через десятилетия ему попытался ответить американский теоретик С. Паркинсон: «В нынешнем обществе искусство управления людьми сводится к умению направлять по нужному руслу человеческие желания; те, кто в совершенстве овладел этим искусством, смогут добиться небывалых успехов».

Манипуляции сознанием включают в себя игру на чувствах, обращение к подсознанию, к страхам и предрассудкам – «мы не будем тебя заставлять, мы влезем к тебе в душу, в подсознание, и сделаем так, что ты сам захочешь». Великий русский психолог В. М. Бехтерев писал: «Манипуляция сознанием – вторжение в сознание посторонней идеи без прямого и непосредственного участия в этом „я“ субъекта».

Важнейшими видами психологического воздействия на человека являются убеждение и внушение. Манипуляция сознанием человека делает возможным внушение на уровне подсознания противнику, партнеру, чиновнику, покупателю нужной информации с помощью знания его характера, темперамента, таланта, страхов, удовольствий, страданий, стремлений.

В. М. Бехтерев говорил:

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.