



Третьяк Э.В. Кандидат психологических наук
Преподаватель факультета «Дистанционного обучения»

ПУБЛИЧНАЯ ЛЕКЦИЯ:

«Психокомплексы.

Психологические приемы влияния на человека»

«Психокомплексы. Психологические приемы влияния на человека»

Термин комплекс (от лат. *complexus* — «переплетенный») ввел в психологию К.Г. Юнг.

Учёный утверждал, что психический комплекс — это «группировка психических элементов вокруг эмоционально окрашенных содержаний», которая «состоит из ядерного элемента и огромного числа вторично присоединившихся ассоциаций».

Психический комплекс представляет собой весьма стойкое нейрофизиологическое явление, именуемое доминантой [*Ухтомский А. А.. Доминанта как рабочий принцип нервных центров*]. Доминанта характеризуется постоянно повышенной возбудимостью нервных центров, возбуждения которых служат усилению возбуждения в очаге, тогда как в остальной части нервной системы широко наблюдается явление торможения.

Доминанта является порождением переживания внутреннего раскола и наиболее устойчивым болезненным состоянием психики. Полученная низкая оценка внешности личности или её деятельности, нравственного или бытового поведения или поступка, к примеру, со стороны окружающих человека, в любой форме глубоко проникает в подсознание и вызывает внутренний (вербальный или невербальный) протест. Сформированный в виде нейрофизиологического доминантного очага, постоянно возбуждающего нервную систему человека к переживанию, он то и является управляющим центром психокомплекса [*Брайко Л.И. Ноосферная концепция самосознания*].

«Психокомплексы. Психологические приемы влияния на человека»

Понятие «комплекс» получило широкое распространение и вне классического психоанализа, стало широко применяться по жизни в более простом значении: реклама, тренинги и т.д.

В повседневном понимании, *психологический комплекс* - это поведенческий запрет, обусловленный стойким внутриличностным страхом. Чем больше у человека страхов, тем больше у него комплексов. Вопрос «Что ты комплексуешь?» переводится как «Что ты боишься?» Фраза «У меня комплекс по поводу моей внешности» значит «Я боюсь что-то делать из-за страха по поводу своей внешности».

В целом, в структуре личности большинство комплексов взаимосвязаны между собой и сочетаются с защитными реакциями, которые в целом в жизни человека играют не только отрицательную, но и положительную роль. Также следует отметить, что на наличие тех или иных психокомплексов в структуре личности влияет психотип, присущий той или иной личности.

«Психокомплексы. Психологические приемы влияния на человека»

психотип	Описательные характеристики	Психокомплексы +	Психокомплексы -
истероидный	Контактность, коммуникабельность, умеют легко входить в доверие и управлять другими. Эгоистичность, предпочитают выделяться из толпы, быть на виду, работать на публику. Богатая мимика, артистические способности. Любят все оригинальное и необычное. Эмоциональны, слабое чувство ответственности.	-любопытство, -превосходство, -«слабо», -жадность	-вина
эпилептоидный	Прагматичность, пунктуальность, консервативность, педантичность. Трудолюбивы, расчетливы. В выборе вещей предпочитают классический стиль. Речь спокойная, обстоятельная.	-превосходство, -жадность, -страх	-вина, -великодушие, -жалость
шизоидный	Суховаты в общении. Одежду носят не ту, что модная, а ту, что нравится им. Предпочитают одиночество. Друзей имеют мало, но надежных. Постоянны в своих предпочтениях, в работе ответственные.	-вина, -справедливость, -страх, -стыд	-жадность, -«слабо», -превосходство
гипертимный	Предпочитают быть в центре внимания, быть душой компании, лидером. Стараются везде быть первыми. Выносливы. Активны. Высокая работоспособность. Щедры. Уверенные в себе. Имеют массу различных дел и начинаний.	-любопытство, -«слабо», -великодушие	-страх, -жадность
астенический	Безынициативны. Не уверены в себе. Аккуратны. Исполнительны. Ответственны. Легко управляемы. Порядочны. Скромны.	-вина, -страх, -стыд	-превосходство, -слабо

Этапы формирования психологических комплексов

Первый этап

Наличие некоей реальной данности, на базе которой образовывается формальное ядро комплекса. Например, это может быть особая характеристика тела – длина ушей, носа, низкий или высокий рост, полнота или худоба и т.п.

Второй этап

Фиксация внимания субъекта на реальной физической данности. Чаще всего фиксация происходит в детстве под влиянием других: детей, играющих рядом, например, дети высмеивают любые отклонения от среднестатистической нормы, особенности произнесения имени и т.п.

Третий этап

Когнитивный, поскольку ребенок формирует соответствующую когницию «Я не Ок, потому что [далее следует обоснование]», вокруг которой начинает формироваться негативное чувство (страх, вина, амбивалентная самооценка и т.п.).

Четвертый этап

«Болевая точка» - ребенок болезненно реагирует на упоминание о своей данности (росте, весе, ушах, носе и т.д.), считает себя не таким как все, проклятым, им начинают манипулировать сверстники, используя эту «болевою точку».

Пятый этап

Деформация в структуре личности и негативное изменение Я-концепции. Подросток считает себя по-настоящему ущербной личностью, страдает от одиночества, не может преодолеть свой комплекс, осознать его надуманность.

Двойная выгода

Избежать тяжелой работы, получить долгожданный подарок, обратить на себя внимание – эти факторы Э. Берн относит к социальным, плюс внутренние психологические с целью поддержания у себя чувства вины, боли, страха, возникавших ранее в сходных ситуациях.

«Психоконплексы. Психологические приемы влияния на человека»

Какие-то из наших комплексов могут доставить нам серьезные неудобства, какие-то - слабо себя проявляют и никак не влияют на наше мироощущение, а какие-то могут принести пользу и стать движущей силой.

Социальная среда, в которой живет человек с рождения, подразумевает общение. В процессе общения и восприятия информации, мы подвергаемся психологическому воздействию, сами того не подозревая.

Методы психологического воздействия на личность человека:

заражение

внушение

убеждение

подражание

Воздействие на психокомплексы с целью манипулирования людьми

Психокомплексы -- эти тонкие струны человеческой души -- послушно откликаются на все лады от умелого прикосновения мастера. Поэтому воздействие на психокомплексы и является самым эффективным средством манипулирования людьми. Когда психокомплексы срабатывают, человек становится не критичным, начинает себя вести, как ребенок, послушный чужой воле.

Психокомплексы -- это своего рода мишени общения, которые манипуляторы стараются поразить.

страх	великодушие	красота
жалость	любопытство	дети
ревность	жадность	превосходство
мужественность	женственность	зависть
чувство вины	эротика	слабо

Психологические приемы влияния на человека

«Страх вот то единственное, чего мы должны страшиться»

Ф. Рузвельт

«Порой отвага вырастает из страха»

Д. Байрон

СТРАХ- Это один из наиболее сильных и действенных психоконструктов. Наверное, и вы замечали, как часто люди прибегают к запугиванию, чтобы добиться от вас желаемого. По меньшей мере, у нас в стране все родители до поры до времени успешно пользуются этим доступным средством. А потом и взрослый человек ловится на эту удочку. Страх смерти и страх неизлечимой болезни, страх разоблачения и боязнь потери престижа, страх за будущее -- это все те наживки, на которые он и клюет, когда ему говорят: не сделаешь то-то и то, потеряешь то-то и то-то.

Используют:

Представители донаучного подхода в психологии: «У вас пробита аура, есть энергетический хвост, испорчена карма, налицо двойная порча или венец безбрачия». *Политическая реклама:* «Мы защитим все, что дорого вам: природу, страну, здоровье детей...»; «Голосуйте, пока не поздно...». *Страховые компании:* «Пожар может случиться с каждым, от несчастного случая никто не застрахован... и т д». *Тренинги:* «Если ты не сможешь делать то, что можем делать мы, ты окажешься никчемным...»



Психологические приемы влияния на человека

«Без великодушных идей человечество жить не может»

Федор Михайлович Достоевский

«Великодушные — кротко переносят чужую погрешность»

Демокрит

ВЕЛИКОДУШИЕ – черта нашего национального характера. Доброта, щедрость души, уступчивость — эти качества ценятся у нас на вес золота. И все потому, что эти прекрасные качества человеческой природы люди чаще всего используют в самых неблагоприятных целях.

Используют:

Реклама: «Вы этого достойны.....»; *Тренинги:* «Ты способен сделать то, что другие не могут».



Психологические приемы влияния на человека

«Любопытство — надежнейшее лекарство от зависти: проникнув за покров внешнего, всегда обнаруживаешь, что завидовать нечему»

В. Левин

ЛЮБОПЫТСТВО

Популярная у нас пословица «Любопытной Варваре на базаре нос оторвали» как нельзя лучше показывает, что такая человеческая слабость как любопытство — одна из самых распространенных. А это значит, что ею пользуются все кому не лень. Достаточно сказать, что вы располагаете некой конфиденциальной информацией о том или ином человеке, интересующем объекта, и он — ваш. Многих интересует и то, что говорят и думают о них другие люди (зависимость от общественного мнения).

Используют:

ТВ: «Все самое интересное после рекламы, не переключайтесь...»

Тренинги: «В конце тренинга вас ожидает сюрприз; ответ на вопрос, который вас одолевает...»



Психологические приемы влияния на человека

«Дети учатся на примере взрослого, а не на его словах»

Карл Густав Юнг

«Цель воспитания – научить наших детей обходиться без нас»

Эрнст Легуве

ДЕТИ

Как действует реклама, в которой задействованы дети? Один из сильнейших психоконплексов. Если у человека сформирован психоконплекс дети, это мощный рычаг, которым в обычной жизни умело пользуются манипуляторы.

Используют:

Тренинги : «в тренингах религиозной направленности, всегда делается большой акцент на будущее поколение»



Психологические приемы влияния на человека

„Человек доказывает свое превосходство перед животными исключительно способностью к занудству“ *Бертран Рассел*

„Ежели не желаете нажать себе врагов, то старайтесь не выказывать над людьми своего превосходства“

Артур Шопенгауэр

ПРЕВОСХОДСТВО

В обычной жизни: Многие падки на лесть. Искусство делать прямые и скрытые комплименты в таких случаях — самое главное оружие. Можно сделать комплимент самому человеку — выразить восхищение его предприимчивостью, умом, внешностью. Можно словами в превосходной степени обозначить дело, которым он занимается, отметить его успехи на этом поприще. Можно лестно отозваться о его жене, детях, любовнице, собаке. Наконец, комплиментарно отозваться о его автомобиле или загородном доме.

Используют:

Тренинг: «Ты лучший! Ты избранный!»



Психологические приемы влияния на человека

«Наша жадность заставляет нас преследовать одновременно такое множество целей, что в погоне за пустяками мы упускаем существенное»

Ф. Ларошфуко

ЖАДНОСТЬ

Купить что-нибудь ценное, но дешево, получить много денег, не приложив к этому особых усилий, сохранить деньги в кризисной ситуации — все эти человеческие желания естественны, как пар от земли после дождя. Мы можем как угодно относиться к жадности, но она свойственна многим людям. И это палка о двух концах — многие ловятся на собственной жадности.

Используют:

Основные психокомплексы рекламы – жадность – стадность – чувство возможности потери.

Тренинг: «Если вы откажетесь от этой услуги, в дальнейшем, Вы потеряете гораздо больше.....»



Психологические приемы влияния на человека

«Мужественные бывают смелыми, но не все смелые мужественны»

Платон

«Истинное мужество — это не только воздушный шар для подъема, но и парашют для приземления»

К. Берне

МУЖЕСТВЕННОСТЬ

В обычной жизни: На психоконфликт мужественности воздействуют просто, напористо говоря следующее: «Будь мужчиной! Посмотри — все понукают тобой. До каких пор об тебя будут выпирать ноги! Ты слабак, тряпка, а не мужик!».

Используют:

Тренинг: «Ты не можешь не обладать этим качеством, потому что это отличие настоящего мужчины!»



Психологические приемы влияния на человека

«Истинная красота и женственность вне времени»

Мэрилин Монро



ЖЕНСТВЕННОСТЬ

Женщине говорят обратное: «Ты настоящая женщина — умная, красивая, сексуальная, добрая...»

Используют:

Реклама: Пластическая хирургия — мы сделаем вас неповторимой красоты женщиной.

В обычной жизни: Зачем ты бросила курить? Вот видишь — поправилась.

«Ежедневное употребление красного вина для женского организма необходимо».

Тренинг: «Тренинг для настоящих женщин»

Психологические приемы влияния на человека

«Свою наготу женщина должна дарить чайными ложечками, а не ковшами»

Коко Шанель

ЭРОТИКА

Эротика, секс — это та самая ловушка, на которую ловятся даже осторожные профессионалы. Мало кто из мужчин способен устоять перед подставкой в виде роскошной красоты. Самая распространенная человеческая слабость чаще всего используется в таких сферах деятельности как разведка, бизнес: для получения секретной информации от интересующего объекта, или для сбора компромата, или с целью оказания давления на него. Это самый мощный триггер для раскачивания эмоционального состояния, включатель для вегетативной нервной системы, ее симпатического отдела (возбуждение преобладает над торможением).

Используют:

Тренинг: «Как управлять миром мужчин, обладать способностью соблазнить каждого мужчину».



Психологические приемы влияния на человека

«Так уж человек устроен: пугает неизвестность и затянувшееся ожидание, меж тем как угроза сама по себе лишь вызывает прилив в кровь того самого яростного азарта»

Александр Бушков

СЛАБО

В обычной жизни и *в зоне опасности*: Некоторым людям достаточно сказать магическое слово «слабо?» — и они готовы будут совершить самые безумные поступки. Подогревают их самолюбие обычно так: «Докажи, что ты можешь это сделать. Ты же сильный — не трус!»

Используют:

Мощный инструмент в *рекламе*, также используется в *тренинговой практике*.



Воздействие на психокомплексы с целью манипулирования людьми

Итак, чтобы надежно защититься от чужого влияния в социуме, необходимо, прежде всего, определить свои слабые стороны, возможно, речь идет о дефицитах личностного развития.

Проанализируйте события последних месяцев в социуме. Все ли вы делали по своей воле или исполняли чужую? Если кто-то манипулировал вами, постарайтесь определить — каким образом, то есть через какие ваши психокомплексы. Можете считать, что первый шаг к самозащите вами сделан.

Выводы:

1. Нужно принять, что эти психокомплексы есть, это не хорошо и не плохо.
2. Они будут продолжать вас «цеплять».
3. Хорошо бы отслеживать эти моменты, когда вас пытаются воздействовать через ваши психокомплексы.

Воздействие на психокомплексы с целью манипулирования людьми

Самое важное в противостоянии манипуляциям это обладать навыком их распознавания. В таком случае манипуляции в ваш адрес возможно предотвратить.

Основные причины попадания в ловушку манипуляторов следующие:

- ✓ Низкая самооценка;
- ✓ Слабо сформирован навык сказать «нет»;
- ✓ Чувство вины за поведение другого человека;
- ✓ Ответственность за чувства других людей;
- ✓ Эффект социальной желательности;
- ✓ Боязнь общественного мнения.

Приемы психологического воздействия на людей в рекламе

Социальная реклама для психологического воздействия на людей должна обладать таким понятием, как **эмоциональность**.

То есть реклама должна вызывать эмоции. Эти эмоции могут быть, как негативными, так и позитивными. Позитивные эмоции, например, побуждают человека брать пример, действовать так, а не иначе (положительное подкрепление). Негативные, наоборот, приводя человека к осознанию того, что так делать не надо (отрицательное подкрепление).

<https://ok.ru/video/37010082500>

Коммерческая реклама – в данного рода рекламе используются приемы воздействия на потребителя посредством задействования наибольшего количества психocomплексов.

Воздействие на психокомплексы с целью манипулирования людьми *(пример для быстрого чтения и совместного разбора)*

1. Реклама для женщин: каждая настоящая хозяйка знает, как нужно правильно содержать стир машинку (...) – а вода нынче жесткая, вредная (...) – но мы поможем вам справиться с этой проблемой (...) – мы вас заинтересовали?– вы в этом убедитесь, для этого достаточно простого теста (...) – теперь не только ваша одежда, но и одежда вашего ребенка будет стираться в идеально чистой машинке (...) – докажите себе, что вы достойны такой привилегии, как чистая одежда (...) – а если вы не воспользуетесь этим средством, вам придётся вызвать мастера, а это очень дорого (...) – торопитесь, или вы позволите вашей соседке вас опередить? (...)

Воздействие на психокомплексы с целью манипулирования людьми

Реклама для женщин: каждая настоящая хозяйка знает, как нужно правильно содержать стир машинку (**женственность**) – а вода нынче жесткая, вредная (**страх**) – но мы поможем вам справиться с этой проблемой (**великодушие**) – мы вас заинтересовали?– вы в этом убедитесь, для этого достаточно простого теста (**любопытство**) – теперь не только ваша одежда, но и одежда вашего ребенка будет стираться в идеально чистой машинке (**дети**) – докажите себе, что вы достойны такой привилегии, как чистая одежда (**слабо**) – а если вы не воспользуетесь этим средством, вам придётся вызвать мастера, а это очень дорого (**жадность**) – торопитесь, или вы позволите вашей соседке вас опередить? (**слабо**)

Воздействие на психокомплексы с целью манипулирования людьми

Реклама для мужчин: Рено Лагуна отличается не только привлекательной внешностью, но и стильным, эргономичным дизайном салона, который создает особенный комфорт исключительно для Вас - (...). Среди многочисленных достоинств Рено Лагуна – климат-контроль, датчик дождя, электронная ключ-карта и многое другое... Рено Лагуна получила максимальную оценку по безопасности на краш-тестах, хотите проверить? (...) - Француженки умеют соблазнять - (...).

Поторопитесь, количество моделей ограничено - (...).

Докажите себе, что вы этого достойны (...)

Воздействие на психокомплексы с целью манипулирования людьми

Реклама для мужчин: Рено Лагуна отличается не только привлекательной внешностью, но и стильным, эргономичным дизайном салона, который создает особенный комфорт исключительно для Вас - *(превосходство)*. Среди многочисленных достоинств Рено Лагуна – климат-контроль, датчик дождя, электронная ключ-карта и многое другое... Рено Лагуна получила максимальную оценку по безопасности на краш-тестах, хотите проверить? *(любопытство)* - Француженки умеют соблазнять - *(эротика)*.

Поторопитесь, количество моделей ограничено - *(жадность)*.

Докажите себе, что вы этого достойны (слабо)

Литература

- ✓ Асмолов А.Г. По ту сторону сознания. Методологические проблемы неклассической психологии. М.: Смысл, 2002. 480 с.
- ✓ Вагин И.О. Уроки психологической защиты. Не позволяйте собой манипулировать. -- СПб.: Питер, 2002. -- 160с.
- ✓ Клаус Мозер. Психология маркетинга и рекламы / Пер. с нем. -Х.: Изд-во Гуманитарный Центр, 2004. - 380 с.
- ✓ Роберт Чалдини Психология влияния (Robert B. Cialdini. Influence. Science and Practice, 4th ed., 2001) [URL:https://mir-knig.com/read_318236-1](https://mir-knig.com/read_318236-1)
- ✓ Дэвид Майерс Социальная психология (David Myers "Social Psychology", 7th ed., 2002) [URL:https://www.litmir.me/br/?b=217858&p=1](https://www.litmir.me/br/?b=217858&p=1)