

УДК: 016

Юсупов А.Р.

кандидат технических наук, доцент,

Ферганский политехнический институт. Узбекистан. Фергана

УСТОЧИВОСТЬ ПРОВОКАЦИЯМ – НАДЕЖНАЯ ЗАЩИТА ПРОДУКТИВНОЙ ТВОРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: провокация – это психологическая манипуляция, «вызов» направленная на то, чтобы заставить жертву вести себя определённым образом. Обычно речь идёт о нежелательном поведении, подразумевающим с вредными последствиями для жертвы, которые при этом выгодны провокатору. Даже распознав провокатора, эффективно противостоять ему получается не всегда. Если вы понимаете, что поддались на провокацию – внимательно проанализируйте это положение.

Ключевые слова: провокатор, агрессор, психопат, сплетник, самоанализ, защита

Вступление

Изменение самого действующего человека — это, таким образом, неотъемлемая сторона всякой человеческой деятельности в той степени, в какой человек оказывается перед необходимостью жить и действовать, в том числе и адаптироваться в мире, который во многом создан все той же деятельностью. Сегодня мы видим множество примеров того, что адаптация человека и человечества к изменениям, порожденным предшествующей деятельностью, нередко становится далеко не простой проблемой, если говорить, скажем, о тех переменах, которым подвергается наша среда обитания [1].

При этом большинство людей легко на них поддаётся уф, поскольку не умеет не только противостоять им, но даже и распознавать их. Пользуясь этим, умелые провокаторы «играют» своими жертвами, выставляя их в дурном положении и добиваясь своих целей [2].

Провокация – это психологическая манипуляция, «вызов» направленная на то, чтобы заставить жертву вести себя определённым образом. Обычно речь идёт о нежелательном поведении, подразумевающим вредные последствия для жертвы, которые при этом выгодны провокатору. В повседневной жизни провокации чаще всего направлены на то, чтобы вывести соперника из равновесия, заставив его вести себя неадекватно и убедив всех сослуживших в его неправоте.

Чтобы вывести соперника из себя, провокатор может использовать особые вопросы и утверждения, которые произносит спокойным тоном:

- «Это информация из авторитетного источника? А из какого?»;
- «Я имею право высказать своё мнение. Или свободу слова отменили?»;
- «Вы можете доказать это? Или это пустые слова, как обычно?»;
- «Вы выдумываете то, чего не было!»;
- «Ну и что?!».

Можно привести множество разнообразных примеров. Но существует несколько типичных видов провокации, которые чаще всего встречаются в повседневной жизни и обыгрываются в художественных произведениях [2].

Материалы и методы

Сюда входят эмпирические методы, такие как моделирование, установление фактов, эксперимент, описание и наблюдение, а также

теоретические методы, такие как логические и исторические методы, абстракция, дедукция, индукция, синтез и анализ, а также методы эвристических стратегий. Материалами исследования являются: научные факты, результаты предыдущих наблюдений, опросов, экспериментов и тестов; средства идеализации и рационализации научного подхода.

В жизни провокация часто используется в близких отношениях для того, чтобы вызвать конфликт и при этом выглядеть жертвой, а не агрессором. К примеру, супруги используют такой подход при выяснении отношений, чтобы обеспечить себе заведомо выигрышную позицию и убедить «половинку» в том, что именно она виновата в ссоре. Такая «игра» обычно происходит на личном уровне между двумя людьми, но иногда бывает направлена на широкую публику.

Существует различные виды провокаций:

Эксплуатация амбиции и тщеславия. Провокация не всегда направлена на негативную реакцию. Умелые манипуляторы могут использовать её, чтобы заставить собеседника вести себя определённым образом. Известный пример описан в басне «Ворона и лиса»: при помощи похвалы Лиса усыпляет бдительность Вороны и заставляет её выронить сыр. Провокации часто встречаются в художественных произведениях. К примеру, провокатор-шпион может «восхититься» тем, насколько важен и влиятелен собеседник, чтобы разговорить его, заставив хвастаться и выдавать секреты.

Проверка границ самостоятельности. К ней очень часто неосознанно прибегают дети, которые нарушают ограничения родителей и попечителей, чтобы понять, как далеко можно свободно зайти и какие будут последствия. Это не потому, что они такие умелые провокаторы, просто дети любят экспериментировать, таким путём на деле

просчитывают реакцию взрослых. Такой подход выбирают, сообразуют и на работе, при смене начальствующего состава [4].

Требование доказательств и доводов для оправдания используется в публичных раздорах, чтобы убедить окружающих в собственной правоте. Её суть заключается в том, что провокатор обвиняет оппонента в чём-либо и ждёт реакции. Оппонент же оказывается в проигрышной ситуации. Он может отрицать обвинения или начинать оправдываться – для окружающих он всё равно будет выглядеть виновным.

Другой вид провокации – проверка на «слабо», здесь провокатор требует, чтобы оппонент доказал свою **решительность** или смелость, выполнив какое-то опасное, безрассудное и, как правило, совершенно бессмысленное действие. Проверку на «слабо» часто используют, чтобы добиться выгодных для себя действий. К примеру, продавец на рынке может показательно усомниться в платежеспособности покупателя и предложить ему более дешёвую вещь. Тот же, возмущившись, требует дать ему самую дорогую, а потом платит за неё гораздо больше, чем изначально намеровался потратить, лишь для того, чтобы не ударить лицом в грязь [6].

Результаты и обсуждение:

Все виды провокаций можно разделить на две большие группы:

- *Демонстративные.* Так называют провокации, которые очевидны для самой жертвы и для окружающих, а также имеют понятные цели. Это могут быть прямые оскорбления, ложь, клевета, **буллинг** и прочие варианты вызывающего поведения. Большинство людей реагирует на подобные выпады в свой адрес эмоционально и несдержанно. Именно это обычно и нужно провокатору. Позитивная провокация за счёт лести, похвалы и восхищения также может быть явной, но сама жертва часто её не замечает, поскольку приятные слова усыпляют её бдительность.

- *Скрытые.* Так называют провокации, которые сложно распознать. Кроме того, даже если провокация становится очевидной, её цели всё равно остаются непонятными. По сути, это скрытое манипулирование жертвой. Провокатор добивается своих целей, жертва же ни о чём не догадывается, а значит, не может оказать сопротивление.

С провокаторами всё несколько сложнее, чем с провокациями. Чтобы выбрать оптимальную тактику противостояния, нужно правильно идентифицировать «вид» провокатора. Можно выделить 5 основных видов:

- *Провокатор-политик.* Провокаторы, относящиеся к этому виду, готовы тратить время и силы на то, чтобы разрабатывать хорошо продуманные планы. Их цели могут быть разными. Но в любом случае они очень опасны, особенно если учесть, что они неплохо маскируют свою «подрывную» деятельность. Обнаружив такого провокатора среди знакомых, нужно сразу уяснить, что он очень опасен. С ним нельзя сильно сближаться, но и ссориться лишний раз не нужно, ведь противостоять ему на его же территории будет очень сложно [5].

- *Вампир.* Многие провокаторы – это обычные [энергетические вампиры](#), которые дестабилизируют обстановку вокруг себя ради получения «подпитки» от окружающих. Представители этого вида менее опасны, чем провокаторы-политики. И всё же от них тоже лучше держаться подальше, ведь хорошие дружеские отношения с ними всё равно построить не получится.

- *Сплетник.* Некоторым людям просто нравится собирать, множить и распространять сплетни. Оказавшись с вами наедине, они начинают «перемывать косточки» приятелям, коллегам и другим знакомым, которых нет рядом. С такими людьми нужно быть очень осторожным, поскольку в другой компании они точно так же ведут, могут

распространять сплетни и обвинения так и о вас. Лучшая тактика общения со сплетником заключается в том, чтобы максимально отдалиться и стать для него «неинтересным», порой даже «ненужным».

- *Флагман справедливости.* Есть люди, изображающие из себя рьяных праведников, всеми силами бьющихся за правду. При этом сами они далеко не святые, но им это безразлично. Зато чужие прегрешения они старательно изобличают. Как правило, они очень агрессивны и при этом всегда уверены в своей правоте, в связи с чем могут представлять серьёзную опасность [7].
- *Обычный психопат.* Это может быть [социопат](#) или просто человек с неустойчивой психикой, агрессивно реагирующий на большинство внешних раздражителей. Как правило, у такого человека нет чёткой мотивации, но ему сложно держать себя в руках, и любое событие может вывести его из себя. Такие люди скандалят в очередях, хамят продавцам и кассирам, вызывающе ведут себя в общественных местах. Агрессивную реакцию они проявляют даже в компании людей, которых давно и хорошо знают [8].

Вывод:

Как мы уже выяснили, провокация может быть демонстративной или скрытой. Явная провокация обычно очевидна, а вот неявную распознать сложно. О её наличии обычно сигнализирует чувство дискомфорта, возникающее при общении с провокатором, даже если он никак себя не выдаёт. Одна из причин этого чувства заключается в том, что такие люди неявно пробиваются через психологическую защиту жертвы, стараясь никак себя не выдавать. Если общение с каким-то человеком вызывает чувство дискомфорта, скорее всего, происходит неявная провокация.

Даже распознав провокатора, эффективно противостоять ему получается не всегда. Есть три важных правила, соблюдение которым, обеспечивает надежную защиту против агрессиям-провокациям:

- *Стоять на своём.* Человек, сомневающийся в себе – верная жертва провокаций. Поэтому надо всегда быть уверенным в своих словах и собственном мнении. Как бы ни вёл себя провокатор, нельзя показывать ему, что он заставил вас усомниться, поставил вас в не ловкое положение.

- *Никому никогда, ничего не объясните излишне.* Если вы осознали, что собеседник пытается вывести вас из себя или взять под контроль ваши эмоции, вы теряете самообладание, смело прекращайте разговор и сразу уйдите с того места. Таким путём вы сэкономите нервы, а провокатор не добьётся своего, то есть, не сможет побеждает вас [5].

- *Изучать себя [3].* Провокаторы сразу реагируют на слабые стороны своих жертв. Каждому преуспевающему человеку важно постоянно заниматься самоанализом, находить свои слабые стороны, честно признавать их наличие и заранее продумывать способы противостояния провокаторам, эксплуатирующим ваши слабости и недостатки [9].

Если вы понимаете, что поддались на провокацию – внимательно проанализируйте это положение. Догадывайтесь, какие именно слабости берет на прицел агрессор, как и почему он их нашёл, как ему удалось ими воспользоваться. Очень важно обдумать провокационную ситуацию и не оставлять её без внимания, не передавать её исход на произвол ежедневных обстоятельств, даже судьбы [10].

References:

1. Тутушкина М. К. и др. Практическая психология. Издательство «Дидактика Плюс», 2001. – 368 с.

2. Щербатых Ю. В. Общая психология. Завтра экзамен. — СПб.: Питер, 2008. — 272 с.: ил. — (Серия «Завтра экзамен»). 18ВМ 978-5-388-00230-
3. Юсупов А.Р. Эвристические стратегии интеллектуального образования. "Экономика и социум" №11(102) 2022. www.iupr.ru.
4. Юсупов А.Р. Альтернативные стратегии самостоятельного образования студентов. "Экономика и социум" №12(103) 2022. www.iupr.ru.
5. Юсупов А.Р. Оптимизация процесса математического и иного моделирования строительных конструкций, зданий и сооружений "Экономика и социум" №11(102) 2022. www.iupr.ru.
6. Юсупов А.Р. Влияние нерациональной самооценки на процесс интуитивного и эвристического познания. "Экономика и социум" №1(104) 2023. www.iupr.ru.
7. Юсупов А.Р. Воображение – мысленное, интуитивное и абстрактное моделирование субстанций, объектов и процессов. "Экономика и социум" №1(104) 2023. www.iupr.ru.
8. Юсупов А.Р. Проблемы творческой команды, связанные с комплексами неполноценностей. "Экономика и социум" №1(104) 2023. www.iupr.ru.
9. Юсупов А.Р. Искусство или психологические аспекты преодоления коммуникативных барьеров творческим коллективом. "Экономика и социум" №1 (104) 2023. www.iupr.ru.
10. Юсупов А.Р. Как действует эго исследователя на процесс природного и историко-социального познания? "Экономика и социум" №1 (104) 2023. www.iupr.ru.