

Психологическое влияние

- **Психологическое влияние** – это воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств, с предоставлением ему права и времени ответить на это воздействие.
- **Противостояние чужому влиянию** – это сопротивление воздействию другого человека с помощью психологических средств.
- **Инициатор влияния** – тот из партнеров, который первым предпринимает попытку влияния любым из известных (или неизвестных) способов.
- **Адресат влияния** – тот из партнеров, к которому обращена первая попытка влияния.

Вид влияния	Определение
1. Убеждение	Сознательное аргументированное воздействие на другого человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их суждения, отношения, намерения или решения.
2. Самопродвижение	Объявление своих целей и предъявление свидетельств своей компетентности и квалификации для того, чтобы быть оцененным по достоинству и благодаря этому получить преимущества на выборах, при назначении на должность и др.
3. Внушение	Сознательное неаргументированное воздействие на человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их состояния, отношения к чему-либо и предрасположенности к определенным действиям.
4. Заражение	Передача своего состояния или отношения другому человеку или группе людей, которые каким-то образом (пока не нашедшим объяснения) перенимают это состояние или отношение. Передаваться состояние может как произвольно, так и произвольно, усваиваться – также произвольно или произвольно.
5. Пробуждение импульса к подражанию	Способность вызывать стремление быть подобным себе. Эта способность может как произвольно проявляться, так и произвольно использоваться. Стремление подражать и подражание (копирование чужого поведения и образа мыслей) также может быть как произвольным так и произвольным.
6. Формирование благосклонности	Привлечение к себе произвольного внимания адресата путем проявления инициатором собственной незаурядности и привлекательности, высказывания благоприятных суждений об адресате, подражания ему или оказания ему услуги

7. Просьба	Обращение к адресату с призывом удовлетворить потребности или желания инициатора воздействия
8. Принуждение	Угроза применения инициатором своих контролирующих возможностей для того, чтобы добиться от адресата требуемого поведения. Контролирующие возможности – это полномочия в лишении адресата каких-либо благ или в изменении условий его жизни и работы. В наиболее грубых формах принуждения могут использоваться угрозы физической расправы. Субъективно принуждение переживается как давление: инициатором – как собственное давление, адресатом – как давление на него со стороны инициатора или «обстоятельств».
9. Деструктивная критика	Высказывание пренебрежительных или оскорбительных суждений о личности человека и/или грубое агрессивное осуждение, поношение или осмеяние его дел и поступков. Разрушительность такой критики – в том, что она не позволяет человеку «сохранить лицо», отвлекает его силы на борьбу с возникшими отрицательными эмоциями, отнимает у него веру в себя.
10. Манипуляция	Скрытое побуждение адресата к переживанию определенных состояний, принятию решений и/или выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей.

Виды противостояния влиянию	Определение
1. Контраргументация	Сознательный аргументированный ответ на попытку убеждения, опровергающий или оспаривающий доводы инициатора воздействия.
2. Конструктивная критика	Подкрепленное фактами обсуждение целей, средств или действий инициатора воздействия и обоснование их несоответствия целям, условиям и требованиям адресата.
3. Энергетическая мобилизация	Сопротивление адресата попыткам внушить или передать ему определенное состояние, отношение, намерение или способ действий.
4. Творчество	Создание нового, пренебрегающее влиянием образца, примера или моды, либо преодолевающее его
5. Уклонение	Стремление избегать любых форм взаимодействия с инициатором воздействия, в том числе случайных личных встреч и столкновений.
6. Психологическая самооборона	Применение речевых формул и интонационных средств, позволяющих сохранить присутствие духа и выиграть время для обдумывания дальнейших шагов в ситуации деструктивной критики, манипуляции или принуждения.
7. Игнорирование	Действия, свидетельствующие о том, что адресат умышленно не замечает либо не принимает во внимание слов, действий или выражений адресатом чувств.
8. Конфронтация	Открытое и последовательное противопоставление адресатом своей позиции и своих требований инициатору воздействия.
9. Отказ	Выражение адресатом своего несогласия выполнить просьбу инициатора воздействия

Психологически конструктивное влияние

- **Психологически конструктивное влияние** должно отвечать трем критериям:
- оно не разрушает личности людей, в нем участвующих,
- оно психологически корректно (грамотно, безошибочно),
- оно удовлетворяет потребности обеих сторон.
- **Психологически корректной**, грамотной будет такая попытка влияния, в которой:
- а) учитываются психологические особенности партнера и текущей ситуации,
- б) применяются «правильные» психологические приемы воздействия.