

Комбинации психологического воздействия: основы, механизмы, разработка, ходы...

Жизнь, как игра в шахматы- делаешь правильные ходы- выигрываешь, делаешь не правильные- проигрываешь...

Современная жизнь – не простая жизнь, поэтому стоит проявлять особую гибкость, зрелость, эффективность..., особенно в ситуациях, когда на пути встает не мало «нет», «не хочу», «не буду», «не умею», «не интересно», «не надо» со стороны партнера по общению. Не состыковка интересов, недопонимание, упрямство, простое нежелание говорить "да" и огромное желание говорить «нет», какие-то другие скрытые подтексты, мотивы... - и это в лучшем случае, а в худшем- это встречные обманы, уловки, ухищрения... В общем- наша жизнь не без этого, и есть масса ситуаций, где доброжелательные, открытые просьбы, предложения скорей всего не подействуют, какими бы доброжелательными и убедительными они не были...

Что делать?- сдаваться, уходить...? а может, как-то надавить? или все же включить в себе особые силы, силы гибкости, зрелости, адаптивного и креативного ума, для которых нет понятия фрустрации, как ощущение бессилия от того, что хочешь, но не можешь?

Когда обычное, пусть даже самое продуманное, продвинутое влияние, общение, поведение... (как бы хорошо вы не убеждали, не просили, не побуждали ...), скорей всего не приведут к намеченному результату, стоит продумать последовательность определенных действий, которые откроют "закрытые двери", поменяют у нужного человека отношение и к вам, и к вашему предложению - т.е. побудят его думать, чувствовать, действовать определенным, нужным вам (ему, всем) образом.

Такую последовательность действий, поступков, специально спланированных ситуаций, операций..., скрыто или явно подводящих к нужному, желаемому результату, назовем **комбинацией психологического воздействия** (позднелат. combination - соединение).

Для сравнения, "**комбинации в шахматах** базируются на оригинальности идеи, целесообразности замысла и гармонии фигур, на факторе внезапности, на сложности и разнообразии тактических приёмов. Комбинация вносит в шахматы элемент искусства. Она же делает шахматные партии красивыми и эффектными. Такая игра требует высокой концентрации внимания, глубокого проникновения в особенности положения, фантазии, находчивости, смелости, веры в свои силы."

В реальной жизни- тоже самое... все должно быть красиво, целесообразно, продуманно, конечно, непонятно и где-то неожиданно, внезапно...

Комбинационное воздействие применяется в различных сферах человеческой жизнедеятельности и приобретает, к примеру, следующие формы:

а) **комбинация, с целью побудить конкретного человека (группу людей) думать, чувствовать, действовать определенным, желаемым вам (всем, ему...) образом...** Причем, к позитивным комбинациям отнесем те, которые проводятся для создания отношений сотрудничества, их развития, а так же на благо того человека, на которого направлено манипулятивное воздействие..., но он в силу разных причин сопротивляется

(либо вы уверены, что он будет активно сопротивляться)- в общем, необходимо как-то подумать, что-то такое придумать...

б) **эксперименты, розыгрыши**- цель которых, в одном случае, посмотреть, как человек поведет себя в той или иной, специально спланированной ситуации, в другом, по большей части подшутить, вызвав, всеобщий, дружный, коллективный смех...

в) **интрига**, (фр. *intrigue*, от лат. *intrico* — «запутываю») - в негативном плане- скрытое, планомерное нанесение морального, материального и какого-либо другого вреда конкретному человеку или группе людей

г) **афера, махинация** (лат. *machina*- машина, как хитроумный механизм, сложное устройство...), последовательность определенных действий, цель которых, путем обмана или злоупотребления доверием, выманить материальные средства у конкретного человека или группы людей...

д) **стратегии военных действий, операций, комбинаций...**

Еще древнекитайские полководцы отдавали предпочтение "искусству военной хитрости" прямому атакующему воздействию, просчитывая противника, его психологию, позиции, его и свои возможности, другие тонкости, нюансы ситуации.

"Война- это не кто кого переубивает, а кто кого передумает"... - отдавая предпочтение наступлению перед обороной, Сунь-Цзы в своем трактате "Искусство войны" рекомендовал стремиться к достижению превосходства в силах и разгрому противника по частям... (о древнекитайских стратагемах поговорим в отдельной статье)

Так же, комбинации можно разделить на небольшие- одно-двух ходовые и большие стратегические, с большими, глобальными целями, задачами - многоходовые...

Итак, комбинаторное (комбинационное), стратегическое влияние... серия последовательно выстроенных действий, планомерно подводящих исходную (проблемную) ситуацию, людей в ней участвующих к желаемому вам (или всем) результату...

Как разработать комбинацию?

Комбинация психологического воздействия- это такое же [эффективное поведение](#), как и любое другое, поэтому **переведем проблемную ситуацию в разряд психологической задачи** и проделаем ряд операций по разработке эффективного решения, результативных ходов...

1. Постановка цели

К примеру, желаемое поведение, состояние, отношение со стороны интересующего объекта

Как и в любом другом эффективном деле, все начинается с понимания, осознания того, чего хотим добиться, что получить в результате..., и зачем все это в принципе надо...

Очень тонкий момент, потому что иногда хочется (как будто хочется) одного (в порыве или в силу особой мотивации...), а на поверку сама задумка, идея может быть настолько деструктивна, что разрушит на своем пути все- и жизнь, и отношения и людей...

К примеру, бывшая жена решила лишить бывшего мужа родительских прав и начала в этом направлении компрометирующую мужа комбинацию, а муж, в таком случае, решил лишить родительских прав ее... В результате - война, в которой пострадали все, и главное, дети,

которым война не при каких обстоятельствах была не нужна...

Но все же, если надо...

Прежде, чем что-то придумывать, необходимо оценить ситуацию...

2. Оценка исходной ситуации...

Необходимо очень хорошо и четко понимать: "кто, как, зачем, почему..."- именно такое понимание даст возможность ясно оценивать происходящее и разрабатывать дальнейшую эффективную игру-комбинацию...

Не редко, именно в оценке ситуации люди испытывают определенные трудности. Умея думать, решая различные профессиональные задачи, мы не особо утруждаем себя в анализе обычной, текущей жизненной ситуации, а именно порой не можем (не хотим) сложить «2+2» окружающей нас действительности, полагаясь во многом на так называемую, интуицию (которая, "подсказывает"). Вспомним Шерлока Холмса, его дедуктивный метод, когда он подмечая мелкие, не значительные детали, складывал из них реальную, достоверную картину происходящего. И как мы порой не утруждаем себя большими и явными деталями, чтобы хоть как-то более менее приблизить себя к той реальности, которая нас окружает, при том, что ложные выводы (полагаясь на выработанные жизнью стереотипы)- делаем легко..., складывает даже не "2+2", а "1+1", т.е. выдавая на конкретный стимул конкретную, закрепленную там когда-то в подсознании (и не факт что правильную, объективную) реакцию- отношение, представление, убеждение...

Не раз в жизни наблюдал за людьми, которые не плохо играют в шахматы, просчитывают целые комбинации на шахматной доске, а в жизни, полные...

А для чего мы в школе, с первого и до последнего учились математике, решали различные задачки, высчитывали какие-то интегралы, логарифмы...?- не для того, конечно, чтобы применять их в обычной, бытийной жизни... **Математика учит нас думать...** и жаль, что в школах до сих пор нет такого предмета, как "**математика жизни**", которая бы перекладывала способность думать и решать задачи на обычные жизненные ситуации, где надо думать намного серьезнее, точнее- просчитывать, складывать, анализировать, интегрировать...

Именно способность **думать, прежде чем что-то делать** и закладывает первичные основы жизненной и ситуационной эффективности...

"Знание- сила" (Френсис Бэкон). "Нет такого знания, которое не обладало бы силой..." (Ралф Эмерсон). Человек, который знает **«почему?, что? и как делать?»** уверен, потому что имеет особое преимущество... он знает... "Стремитесь к знаниям, используйте то, чему научились... и вы всегда будете на голову выше их..."

В общем, продумывая, просчитывая свое поведение в какой-то определенной ситуации (не полагаясь на сформированное "авось", а ставя все же целью -добиться поставленного, намеченного) необходимо очень хорошо понимать и ситуацию в целом, и кто есть в принципе ваш объект- человек, от которого необходимо желаемое отношение, поведение:

а) какой он, каковы его психологические особенности

- характер, психотип

- что для него ценно, важно

- как в принципе живет, чем живет, какую жизненную и социальную позицию занимает...

- его личностные способности и социальные возможности

- насколько он умен и способен просчитывать, продумывать, придумывать...

"На прием к адвокату пришел владелец мясной лавки. «Что я должен сделать, если чья-то собака украла у меня с прилавка кусок мяса?»». – Вы должны заявить на хозяина и

потребовать возмещения ущерба. – Спасибо за совет. Мне не удобно, но с вас 10 долларов-ваша собака стащила у меня мясо. – Ничего, ничего, пусть это вас не смущает. Моя консультация стоит 30 долларов. Поэтому вы мне должны 20 и по рукам. Дело можно считать улаженным... "

(примерно к такому не редко и приводит недооценка ситуации)

б) какова его позиция по отношению к вам:

- как он к вам относится: дружба, любовь или пренебрежение, недоверие, напряжение, раздражение...

- сила отношения (сильное, слабое, безразличное)

- чем вызвано такое отношение: любовь, родственные узы, инцидент, конфликт...

Оцените степень взаимозависимости- кто кому больше нужен, кому от кого большая выгода, кто от кого больше зависим?

Если вы интересны более, чем он вам, то здесь вам и "карты в руки"... (только не переусердствуйте и держите позицию - не поддавайтесь на возможные уловки, обманы, ухищрения, провокации...)

в) его отношение к вашей просьбе, предложению

Оцените позицию, установки, стереотипы, ожидания, и возможные реакции...

- в целом: интересно, неинтересно, категорично против, есть другие, более важные дела...

- выработанные стереотипы, установки, ожидания, убеждения (детально, ко всему в целом и к каждому конкретно) - что ему нравится, чего хотелось бы

- чего боится, в чем сомневается, чего опасается...

В общем, чем больше детальной и достоверной информации, тем лучше - любая мелочь поможет сложить целостную, объективную картину происходящего, и соответственно, тем точнее и эффективнее будет продумано ваше дальнейшее взаимодействие и если потребуется, комбинация, воздействие...

3. Продумывание условий, при которых исходная ситуация будет меняться в нужном, желаемом направлении...

Т.е. при каких условиях, к примеру, интересующий вас человек начнет думать, чувствовать, вести себя определенным, желаемым образом...

Не редко говорят «сделай что-нибудь, чтобы он стал с нами сотрудничать, пошел на уступки...» - им отвечают "он не при каких условиях не сделает это, ему это не надо, он не пойдет на это...", им в ответ "ну так придумай что-нибудь...»...

И люди начинают думать...

Для разработки комбинаций, продумывание условий не редко ключевой момент, поскольку именно эти условия последовательностью определенных действий и придется далее создавать...

В общем, в совокупности с первым условием все это можно назвать «думать, прежде, чем что-то придумывать...».

Что значит "продумать условия"? - это значит, что надо встать на место вашего оппонента ("влезть в его шкуру") и начать думать, чувствовать, хотеть, как он..., все для того, чтобы понять его отношение и к вам, и к вашему предложению, а далее, найти условия, при которых он заинтересуется вами, вашим предложением, или все то, что может на него повлиять...- побудит его дружить, понимать, доверять...

К примеру, вам необходимо наладить отношения с недружелюбно настроенным

человеком...

Разберем ряд условий, при которых он меняет к вам отношение:

а) он начнет вас уважать...

Как?

- совершить поступок, требующий уважения (поступок выбирается по ситуации)
- уверенная, целенаправленная, настойчивая, профессиональная работа, деятельность так же вызывает уважение
- если ситуация требует (или позволяет), то можно переступить через нормы приличия и морально подавить подавляющего...

Помню, работал в одной компании с персоналом и мне одна сотрудница поведала, как ее методично и регулярно подавлял один из руководителей подразделений... Закончилось все тем, что она (уважающая себя) - один на один, очень твердо, уверенно и зычно произнесла ему всего лишь одну фразу по типу: «еще раз... и...» (см. ["психологическое карате"](#)). Больше ее он не трогал, более того, время от времени пытался как-то помочь, угодить...

б) он проникнется к вам интересом, симпатией...

- подружитесь с ним, если даже дружбой здесь как будто и "не пахнет".

Подружится можно активно (начать играть в его игры, либо крепко подраться, после чего помериться, либо совершить ради него опять же поступок, к примеру, рискните ради него, помогите... - нормальный человек это оценит, «не нормальный»- скорее всего примет, как должное, но все же...) или пассивно, создавая условия, при которых с вами самим захотят дружиться... - для хорошей фантазии- вариаций масса... (см. к примеру, ["психология сближающего поведения"](#))

- можно и вовсе (если возраст и половые предпочтения позволяют) соблазнить, влюбить в себя... (и такого не мало в нашей жизни, вспомним, к примеру, к/ф "Служебный роман"- комбинация с чудесным для всех финалом, концом)

в) он станет от вас зависим

Какие варианты здесь можно использовать, к примеру:

- оказать услугу и сделать человека обязанным, должным, а если проблемы, то проблему всегда можно создать, а потом ненавязчиво помогать ее решать... (см. "Крестный отец 1,2,3"- классика криминального жанра)
- занять вышестоящую должность, социальную позицию
- собрать компромат
- стать для данного человека очень нужным, значимым, незаменимым...

4. Разработка комбинации: алгоритма преобразования исходного в желаемое

Разработка конкретной последовательности действий, тактических ходов, которые изменят ситуацию (поведение, отношение участвующих в ней людей) в нужном, желаемом направлении.

Для примера, рассмотрим ситуацию из сериала "Государственная защита".

Родители нашли у дочери пакетик анаши... в последнее время она стала часто ходить по клубам... и ее новая компания, какая-то сомнительная...

Цель: необходимо, чтобы дочь со всем этим завязала и стала серьезнее относиться и к новым знакомствам и к жизни в целом...

Оценка ситуации: дочь- подросток, уверенная и своенравная, ей нравится этот новый драйв жизни и не нравятся родительские поучения, наставления...

Какие условия продумал папа (полковник МВД) поняв, что разговоры, наставления, уговоры никакие не помогут, а наоборот, усугубят, еще больше наколят отношения, отстранят...:

- дочка должна напугаться последствий такой жизни
- увидеть своих новых дружков в неприглядном виде (ложь, обман, предательство)
- поймет, что такая жизнь ни к чему хорошему не приведет и даст слово больше так не делать (нейтральному человеку, которого уважает и которому верит...)

Разработка комбинации. Далее встает вопрос- как все это реально воплотить в жизнь, т.е. что, как, с применением каких сил, средств, и в какой последовательности делать?

Вот здесь и начинается работа настоящего, креативного, творческого, аналитического ума...

Итак, какую комбинацию разыграл папа с помощью своих друзей (благо папа подполковник МВД).

Дочь со своими друзьями пошла в клуб. Ее приятель попросил взять себе коробок с марихуаной и пронести через охрану, "потому что девушек охрана не досматривает"... И тут их задерживает наряд милиции и отвозит в отделение. Их обыскивают, у нее находят "коробок", дружок - "не при делах"- уходит, а ее сажают в камеру, с наркоманами... (и начинаются реалии не перспективной, "покатившейся вниз", жизни...).

А тут, как бы случайно, мимо проходит папин друг, который ей нравится и которого она уважает... И он выручает ее, под честное слово, что она больше никогда не будет...

Для пущей убедительности (она сказала, что марихуана- это не наркотик, а так...), ей показывают конченного наркомана, который тоже начинал с анаши, а теперь с гепатитом, весь дряхлый и больной... - в общем она вроде как поняла...

Разыграно все было четко и по нотам... (опасность- узнает, не простит..., впрочем, через какое-то время узнала, все поняла, и виду не подала...).

Разрабатывая комбинацию эффективного поведения, необходимо просчитывать каждый ход: кто первый ходит, или уже сходил... ваш ход (стимул)- его ход (реакция)... Если он так- то вы как? если вы так, то он как?- все как в шахматах...

При этом не забывать про то, что ваш партнер по взаимодействию тоже может уметь думать и играть- т.е. просчитывать ситуацию, вас, вашу "игру" и делать свои, верные, но уже в вашу сторону, маневры и ходы...

Если, к примеру, понаблюдать, за игрой профессиональных теннисистов- то они играют по таким же правилам... И дело здесь далеко не в технике- среди равных выигрывает тот, кто думает на шаг вперед своего противника, умеет предугадывать его ходы...

Какие тактические приемы, уловки, манипулятивные ходы... здесь обычно используют

Большие, многоходовые комбинации состоят из определенных тактических приемов, хитростей, уловок (и это так), а в основе простых комбинации (одноходовок-двухходовок) лежит какой-то один определенный, тактический ход (или вернее ход, с которого все начинается). Что здесь можно выделить:

- **тактические приемы "дать-взять"**
- обманные ходы, дезинформация и утайка информации
- отвлекающие тактические маневры и ходы...
- подстава...

- провокация...
- привлекающие внимание и сбивающие с толку [нестандартные ходы...](#)

5. Воплощение задуманного в жизнь...

Не менее важное (а может и главное...)- это организация и высококлассное исполнение продуманного и задуманного...

Исполнение, действие- и вот здесь нужна особая верткость, зрелость, гибкость, уверенность, техничность, профессионализм, артистизм... - все должно идти естественно, непринужденно и по задуманному плану... (не исключая, конечно, [ситуационную импровизацию...](#))

И под завязку- **комбинация вербовки**

(сюжет из сериала «Спецгруппа»)

ЦРУ необходимо завербовать молодого советского журналиста, находящегося первый раз в Англии.

При каких условиях он подпишет договор с ЦРУ?- правильно, если будет растерян, напуган, загнан в угол, ощутит крушение всей своей будущей перспективной жизни, запуган...

Просто напугать, запугать- как-то не очень..., а вот повернуть операцию-комбинацию- "милое дело" ...

В чем **суть комбинации...**

1) журналиста подставляют под криминал: подсовывают ему в магазине дорогих сигар в карман дорогую сигару...- вызывают полицию, его забирают и временно помещают в специальную комнату...

2) в комнате, в которой его держат некоторое время сидит еще одна девушка, которая ненавязчиво делится опытом- "надо заплатить 50 долларов -взятку-штраф- и все будет нормально (дезинформация)

3) входит полицейский и журналист ему предлагает 50 долларов- результат- взятка должностному лицу- там это оказывается намного строже, чем украденная сигара... (еще более усложняем ситуацию)

4) в камере, в которую его сажают, его сокамерник провоцирует на драку- журналист толкает нападающего, тот падает, стучается головой об унитаз и (как будто) умирает... Журналист напуган до смерти...

5) адвокат, которого присылают на защиту окончательно его запугивает, говоря, что родственники и друзья убитого- сплошь уголовники... в тюрьме ему не жить...

б) Что делать?- ему предлагает помощь сотрудник ЦРУ- все уладится, если он подпишет договор о сотрудничестве... (договор, в таком смятении духа, подписывается без каких-либо особых колебаний, промедлений...)

Резюмируем выше изложенную информацию...

В целом, задача комбинационного психологического влияния:

- изменить исходное, не желаемое
- с помощью последовательно выстроенных ходов, действий, воздействий
- в благоприятное, желаемое...

Для этого

- а) необходимо оценить все тонкости, нюансы исходной ситуации
- б) продумать условия, при которых исходная ситуация будет меняться в желаемом направлении

в) создать эти условия, т.е. придумать алгоритм (последовательность действий) построения желаемой ситуации

В целом, для разработки комбинаций необходимо обладать особым, аналитическим, стратегическим, креативным, социально продвинутым, умом, который все видит, понимает, далее оценит, проанализирует, продумает, просчитает... и в любом случае что-то такое придумает...

А дальше, сама партия, действие- организация и высококлассное исполнение, воплощение продуманного и придуманного в жизнь- и здесь нужна особая, социально адаптивная зрелость, верткость, гибкость, креативность..., профессионализм, артистизм...

В основе выдвинутых положений лежит [Теория эффективного поведения И.В.Герасимова](#)

Игорь Герасимов