

PSIXOLOJİ TAKTİKALAR: İNSANLARA TƏSİRİN FORMA VƏ METODLARI

Ləman Verdiyeva

*Xəzər Universitetinin Psixologiya
Departamentinin dosent əvəzi*

Açar sözlər: *psixoloji həmlə, təbliğat, təşviqat, avtohipnoz, açıq və qapalı suallar, bədən dili, kütləvi psixoz, dindar qruplar, tələbələr, hərbi qulluqçular, təlqin obyekt, təlqin texnikaları.*

Ключевые слова: *психологическая поддержка, пропаганда, агитация, автогипноз, открытые и закрытые вопросы, язык тела, массовый психоз, религиозные группы, студенты, военнослужащие, объект вдохновения, вдохновляющие методы*

Key words: *psychological propaganda, propaganda, agitation, autohypnose, open and closed questions, body language, mass psychology, religious groups, students, servicemen, object of inspiration, inspiration techniques*

Yer üzündə bütün cəhətləri ilə bir birini təkrar edən iki eyni insan tapmaq mümkün olmadığı kimi, onlar arasında yaranan ünsiyyət növləri, münasibət formaları da, özünün forma və məzmununa görə fərqlənir. Hər bir ünsiyyət növündə iştirak edənlərin temperament, intellekt və xarakterindən tutmuş, onların dini, milliyəti, irqi, irsi, cinsi, sinfi, siyasi və s. elementlərin cizgiləri həkk olunur.

Ünsiyyət aktı özünəməxsus taktika və strategiyaya, hücum və əks hücum məqamlarına, kəşfiyyat və diversiya elementlərinə malikdir. Rəqibin zəif cəhətlərini aşkar etmək, fikirlərini “oxumaq”, onu necə inandırmaq,

fəaliyyətə təhrik etmək və ya ondan çəkəndirmək, istər ayrıca fərdlərin, istərsə də nəhəng qrupların, kütlələrin, xalqların beyninə lazımı şüurları, inamları, baxışları, motivləri necə yerləşdirmək:

Bu taktikalar rəqibinin zəif cəhətlərindən öz məqsədləri üçün istifadə etmək, onun psixikasını bir cihaz kimi idarə etmək, həyat tərzinə, düşüncələrinə müdaxilə etmək, ümumilikdə, mürəkkəb insan münasibətləri laboratoriyasında rahat işləmək üçün instruksiyadır.

Kəşfiyyat rəqibin zəif və güclü cəhətlərini aşkara çıxarmaq üçün zəruri mərhələdir. Zəif – cəhətlər haradan zərbə vurmağı bilmək üçün, güclü

cəhətlər isə – düşmənin zərbələrindən qorunmaq üçündür. Psixologiyada da belədir: rəqibin zəif cəhətləri – onun arzuları, istəkləri, təmənnaları, tələbatları, şəxsi motiv və məqsədləridir. Güclü cəhətləri isə- əqidəsi, əlaqələri, imkanları, mütəxəssis olduğu bilik sahəsi və s.

Ünsiyyətin kəşfiyyat mərhələsi-rəqibin həmin bu psixoloji müayinəsini nəzərdə tutur.

İnsanın istənilən fəaliyyəti məhz bu faktorların kombinasiyasında meydana çıxır və istər ayrıca fərdlərin, istərsə də kütlələrin psixoloji idarəçiliyi də müxtəlif metodlarla müdaxilə hesabına mümkün olur.

Ünsiyyət zamanı düzgün taktika seçə bilmək işinin tərkib hissəsi olan bu məsələni müxtəlif konkretlik səviyyəsində, əsasən üç yolla həll etmək mümkündür:

1) Bütün insanlara xas olan ümumi psixi əlamətləri tərəf-müqabilə də aid etməklə – ümumi formada;

2) Mənsub olduğu irqə, irsə, cinsə, sınıfa, dinə, millətə xas olan ümumi cəhətləri ona da aid etməklə;

3) Konkret olaraq onun öz psixi konturlarını müəyyən etməklə.

İndi isə nisbətən ətraflı.....

Prinsip baxımından dünyada mövcud olan bütün tədqiqat üsullarını iki kateqoriyaya ayırmaq mümkündür:

- ◆ Dioxronik
- ◆ Sinxronik

Bunlardan birincisi -keçmişə, ikincisi isə bu günə aid faktları öyrənməyə yönəlik araşdırma üsuludur. Birincilər arxiv materiallarına görə, ikincilər müşahidə və eksperimental yolla öyrənilir ki, burada birinci – bilavasitə, ikinci isə dolayısı tədqiqat üsuludur. Psixologiyada hər iki üsuldan məharətlə istifadə olunur, xüsusilə, indirmə prosesində.

Sinxronik tədqiqat üsulundan isə nisbətən daha geniş istifadə olunur.

Müşahidə:

Göz önünə ilk növbədə görmə vasitəsilə aparılan tədqiqatlar gəlir. Lakin nəzərə alınsa ki, insanın ətraf aləmdən informasiya alması 5 əsas, 20-yə yaxın köməkçi hiss kanalları vasitəsilə baş verir, o zaman görmənin insan həyatında 100% xarakter daşmadığının dərk etmək mümkündür.

Eksperiment:

İnsanın daxili aləmini müxtəlif situasiya və münasibətlər üzə çıxardır. Məhz bu halda psixi tarazlıq pozulur. İnsanın eksperimental tədqiqi- məhz lazımı stiuasiyanı süni surətdə yaratmaqla mümkün olur.

İnsanı tanımağa 10 illərlə vaxt lazımdır, bu müddət də hələ hər şeyi aydınlaşdırmır və onun sizdən gizlətdiyi sirrləri, istəkləri, zəiflikləri ola bilər. Bütün bunları üzə çıxartmaq üçün bəzi psixoloji taktikalar mövcuddur.

► Sərbəst assosiasiya metodu:

Psixanalitikanın əsas fəndlərindəndir,

adi ünsiyyət vasitəsilə qarşıdakı insanın daxili dünyasına nüfuz edə bilir. Burada, cəhd edilir ki, tərəf-müqabil öz danışıqlarına maksimum aludə olsun və hissləri, fikirləri üzərində nəzarəti unutsun. Bu zaman beyində ətalət yaranır və fikirlərin axını “zəncirvari reaksiya” aktı kimi stimullaşır, hər yeni fikir yaddaşdan özünə uyğun digərlərini tapıb çıxardır – beləcə də, fikirlərin eskalasiyası fasiləsiz olaraq tənzimlənir.

Mexanizm baxımından bu metod avtohipnoz halının bir versiyasıdır. Belə ki, burada əsas məqsəd qarşıdakı insanın psixikasını relaksasiya halına gətirməkdir.

a) İnsanı bu hala gətirməyin birinci şərti – danışarkən onun sözünü kəsməməkdir. (nə haqda danışmasından asılı olmayaraq)

b) İkinci şərt- etibar və güvən hissinin, təhlükəsizlik təminatının olmasıdır. (heç kim güvənmədiyi insanlarla ünsiyyətə girmək istəmir)

c) İnsanı sərbəst assosiasiya halına kökləməyin üçüncü şərti – passiv yox, aktiv dinləyici olmaqdır, dinləyicilik qabiliyyətinizlə stimullaşdırmaqdır. Bəzi verbal və qeyri-verbal formullar mövcuddur ki, onlar bu hala mane olmayıb, əksinə, “ayıqkən hipnoz ” halını daha da dərinləşdirir, təkan verir və həqiqətən də getdikcə qeyri-şüuri bir vəziyyətə gətirir.

► **Mübahisə metodu:** insanın daxili dünyasına müdaxilə etməyin,

fikirlərini aşkarlamağın daha bir metodu onu münaqişəyə, mübahisəyə cəlb etməkdir. Məlumdur ki, intellekt emosiyaların gərgin və süst hallarında öz funksiyasını dayandırır. İntellekt özünün tənqidi-sensor funksiyası ilə mənafeyinə zidd olan heç nəyi yaxınlığına buraxmır. Burada əsas məqsəd emosiyaların nəzarətsiz çılğın halını yaratmaqdır. Mübahisəyə cəlb olunan insan öz üzərində nəzarəti itirir və iradəsi hesabına maskaladığı əsl kimliyini biruzə verir. Bu hal xarakterin bəzi qaranlıq tərəflərini də üzə çıxardır. Məhz bu anda müəyyən etmək mümkündür ki, insan nə dərəcədə inadkar və ya güzəştə gedəndir, təmkinli və ya özündənçıxandı, dardüşüncəli və ya taktikalıdır. Bəli, tanımaq istədiyiniz adamla yaxşıca mübahisə edin, lakin etika şərcivəsini gözləməyi unutmayın. Onsuzda bu arada qarşıdakı öz əsl kimliyini göstərəcək.

► **Sınaq-səhv metodu:** insanın həqiqi fikirlərini üzə çıxarmağın daha bir üsuludur. Burada müxtəlif kəşfiyyət xarakterli sözlər və hərəkətlər vasitəsilə ona “hücum” edilir. Bundan sonra hansı taktikanın seçilməsinə qərar verilir.

I halda – şit zarafat, lətifə, eyham, replika, ikibaşlı suallar və s vasitəsilə birbaşa hücum olunur və lazımı sərhəddə keçilir.

II halda – ehtiyat tələb edən baryerlər aşılıb göstərilir və qarşıdakının

da bunu ciddi hesab edib etmədiyi izlənilir. İnsan əsasən açıq cümlələr vasitəsilə istiqamətləndirilir. Məs; “Heyif ki,..... Yoxsa? Və ya Hələ vaxtı deyil, Yoxsa....”

► **Statistik intensivlik metodu:** İstədiyi oyuncaq və ya sevdiyi yiyəcəklər yanında balaca uşağın davranışı məlumdur. Gözü orda qalır, ona doğru daha çox dartınır. Böyüklər də belədir. Yaşından aslı olmayaraq hər bir adam beynini məşğul edən problemə fikrən dönə-dönə qayıdır. Məhz bu kiçik ipucu qarşıdakının fikirlərini “oxumağı” mümkün edir.

Bəzən qarşı tərəf sizdən nəse qoparmaq xatirinə nəyisə tez-tez vurğulaya bilər ki, bu da onun maraqlarını ifadə edəcəkdir.

► **Eyham metodu:** burada təsadüfi hansısa eyhamlara işarə edilir. Lakin bəzi nüanslar var ki, effektiv nəticə almaq üçün onların nəzərə alınması vacibdir. Əvvəla eyham düz hədəfə dəyməlidir, yəni bu sirin ən az elementlərindən birini dəqiq bilmək şərtidir.

İkincisi, qarşıdakı insanın hər hansı öləri açıqlamaları barədə sual vermək olmaz. O, fərqiə varmadan hadisə barədə hər şeyi danışdıqda, güman edir ki, onsuz da siz hər şeyi bilirsiniz. Sizin suallarınızsa xəbərsizliyiizi üzə çıxarar və qarşıdakının məsuliyyət barədəki hər şeyi yenidən düşünməsinə gətirib çıxardar.

► **Həqiqəti etiraf metodu:** insanın həqiqi fikirinin, xarakterinin, emosiyalarının üzə çıxarılmasının daha bir üsulu – onun halının, müvqeyinin, əqidəsinin, xarakterinin və s əksinə, səhv yozulmasıdır.

I halda – məsələnin pis tərəfi əsas götürülür. Bu cür təhrifin imici, nüfuzu bahasına başa gələcəyini düşünüb, dərhal hər şeyi bütün incəliklərinə qədər danışıır.

II halda – əksinə, hər şey mübaliğə etdirilir, ideallaşdırılır. Gələcəkdə həqiqətin üzə çıxması ilə özünü namünasib vəziyyətə düşəcəyini dərk edir və dərhal rəyinizə düzəliş verir; “Nə danışırsız, mən o qədər də ideal deyiləm”

► **Sorğu metodu:** insanlıq bir-biri ilə ünsiyyət saxlamağa başladığı ilk gündən bu metoddan istifadə edir. Elmi idrakda rolu əvəzəilməzdir. Ritorikada xüsusi təsir vasitəsi kimi istifadə edilir.

Lakin sualın ritorik, məntiqi qaydası psixologiya üçün yaramır. Əfsuslar olsun ki, hələ də istintaq-dindirmə prosesində, kriminal psixologiya və məhkəmə psixoloji ekspertizalarında şablon suallardan istifadə olunur.

Lakin dünya təcrübəsində nisbətən fərqli sual növlərindən istifadə olunur:

1. Faktın müəyyənləşdirilməsi məqsədinə xidmət edən suallar (açıq və qapalı suallar)

2. Əlamət və münasibətin müəyyənləşdirilməsinə xidmət (bədənin dilinə istiqamətlənən) edən suallar. Bu zaman sual verilir, lakin cavablandırılması qadağan edilir və bədənin dili “oxunur”.

Nisbətən bəsit, insanı tanıma priyomları da məşhurdu.

- 1) *Damarına basın, əlbəttə, məcazi mənada. Çox güvəndiyiniz birini gerçəkdən tanımaq istəyirsinizsə “damarına basmaq”da fayda var.*
- 2) *Əgər tanımaq istədiyiniz insan Sizin vasitə ilə mənfəət əldə edirsə, bu qazancı bir müddət məhdudlaşdırın. Mənfəət bitəndə insanın gerçək üzünü ortaya çıxır – xoşbəxtlik, sevgi, dostluq, hamısı bir maskadır və maskalar düşdüyündə yeni simalar ortaya çıxır.*
- 3) *Əgər birini tanımaq istəyirsinizsə ona səlahiyyət verin. Edə biləcəklərinə və etdiklərinə bir göz atın....*
- 4) *Müvəqqəti birlikdə yaşayın və ya səyahətə çıxın. Yolçuluq zamanı yaranan ən çətin, stressli zamanlarda necə reaksiya verdiyini izləyin. Çətin vəziyyətlərdən çıxış yollarını axtararkən yanınızda olacağına, çıxış yolları tapa biləcəyinə baxın. Evin içindəki hal və hərəkətləri də insanın kimliyi haqqında yetəri qədər məlumat verəcək.*

5) *Birlikdə başladığınız işlərdə bilərəkdən və qəsdən xətalara yol verin. Zərəri çox olmasa da panika yarada biləcək xətalər olsun. Qarşı tərəfin münasibətini bir anlıq da olsa görəcəksiz*

6) *Borc alın və bilərəkdən bir müddət gecikdirin*

Və gözlər... Gözlər dilin saxladığını açıqca vurur. Ən dərindeki sirləri gün üzünə çıxardır, sözü belə edilməyən gerçəkləri ifşa edir. Bir insanı tanıya bilmək üçün gözündəkini oxuya bilmək gərəkdir. Orada yazılı nə varsa əmin olun ki, həqiqətdir.

Əgər bir insan: dürüst deyilsə və ya bir şeylər gizlədirsə baxışları bizimkilərlə toplam zamanın 3/1-dən daha az qarşılaşacaqdır;

Baxışlarınız qarşıdakının baxışlarıyla toplam vaxtın 3/2-dən daha uzun zaman qarşılaşarsa bu insan ya sizi çox bəyənir, ya sizi daha yaxından tanımaq istəyir, ya da sizin zəif cəhətlərinizi anlamağa çalışır.

Başqa biriylə yaxşı münasibət qurmaq üçün onunla toplam zamanın 60–70% göz-gözə gəlməyiniz lazımdır.

Göz bəbəklərinin dili: insanın ruh halı və davranışı (-)dən (+)ə və ya əksinə keçərkən göz bəbəkləri kiçilir və ya böyüyür. Həyəcanlanan birinin gözbəbəkləri 4 qatına çıxa bilər. Tam tərsinə əsəbləşmiş, kin və nifrətlə dolu birinin göz bəbəkləri kiçilir.

Birini tanımaq istəyirsinizsə öncə pula olan münasibətini, özündən üstün mövqedə olanlarla və özündən aşağı statusda olan insanlarla davranış şəklinə baxın.

Bir insanı tanımağın ən yaxşı yolu onun hər kəs tərəfindən sevilib- sevilməməsidir. Hər kəs tərəfindən sevilən bir insan yetəricə dürüst və açıq sözlü deyildir. Öz maraqları üçün hamı ilə münasibətlərini qoruyur...

Bir insanı tanımağa zaman gərəkdir. Yaxşı və pis insan yoxdur. İnsanların daxilində xeyir və şər hər zaman vardı, lakin şəraitə görə ortaya çıxarlar.

Psixoloji həmlə zamanı təbliğat və təşviqat məsələlərinə xüsusi diqqət yetirilməlidir.

TƏBLİĞAT – Sırf ideoloji element olub, inandırma və sanksiyaları əhatə edir.

TƏŞVİQAT – Təlqin və aldatmanın bir çox elementlərini özündə birləşdirir.

Təbliğat – burada bütün hallarda verbal və qeyri-verbal vasitələrlə aparılan aşağıdakı fəaliyyət növlərini nəzərdə tutulur:

■ lazımı məsələnin yalnız sizə sərf edən tərəfləri seçilmiş hədəfin (kütlə və ya şəxs) zövq, baxış və maraqları (arzusu, ehtiyacı, stereotipi), sosial mənsubiyyəti (irqi, irsi, dini, sinfi) mənsubiyyətilə ziddiyət təşkil edən xüsusiyyətləri hərtərəfli işıqlandırılır,

geniş reklam edilir. KİV-nə çatdırılması təmin edilir.

■ dövriyyəyə saxta informasiya buraxılır, saxta analiz, arqument, fakt, statistik göstəricilər verilir və izah edilir.

■ xüsusi eyhamla ortaya atılmış mövzular diskusiya obyektinə çevrilir

■ yaxın keçmişdə işlədilmiş buna bənzər fikirləri aktuallaşdırılmaqla xüsusi informasiya proqramlarına, verilişlərə xüsusi diqqət cəlb etmək yolu ilə assosiasiya yaradılır.

■ bu məqsədə xidmət edən hər cür ideyalar, ədəbiyyat və incəsənət nümunələri, həmçinin, bu işə xidmət edən insanların maliyyə, instruksiya, tribuna baxımından dəstəklənməsi, mediya vasitəsilə reklamı təşkil olunur.

■ bütün bu fəaliyyətə qarşı olanlar isə gizlədilir, məqsədyönlü yozularaq tənqid atəşinə tutulur, əleihinə kompaniya formalaşdırır və s.

Eyni zamanda, ideoloji diversiya məqsədilə təbliğatdan istər ayrıca fərdlərin, istərsə də nəhəng kütlələrin, xalqların, orduların beyninə lazımı şüarları, inamları, motivləri yerləşdirmək məqsədilə geniş istifadə edilir.

Rəqib cəbhəsinin şəxsi heyətinin:

a) Mənəvi və hərbi ruhunu qırmaq

b) Öz qüvvələrinə və hərbi-siyasi rəhbərliyinin komponentliyinə inamını itirmək

c) Döyüş qabiliyyətini aşağı salmaq
d) Kütləvi psixoz, təslimçilik əhval-ruhiyyəsi yaratmaq

e) Məğlubiyyətin qaçılmazlığı və məğlubiyyətlə barışmaq psixologiyası, əks tərəfə qarşı loyallıq münasibət

f) Səfərbərlikdən və ya hərbi əməliyyatlardan yayınmağa, döyüş meydanından qaçmağa

g) Öz dövlətinin əleyhinə cəsusluq etməyə, vətəninə xəyanət etməyə, əsir düşməyə, dizertelliyyə meyilləndirmək

Dövlətin siyasi ideologiyası və milli vətənpərvərlik təbiiyyəti zəif olduqda, onun vətəndaşlarının başqalarının təsiri altına düşmə riski birə min artmış olur.

Təşviqat – bu ad altında – psixoloji modelləşdirmənin qeyri-idealoloji vasitələrlə realizəsi variantları nəzərdə tutulur. Buraya müxtəlif provakasiyalar, konfliktogen şəraitlər, hədə-qorxu, tətilər, baykotlar, rüşvət vermə, girov götürmə, sui-qəsd, diversiya-terror, sabotaj, fiziki güc tətbiqi, hərbi-fiziki ekspansiya, adam oğurluğu və s. kimi adı həyatda rastlaşılan bu kimi vasitələr aiddir.

Hakimiyyətin fiziki, emosional, intellektual və iradi tipinə uyğun olaraq, insanların birinin digərinə təsir üsulları da 4 növdür:

1. Birbaşa qüvvə tətbiqi edilməsi:
2. Təlqin: 3. İnandırma 4. Sanksiya

İnsanları ayıqkən necə hipnoz etməli

Ümumi olaraq, istənilən təlqin prosesinin səmərəliliyi bir çox faktorlardan asılıdır;

1. Təlqin edən şəxsin kimliyi: onun komponentliyi, etibarlılığı, zahiri cəlbediciliyi və s.

2. Təlqinə məruz qalan şəxsin kimliyi: yaşı, analitik, yoxsa obrazlı düşüncə tərzinə malik olması.

3. Hər iki tərəf arasındakı münasibət: aralarındakı etimad və ya şəxsi simpatiya.

4. Təlqin materialının məzmunu: ötürülən informasiya ağıla, yoxsa emosiyaya təsir üçün hesablanıb, birtərəflidir, yoxsa tamdır və s.

5. Təlqində istifadə olunan kanal: aktivlik-passivlik, birbaşa, yoxsa dolayısı ilə (KİV, TV-25 kadr vasitəsilə)

6. Situasiya: təlqin harda, hansı vaxtda, hansı şəraitdə həyata keçirilir.

Ümumən asan təlqin oluna bilən fərdlərin başlıca əlamətləri

a) Fiziooloji cəhətdən – ağdərili, mavigözlu, sarışın saçlı adamlar (qizilsaçlı sarışın buraya aid deyil)

b) Emosional baxımdan – tez küsən, tez mütəəssir olan, tez hey-rətlənən, utancaq, qorxaq, həyəcanlı, təsirgöstərən qarşısında qorxu, həyəcan, həya və s hissələr keçirənlər

c) İntellekt baxımından – az savadlı və az təcrübəli, sağyarımkürəli adamlar;

d) İradi baxımdan – daim itaət altında yaşamış, azadlıq ruhu ölmüş,

özünəinamsız, aşağı özünüqiymətləndirmə, bədbin, özünü gərəksiz hiss edən, psixi tempin yavaş tipinə mənsub olanlar

e) Sosial baxımdan – aşağı sosial statusu olan şəxslər və s. əsasən müqavimətsiz təlqinə düşürlər.

Daha yaxşı təlqin obyektı olan sosial qruplar:

Mülki sferada: Özünün hüquqi, iqtisadi, sosial vəziyyətindən narazı olanlar, vəzifədən uzaqlaşdırılmışlar, siyasi və iqtisadi iflasa uğramış, seçkidə uduzmuş şəxslər, məhbuslar, xəstələr...

O cümlədən, **pasifistlər, nihilislər, dissidentlər**, dindar qruplar, əhalinin kasıb təbəqəsi, tələbələr və b. istənilən ölkənin təlqinə həsas kateqoriyasını təşkil edir.

Xarici öləkələrin xüsusi xidmət orqanları xüsusilə əhalinin bu kateqoriyalarını hədəf seçirlər.

Hərbi sferada: Yeni formalaşmış və ya ehtiyatda olan hissələrin hərbi qulluqçuları, mühasirəyə və ya əsirliyə düşmüş hərbi qulluqçular, əməliyyatlar zamanı böyük itki vermiş hissələrin şəxsi heyəti, hökumətin siyasi kursundan narazı olan hərbi qulluqçular, başqalarına nisbətən daha pis maddiməişət təhcizatı olan hissələrin hərbi qulluqçuları, aralarında sosial, dini konfliktlərin qeydə alındığı bölmələr, o cümlədən, milli azlıqlardan olan əsgər və zabitlər.

Təlqin texnikalarının bəzi nümunələri aşağıdakılardan ibarətdir;

1. “İnformasiyanın periferiyadan verilməsi” ilə aparılan təlqin – Şüurun funksiyasını blakirovka edərək lazımı informasiyanı birbaşa individin təhtəlşüuruna çatdırmaq, onun aktiv diqqətini bir başqa məsələ ilə məşğul edib lazımı informasiyanı ona bu məsələnin fonunda periferiyadan verməkdir. Bunun üçün verbal və qeyri-verbal vasitələrdən istifadə edilir. Məs: dildə diqqət yayındırıcı fikir ifadə olunur, mimika və jestlərlə isə əsas məna aşılır. (və ya subliminal yolla)

2. Assosiativ təlqin – şüur baryerlərini dəf edərək birbaşa olaraq təhtəlşüura müdaxilə etməyə imkan verən metoddur. Bu zaman lazımı fikir obyektə obrazlı informasiyaların fonunda, onlarla kombinasiyada - assosiasiyada dikdə edilir. (Əbu-Hanzala, rok musiqi, internet oyunları- xüsusilə qulaqcıqlardan istifadə olunursa daha dağıdıcı olur)

3. Pilləli təlqin - məqsədinizi birdən-birə kompleks variantda ortaya qoymaq, tərəfdaşı hürküdüb, onu qətiyyətlə müdafiəyə köklədiyi və müqavimətə vadar etdiyi halda, pilləpillə irəliləmək tərəfdaşa adaptasiya üçün möhlət verir və onun ustanovkalarını, stereotiplərini addım-addım qırır. (ABŞ – Koreya müharibəsi nümunəsi)

4. Materialların obyektin maraqları ilə əlaqələndirilməsi metodu – obyektin təhlükəsizliyinə hədə törədən və ya təhlükəsizliyi ilə əlaqələndirilən informasiya ona daha yaxşı təsir göstərir.

“Siciliya sindromu” – özünü lap əvvəldə təcrübəsiz, sadələvh kimi göstərərək rəqibi arxayınlaşdırmaq, passivləşdirmək gələcəkdə onu asanlıqla idarə etməyə imkan verir.

NÜMUNƏ:

– Körfəz müharibəsi dövründə (1991) ABŞ xüsusi psixoloji fənddən istifadə edərək, 40 gün ərzində təqribən 84 min İrak əsgər və zabitini əsir düşməyə təhrik etmişdir. Bunun üçün ələ keçirdiyi 5-10 iraklı əsgər üzərində psixoloji eksperiment aparılır. Əsgərlər – *“Azad olmaq - əsir olmaqdan, əsir olmaq isə – ölməkdən üstündür”* fikrini tamamilə mənimsəmişdilər.

– Koreya müharibəsi zamanı bir çox amerikan əsgəri Çinin əsir düşərgələrinə düşdü. Çin tərəfi onların üzərində aşağıdakı psixoloji təcrübəni apardı:

I mərhələdə – subordinasi gözlənilirdi: əsirlər arasından zabitlər və aktivlər seçilib, başqa yerdə yerləşdirildi;

II mərhələdə -yerdə qalan əsirlər arasında amerikanpərəst məqalə və oçerklər üzrə müsabiqə keçirildi.

Qaliblər mükafatlandırıldı. Amerikalılar bu işə həvəslə girişdilər, burada özləri və ölkələri barədə heç də qəbahət yox idi. Lakin obyektivliyin gözlənilməsi əsas şərt idi. Əsirlər bunu o qədər də qəbahət hesab etmədilər.

Müsabiqə davam etdikcə yeni tapşırıqlar verilirdi, məs: “ABŞ qüsurlardan xali deyil”, “ABŞ dövlət və ordu rəhbərləri heç də ideyal deyildir” və s. Və bu müharibədə uşaqların, qocaların, qadınların, xəstələrin öldürülməsinə də münasibət bildirmək də tapşırıqlar arasında idi. Beləliklə də hamı antiamerika və prokomunist ruhunda düşünməyə stimullaşdırılırdı. Üstəlik də bu məqamlar əsirlərin beyninə öz yoldaşları vasitəsilə yeridilirdi.

Bənzər psixoloji təsir taktikaları İŞİDə qoşulmağa cəlb olunanlarda da tətbiq olunmuşdur.

Yeri gəlmişkən, ayrı-ayrı xarici təşkilatların bu gün azərbaycanlı gənclər, tələbələr, alimlər, aspirantlar arasında keçirdikləri “isteqad müsabiqələri”nin, seminarların, müsabiqələrin arxasında belə bir maraq dayanmır ki ????

Ədəbiyyat:

1. Məmmədov C.M. Diplomatiq psixologiya. Seattle Washington United States 2016

2. Абдурахманов Р.А. Военная психологияметодология, теория,

практика. Учебно-методическое пособие. Москва 1996

3. Фрейджер Р., Фэйдимен Дж. Теории личности и личностный рост.

4. May R., Psychology and the human dilemma. Princeton, NY: Van Nostrand. (1967).

Психологические тактики: формы и методы воздействия на людей

Абстракт

Невозможно найти двух одинаковых людей которые повторяют друг друга, возникшие между ними типы связей, формы отношения, отличаются по своей форме и содержанию. Каждый тип общения характеризуется их темпераментом, интеллектом, характером, их религией, национальностью, расой, происхождением, полом, классом, политикой и т. д.

Эти тактики используют слабые стороны противника в своих целях, контролируют его психику как устройства, вмешиваются в его мысли, в общем это инструкция для удобства работы в сложной лаборатории человеческих отношений.

Psychological tactics: forms and methods of impact on people

Abstract

It is impossible to find two identical people who repeat each other on all sides of the earth, and the types of relationships they form among them differ in their form and content. From the temperament, intellect and character of each type of communication, their religion, nationality, race, heritage, sex, class, political, etc. elements of elements are engraved.

These tactics are the instruction to use the weaknesses of the opponent for their own purposes, to control his mentality as a device, to interfere with his lifestyle, his thoughts, and to work comfortably in the complex human relations lab.

Məqalə Xəzər Universitetinin psixologiya departamentinin iclasında müzakirə edilərək çapa məsləhət görülmüşdür (protokol №03)

Rəyçi R.V.Cabbarov, psixologiya üzrə fəlsəfə doktoru, dosent
Məqalə redaksiyaya 15 mart 2018-ci ildə daxil olmuşdur