

*Олександр Володимирович Войтко (кандидат військових наук)**Віталій Олександрович Кацалап (кандидат військових наук)**Володимир Миколайович Чернега (кандидат технічних наук)**Національний університет оборони України імені Івана Черняховського, Київ, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ СПРИЙНЯТТЯ ТА РЕАГУВАННЯ НА ОТРИМАНУ ІНФОРМАЦІЮ

Аналіз подій з початку загострення відносин між Україною та Російською Федерацією свідчить про те, що практичні заходи протидії інформаційно-психологічним впливам з боку противника були малоефективними.

Розвиток та інформатизація суспільства вимагає від збройних сил нових підходів до ведення збройної боротьби, центр якої інтенсивно зміщується з поля бою в інформаційний простір, де відбувається головна битва за людину, через її внутрішній емоційний стан.

Емоційний стан відіграє величезну роль в процесі підготовки та проведення маніпуляції свідомістю людини або масовою свідомістю при здійсненні впливу на, мотивацію, раціональне мислення з метою зміни моделей поведінки визначених цільових аудиторій, що в свою чергу посилює негативний психологічний вплив. При виробленні матеріалів для організованого цілеспрямованого втручання у свідомість, необхідно враховувати як та чи інша особистість (цільова аудиторія) буде сприймати надану їй інформацію.

Метою даної статті є аналіз особливостей сприйняття та реагування суспільства (певних цільових аудиторій) на інформацію, що циркулює в їхньому інформаційному просторі. Визначається, класифікація цільових аудиторій по способам сприйняття та реагування на отриману інформацію.

***Ключові слова:** цільова аудиторія, інформаційно-психологічний вплив, сприйняття інформації, реагування на інформацію, психологічний портрет.*

Вступ

“В XXI веке прослеживается тенденция стирания различий между состоянием войны и мира. Войны уже не объявляются, а начавшись – идут не по привычному нам шаблону”. Такою тезою розпочав свій виступ начальник ГШ ЗС РФ Валерій Герасимов на зібранні військової академії наук РФ.

Досвід військових конфліктів, які розв’язала Росія, підтверджує, що цілком мирна держава за лічені місяці і навіть дні може перетворитися в арену запеклої збройної боротьби, стати жертвою, зануритися в пучину хаосу, гуманітарної катастрофи і війни.

Особливої актуальності в сучасних конфліктах набуває інформаційно-психологічний вплив на населення та захоплення об’єктів і комунікацій силами спеціальних операцій противника.

Для здійснення таких впливів на думку суспільства в значній мірі використовуються соціальні медіа.

Постановка проблеми. Приклад успішного використання соціальних медіа став Гонконг. Більше 80% жителів цього міста вважають себе активними користувачами соціальних мереж. Саме такі мережі стали одним із головних інструментів в руках опозиції під час протестів 2019 року.

Соціальні мережі допомагали контролювати емоційну хвилю протестуючих та зробити цей протест організованим і багатомісячним.

З початком агресії РФ проти України її окупаційні війська в широкій мірі використовували інформаційні та психологічні впливи на населення України, військово-політичне керівництво, лідерів та особовий склад Збройних Сил України. З 2014 року для протистояння цим впливам та захисту свого суспільства наша держава стала на шлях виправдання та проведення інформування, однак цих

дій не достатньо. Розвиток та інформатизація суспільства вимагає від Збройних Сил нових підходів до ведення збройної боротьби, центр якої інтенсивно зміщується з поля бою в інформаційний простір, де відбувається головна битва за людину її внутрішній емоційний стан. Тому підходи до сприйняття і реагування на інформацію, що отримує суспільство, є актуальними як для збройних сил, так і для держави в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки з’явилося дуже багато матеріалів, які проводять оцінку подій, що відбувалися. Однак праць, які висвітлюють планування інформаційно-психологічних впливів, на превеликий жаль немає. Також відсутні матеріали, що дають можливість прогнозувати сценарій розвитку тих чи інших подій.

Так, вагомий внесок в дослідженні впливу інформації на психологію людини та суспільства зробили ряд провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Бандурка О.М., Асмолов О.Г. [1, 2], та багато інших. Однак їх праці мають лише теоретичний характер досліджень та більш притаманні для медицини.

Праці Зелінського С.О. [3], присвячені інформаційно-психологічним впливам на масову свідомість, та можуть виступити суттєвим науковим підґрунтям для проведення дослідження.

В попередніх працях [4,5,6] авторами було розглянуто та запропоновано завдання із захисту від негативного інформаційно-психологічного впливу та проведено аналіз особливостей маніпуляції, як інструменту психологічного впливу на свідомість.

Метою статті є розглянути особливості сприйняття та реагування суспільства (певними цільовими аудиторіями) на інформацію, що циркулює в їхньому інформаційному просторі.

Виклад основного матеріалу дослідження

В сучасних умовах, значна частка бойових дій вже перенесена безпосередньо в мережу Інтернет. Дуже часто таке мережеве відображення впливає на результат протидієвства конкуруючих сторін. Активне залучення до віртуальної мережі багатомільйонної аудиторії дозволяє маніпулювати громадською думкою і суттєво впливати на процеси протидієвчих сторін. Активне використання соціальних мереж дозволяє оперативно впливати на думку і поведінку людей, що перетворює їх на “холодну зброю” в умілих руках. Для якісного та ефективного використання таких груп (цільових аудиторій) необхідно визначити, як вони сприймають інформацію. За сприйняттям інформації, осіб що входять до цих цільових аудиторій, можна розподілити на три основні сфери сенсорного сприйняття інформації: візуальної, аудіальної і кінестетичної.

Особам візуального типу сприйняття інформації інформація може надаватися їм у вигляді ярих фарб, зорових образів; розповідаючи щось, ці люди часто жестикують, як би малюючи в повітрі що подаються образи. У момент спогадів зазвичай дивляться прямо перед собою, вгору, вліво вгору або вправо вгору.

Аудіальний тип людей, вживає в основному аудіальні слова та те, що вони згадують, як би підказані їм внутрішнім голосом слова, або ті що вони чули від інших. При згадці погляд розвернутий вправо, вліво або вправо вниз.

Люди кінестетичного типу добре запам'ятовують відчуття, рухи. Згадуючи, ці люди намагаються відтворити, повторюючи рухи і відчуття тіла. Згадуючи, вони дивляться вниз або вправо вниз.

Тобто за способом сприйняття інформації людей можна розподілити на дві групи, такі як психологічного сприйняття та нейрофізіологічного сприйняття.

Всі особи в різній мірі схильні до психологічного впливу (сприйняття), в різній мірі володіють здатністю відрізнити правду від вигадки і брехні, вловлювати обман, нещирість і приховані задуми. Одні - більш проникливі, інші - менш. Ця обставина знайшла підтвердження і при розробці психодіагностичних методик, зокрема, особистісних тестів. Так, наприклад, було виявлено двополосний чинник в концепції особистості “Кетелла”, що відображає ступінь розвитку і вираженості у людини здібності розпізнавання, розуміння та використання методів і прийомів прихованого психологічного впливу на людей. Він відомий під назвою фактора “Макиавеллі-Руссо” або як фактор “проникливість – наївність”. Цей фактор досить добре вивчений і інтерпретується як штучність, розважливості поведінки до опозиції природності і простоти.

Особи з високими оцінками даного фактору “Кетелла” характеризуються штучністю, ошадливістю, проникливістю, умінням холодно і раціонально діяти, не піддаватися емоційним поривам, здатністю бачити за ефектом логіку. Вони до всього підходять розумно і несентиментально, перш ніж зробити що-небудь, з холодною аналітичністю оцінюють можливі шанси, вміло будують свою поведінку, скептично ставляться до гасел і призовів, схильні до інтриг, хитрості і витонченій підступності.

Відповідно, низькі показники по даному фактору, свідчать про відсутність проникливості і соціальної

спритності, про прямотинійність, невміння ясно мислити. Такі люди зазвичай відкриті, товариські, компанійські. Вони люблять прості, буденні речі і чуттєві радості, погано розуміють мотиви поведінки оточуючих, все приймають на віру, легко спалахують загальними захопленнями, сентиментальні, чутливі, не можуть приборкати емоції логікою, не вміють хитрувати і обманювати, поводяться природно, просто і навіть грубувато.

Безсумнівно, яскрава вираженість психологічних особливостей людини, відповідних максимальним значенням протилежних полюсів даного чинника, зустрічаються не дуже часто. Для більшості людей властиво поєднання в певних пропорціях характеристик даного чинника з більшою або меншою тенденцією відповідності одному з його полюсів. Ступінь вираженості і близькості його до полюсів “Макиавеллі-Руссо” у людей різна – у одних менше, у інших – більше. Хтось більшою мірою може вловити і виявити використовувані маніпулятивні прийоми, хтось в значно меншій.

Вважається, що проникливість не дається у спадок чи при народженні, а в більшій мірі формується, що виробляється з роками в процесі практичної діяльності, пов'язаної з інтенсивним спілкуванням і взаємодією з людьми, а також при навчанні і проведенні спеціальних тренінгових процедур.

Здатність сприймати та реагувати на інформацію, що надходить залежить від особистісних особливостей людини. В нашому випадку вона представлена концепцією нейрофізіологічних рис і типів особистості Айзенка. У своєму ранньому дослідженні Айзенк виявив два основних типи, які він назвав інтроверсія-екстраверсія і нейротизм-стабільність (іноді цей фактор називають нестабільність-стабільність). Ці два виміри особистості ортогональні, тобто, вони статистично залежать один від одного. Відповідно, людей можна розділити на чотири групи, кожна з яких представляє собою якусь комбінацію високої або низької оцінки в діапазоні одного типу разом з високою або низькою оцінкою в діапазоні іншого типу.

Умовно він розділив людей на чотири групи. У своїй теорії він спробував встановити нейрофізіологічну основу для кожної з рис або з типів особистості. Та використав термін «активація» для позначення ступеня збудження, який змінює свою величину від нижнього екстремуму (наприклад, сон) до верхнього екстремуму (наприклад, стан паніки). Він вважає, що інтроверти надзвичайно збудливі і, отже, надзвичайно чутливі до інформації що надходить, з цієї причини вони уникають ситуацій, які надмірно чи сильно подіють (по впливають) на них. І навпаки, екстраверти недостатньо збудливі і тому менш чутливі до інформації що надходить; відповідно, вони постійно вишукують ситуації, які можуть їх зворушити.

Також він припускає, що індивідуальні відмінності по стабільності-нейротизму відображають силу реакції автономної нервової системи на інформацію (стимули). Особливо він пов'язує цей аспект з лімбічною нервовою системою, яка впливає на мотивацію і емоційну поведінку. Люди з високим рівнем нейротизму зазвичай реагують на повідомлення болочого, незвичного, та подібного тренду інформацію швидше, ніж більш стабільні особистості. У таких осіб виявляються більш тривалі реакції, що тривають навіть після надходження неприємної для них інформації

(стимулів), ніж у осіб з високим рівнем стабільності.

Теорію Айзенка підкріплює когнітивний підхід до особистості Келлі, згідно з яким, можна припустити, що інтроверти з високим рівнем нейротизму більш схильні до негативних емоційних станів: тривоги, вини, загрози і ворожості, так як більш чутливі до зовнішнього впливу.

Келлі визначив тривогу, як “усвідомлення того, що події, з якими стикається людина, лежать поза діапазоном застосовності його конструктивної системи”. Тобто неясне почуття невизначеності і безпорадності визначається як “тривога”. Келлі підкреслював: зовсім не факт, що наша конструктивна система не функціонує ідеально, провокує тривогу; ми не турбуємося просто тому, що наші очікування не точні. Тривога утворюється тільки тоді, коли ми визнаємо, що у нас немає адекватних конструктивів, за допомогою яких ми можемо інтерпретувати події нашого життя.

Засновник психодинамічної теорії особистості З. Фрейд виділив природу тривоги, виходячи зі своєї концепції, в дещо іншому контексті – в її психічному походженні, а не фізіологічному. І ця зацікавленість вперше привела його (у 1890 році) до припущення про те, що тривога, була наслідком неадекватної розрядки енергії лібідо. Надалі він зробив висновок, що стан наростаючої напруги є результатом виходу енергії лібідо. Тривога, незавершена розрядка, перетворюється і проявляється в неврозах і страхах.

Однак у міру накопичення досвіду Фрейд прийшов до розуміння, що подібна інтерпретація тривоги і страху є невірною. Через 30 років він переглянув свою теорію і прийшов до наступного висновку: тривога є функцією страху, і призначення її полягає в тому, щоб попереджати людину про небезпеку, що насувається, яку треба зустріти або уникнути. Тривога як така дає можливість особистості реагувати в загрозових ситуаціях адаптивним способом.

Ще один емоційний стан, частіше притаманний людям з високим рівнем інтроверсії, – загроза, що розглядається Келлі як усвідомлення того, що наша конструктивна система може бути суттєво змінена внаслідок якихось подій. Почуття загрози з’являється, коли неминуче велике протистояння наших особистісних конструктивів. Келлі вважав, що загроза для людини – це психологічне насильство.

Почуття провини, робить висновок Келлі, передбачає, що у всіх нас є стержнева система конструктивів. Певні аспекти цієї стержневої структури, які він називав стержневими ролями, є важливими детермінантами нашого сприйняття ідентичності. Прикладами таких стержневих ролей є наші професійні ролі, батька і дитини, близького друга, студента тощо. Так як стержневі ролі є важливими детермінантами нашому житті, їх неадекватне виконання може мати неприємні наслідки.

За Келлі, якщо інша людина інтерпретує ваше виконання стержневої ролі як невдале, з’являється почуття провини: “Вина виникає, коли людина усвідомлює, що відступає від ролей, за допомогою

яких вона зберігає найбільш важливі взаємини з іншими людьми”. Винна людина усвідомлює, що вона вчинила не відповідно до свого внутрішнього я. Концепція провини Келлі в чомусь нагадує концепцію моральної тривоги Фрейда. З точки зору Келлі, ми відчуваємо провину щоразу, коли наші вчинки суперечать нашому сприйняттю самих себе.

З точки зору Фрейда, ми відчуваємо моральну тривогу щоразу, коли наші вчинки суперечать нашому сприйняттю того, що правильно і неправильно (совість). Як вважають обидва теоретики, ми відчуваємо дискомфорт, коли бачимо себе не у відповідності з тим, що очікують від нас, або з тим, чого ми чекаємо від себе: вина – по Келлі, моральна тривога – по Фрейду.

За визначенням Келлі, ворожість – це “постійні спроби отримати факти, які говорять на користь такого типу соціального прогнозу, який вже довів свою неспроможність”. Традиційно розглядається як схильність вести себе мстиво по відношенню до інших або прагнення заподіяти їм шкоду, ворожість в теорії Келлі – просто спроба дотримуватися непридатного конструктиву при зіткненні з протилежним фактором.

Джордж Келлі вважав, що люди сприймають навколишній світ за допомогою чітких систем або моделей, званих конструктивами. Він порівнював людей з ученими, які постійно висловлюють і перевіряють гіпотези про природу речей для того, щоб можна було дати адекватний прогноз майбутніх подій на підставі інформації що надходить та життєвого досвіду.

Емоційний стан відіграє величезну роль в процесі підготовки та проведення маніпуляції свідомістю людини або масовою свідомістю при здійсненні впливу на, мотивацію, раціональне мислення з метою зміни моделей поведінки визначених цільових аудиторій, що в свою чергу посилює негативний психологічний вплив. При виробленні матеріалів для організованого цілеспрямованого втручання у свідомість, фізичний стан цільової аудиторії необхідно враховувати як та чи інша особистість (цільова аудиторія) буде сприймати надану їй інформацію.

Висновки і перспективи подальших досліджень

Отже, Російською Федерацією здійснювалися інформаційно-психологічні впливи на різні цільові аудиторії під час анексії Автономної республіки Крим та на початку воєнного конфлікту на Донбасі. Інформаційними заходами Російська Федерація продовжує дестабілізувати ситуацію в Україні, сповільнює наш рух до інтеграції з Євросоюзом та НАТО. Проведений аналіз дозволив визначити основні особливості сприйняття та реагування на інформацію, що в свою чергу дасть можливість ефективно скласти психологічний портрет особистості чи відповідної цільової аудиторії з метою вироблення правильних матеріалів інформаційно-психологічного впливу.

Література

1. Бандурка О.М. Психологія натовпу // Харків: Тітул, 2006. – 208 с. 2. Асмолов О.Г. Психологія особистості: підручник. // Москва: МДУ. 1990, – 259 с. 3. Зелінський С.О. Інформаційно-психологічний вплив на масову свідомість. Засоби масової комунікації, інформації й пропаганди – як провідник маніпулятивних методик впливу на підсвідомість і моделювання вчинків

індивіда й мас. // СПб.: Скіфія. 2008, – 416 с. 4. Войтко О.В., Бочаров М.М., Тіщенко М.Г. Завдання захисту загальновійськових підрозділів від негативного інформаційно-психологічного впливу в ході антитерористичної операції. Науковий журнал “Сучасні інформаційні технології у сфері безпеки та оборони”. 2015. – №2(23). – С. 139-143. 5. Кацалп В.О.,

Войтко О.В., Чернега В.М. Методика оцінки загроз інформаційній безпеці України у війсьній сфері. Науковий журнал "Сучасні інформаційні технології у сфері безпеки та оборони". 2018. – №1(31). – С.149-154.

особливостей маніпуляції, як інструменту психологічного впливу на свідомість. Науковий журнал "Сучасні інформаційні технології у сфері безпеки та оборони". 2019. – №2(35). – С.121-126.

6. Войтко О.В., Кацалап В.О., Рахімов В.В. Аналіз

ОСОБЕННОСТИ ВОСПРИЯТИЯ И РЕАГИРОВАНИЯ НА ПОЛУЧЕННУЮ ИНФОРМАЦИЮ

*Александр Владимирович Войтко (кандидат военных наук)
Виталий Александрович (кандидат военных наук)
Владимир Николаевич Чернега (кандидат технических наук)*

Национальный университет обороны Украины имени Ивана Черняховского, Киев, Украина

Анализ событий с начала обострения отношений между Украиной и Российской Федерацией свидетельствует о том, что практические меры противодействия информационно-психологическим воздействиям со стороны противника были малоэффективными.

Развитие и информатизация общества требует от вооруженных сил новых подходов к ведению вооруженной борьбы, центр которой интенсивно смещается с поля боя в информационное пространство, где происходит главная битва за человека, через его внутреннее эмоциональное состояние.

Эмоциональное состояние играет огромную роль в процессе подготовки и проведения манипуляции сознанием человека или массовым сознанием при осуществлении воздействия на, мотивацию, рациональное мышление с целью изменения моделей поведения определенных целевых аудиторий, в свою очередь усиливает негативное психологическое воздействие. При создании материалов для организованного целенаправленного вмешательства в сознание, необходимо учитывать как та или иная личность (целевая аудитория) будет воспринимать предоставленную ей информацию.

Целью данной статьи является анализ особенностей восприятия и реагирования общества (определенных целевых аудиторий) на информацию, циркулирующую в их информационном пространстве. Определяется, классификация целевых аудиторий по способам восприятия и реагирования на полученную информацию.

Ключевые слова: целевая аудитория, информационно-психологическое воздействие, восприятие информации, реагирование на информацию, психологический портрет.

THE PECULIARITIES OF PERCEPTION AND RESPONSE TO THE INFORMATION PRODUCED

*Oleksandr Voitko (Candidate of Military Sciences)
Vitalii Katsalap (Candidate of Military Sciences)
Volodymyr Cherneha (Candidate of Technical Sciences)*

National Defence University of Ukraine named after Ivan Cherniakhovsky, Kyiv, Ukraine

An analysis of the events from the beginning of the aggravation of relations between Ukraine and the Russian Federation suggests that practical measures to counter the information and psychological influences from the enemy were ineffective.

The development and informatization of society requires the armed forces to take new approaches to the conduct of armed struggle, the center of which is being intensively shifted from the battlefield to the information space, where the main battle for man takes place, through his internal emotional state.

The emotional state plays a huge role in the process of preparing and manipulating a person's consciousness or the mass consciousness; effects on motivation and rational thinking are carried out. The goal is to change the behavior patterns of certain target audiences. This enhances the negative psychological impact. When creating materials for organized targeted intervention in the consciousness, it is necessary to consider how the person (target audience) will perceive the information provided.

The purpose of this article is to analyze the peculiarities of the perception and response of society (certain target audiences) to the information that circulates in their information space. It determines the classification of target audiences according to the methods of perception and response to the information produced.

Key words: the target audience, information psychological impact, perception of information, response to the information, psychological picture.

References

1. Bandurka O.M. (2006). Psychology of crowd. Kharkiv: Titul. 208 p. 2. Asmolov O.Gh. (1990). Psychology of Personality. Moskva: MDU, 259 p. 3. Zelinskyi S.O. (2008) Information and psychological impact on the mass consciousness. The media of communication, information and propaganda – as a conductor of manipulative methods of influencing the subconscious and modeling the actions of the individual and the masses. SPb.: Skifija. 416 p. 4. Bocharov M.M., Voitko O.V., Tyshchenko M.H. (2015). The combined arms units protection task from the negative information and psychological warfare during the anti terrorist operation. Scientific journal "Modern Information

Technologies in the Sphere of Security and Defence". №2(23). pp. 139-143. 5. Katsalap V.O., Voitko O.V., Cherneha V.M. (2018). Methodology of estimation of threats of information security of Ukraine in the military field. Scientific journal "Modern Information Technologies in the Sphere of Security and Defence". №1(31). pp. 149-154. 6. Katsalap V.O., Voitko O.V., Rakhimov V.V. (2019). Analysis of features of manipulation, as to instrument of psychological influence on consciousness. Scientific journal "Modern Information Technologies in the Sphere of Security and Defence". №2(35). pp. 121-126