

# Лекция 1. Сущность, виды и модель психологического влияния

*«Знание есть сила, сила есть знание».*

*Ф.Бэкон*

# Что такое психологическое влияние?

- Психологическое влияние – это воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека (или группы лиц) с помощью исключительно психологических средств.
- Целью и результатом такого воздействия является изменение, перестройка индивидуальных или групповых психических явлений (отношений, мотивов, установок, состояний, взглядов и т .д.)

# Виды психологического влияния

- 1. Убеждение
- 2. Самопродвижение
- 3. Внушение
- 4. Просьба
- 5. Принуждение
- 6. Игнорирование
- 7. Агрессия
- 8. Заражение
- 9. Побуждение к подражанию
- 10. Формирование благосклонности
- 11. Манипуляция

# Специфические виды психологического влияния

- **1. Управление** – предполагает наличие соответствующего статуса, определенных полномочий, власти, которыми обладает инициатор.
- **2. Нейролингвистическое программирование (НЛП)** – технология, ориентированная на влияние посредством коммуникации с помощью вербальных и невербальных средств.
- **3. Слухи** – это специфический вид информации, появляющийся спонтанно в силу информационного вакуума среди определенных слоев населения или специально кем-либо распространяемой с целью оказания воздействия на общественное сознание людей.

# Стороны влияния

- **Инициатор** психологического воздействия имеет преимущества: он может подготовиться к контакту, инициатива на его стороне.
- **Адресат** влияния попадает под воздействие и, хотя тоже может изменять состояние инициатора, возможностей у него объективно меньше.

# Группы психологического влияния

- Созидательное влияние
- - цели инициатора альтруистичны
- - адресату приносится польза
- - последствия влияния ПОЗИТИВНЫ
- Разрушительное влияние
- - цели инициатора ЭГОИСТИЧНЫ
- - адресату наносится вред
- - последствия влияния НЕГАТИВНЫ

# Явное и скрытое влияние

- **Явное**
  - Акт влияния и цели инициатора доводятся до адресата
  - Убеждение, самопродвижение, внушение, просьба, принуждение, нападение, игнорирование, слухи, НЛП
  - Ответственность за последствия лежит на инициаторе
- **Скрытое**
  - Акт влияния и цели инициатора скрываются от адресата
  - Заражение, уподобление, расположение, манипуляция, НЛП
  - Ответственность за последствия лежит на адресате, поскольку имеет место иллюзия добровольности принятого им решения (или действия)

# Что такое модель?

- Модель – упрощенный мыслительный или знаковый образ какого-либо объекта или системы объектов, используемый в качестве их «заместителя».
- Модель имитирует строение, функции, действия какого-то оригинала, упрощая реальность и помогая понять внутренние соотношения явления.



# Модель психологического влияния



# Содержание блоков модели

- **1. Вовлечение (в контакт)** – предъявление адресату информации с целью активизации его направленности в соответствии с целью оказываемого воздействия.
- **2. Фоновые факторы (фон)** – использование состояния сознания и функционального состояния адресата и присущих ему автоматизмов, привычных сценариев поведения; создание благоприятного внешнего фона (доверие к инициатору, его высокий статус, привлекательность).

# Содержание блоков модели

- **3. Мишени воздействия** – источники мотивации адресата (потребности, интересы, склонности, желания, убеждения, влечения, идеалы, чувства, эмоции и т.п.)
- **4. Побуждение к активности** – то, что стимулирует, подталкивает человека к активности в заданном инициатором направлении.

# Виды моделей влияния

## 1. Модель перцептивно-ориентированного влияния

- *Вовлечение* – через образ.
- *Мишени* – желания, интересы.
- *Фон* – соответствие образа мотиву.
- *Побуждение* – прямая актуализация мотива, соблазнение, провокация.

При стрижке горячими ножницами кончики волос «запаиваются», вследствие чего долго не секутся. А еще из них больше не уходят питательные вещества, они становятся, как правило, гладкими, блестящими и здоровыми. Ну и главное, такая стрижка долго будет радовать вас идеальной формой.



## 2. Модель конвенционально-ориентированного влияния

- *Вовлечение* – с помощью специальных схематизмов: правил, норм, сценариев.
- *Мишени* – готовые образцы поведения.
- *Фон* – социально заданные и индивидуально усвоенные программы жизни, принятые адресатом сценарии поведения, усвоенные представления о том, как нужно поступать.
- *Побуждение* – распределение ролей, соответствующие сценарии, напоминания (о договоренности, о должном, об ожидаемом и т.п.)

# Какая карточка важнее?

ПРОВОДИТЕ  
БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ  
С ДЕТЬМИ



**ВСЁ РАВНО?!**

 News Outdoor Внимание к людям —  
внимание людей



### 3. Модель операционально-ориентированного влияния

- *Вовлечение* – посредством использования таких автоматизмов, как сила привычек, инерция, навыки, логика действий.
- *Мишени* – привычные способы поведения и деятельности.
- *Фон* – инерция, стремление к завершению гештальта.
- *Побуждение* – подталкивание адресата к включению соответствующего автоматизма.





**ХОТИТЕ ЗАРАБАТЫВАТЬ  
ДЕНЬГИ НЕ ВЫХОДЯ ИЗ ДОМА?**

- ✓ Самостоятельно распоряжайтесь своим временем!
- ✓ Совмещайте с учебой или другой работой!
- ✓ Не тратьте деньги на дорогу до офиса!
- ✓ Всё, что вам нужно - это выход в интернет!

самые полезные отзывы

- А вы знаете, что не все йогурты одинаково полезны?

## 4. Модель влияния, ориентированного на умозаключение

- *Вовлечение* – когнитивная схема, внутренняя логика ситуации, стандартное умозаключение.
- *Мишени* – закономерности познавательных процессов, когнитивные установки.
- *Фон* – снятие когнитивного диссонанса.
- *Побуждение* – намек, «озадачивание», имитация попыток решения проблемы.

- Давайте опираться на факты!
- Логично? – Логично.
- Но Вас же никто не заставляет...
  
- А если нет разницы,  
зачем платить  
больше?



## 5. Модель влияния, ориентированного на личностные ресурсы

- *Вовлечение* – поступок, принятие решения.
- *Мишени* – мотивационные структуры.
- *Фон* – принятие ответственности за выстраданный в сомнениях выбор.
- *Побуждение* – актуализация внутриличностного конфликта, имитация процесса принятия решения.

ТВОЙ ВЫБОР

Стабильность  
Порядок  
Развитие



**НЕТ!**  
**СИДИ ДОМА,**  
**МЫ САМИ**  
**ЗАПОЛНИМ!**



## 6. Модель влияния, ориентированного на духовную эксплуатацию

- *Вовлечение* – совместный поиск смысла.
- *Мишени* – отношения между мотивами, смыслом.
- *Фон* – привычные для адресата способы совладания со смысловой дезориентацией и заполнения смыслового вакуума.
- *Побуждение* – актуализация существующих смыслов и ценностей, подталкивание к смысловой дестабилизации и переоценке ценностей, имитация процесса поиска смысла.



- Уже который год белорусская экономика находится в глубоком кризисе, выхода из которого пока не видно. В этой ситуации, вопреки здравому смыслу, белорусские власти регулярно предпринимали шаги, ведущие к ухудшению отношений с Россией, которая является основным экономическим партнером и донором Белоруссии. На протяжении двух десятилетий Белоруссия не только имела широкие возможности для сбыта своих товаров на российском рынке, но и получала по льготным ценам нефть и газ. На сегодняшний день белорусская экономика не может жить без кредитов, потребность в которых оценивается в несколько миллиардов долларов ежегодно. Поиск денег послужил одной из причин выбора белорусскими властями курса «многовекторной политики», за которым, в первую очередь, скрывается стремление заполучить покровительство ЕС и США с неизбежным переходом на антироссийские позиции. Частью этой новой внешнеполитической стратегии стала проводимая с 2008 года внутренняя политика «белорусизации» и насаждения национализма с польско-литовскими корнями, получившая одобрение и поддержку Запада. Желая поиграть в геополитику, белорусские власти, явно не задумываясь о возможных последствиях, решили превратить рискованное положение страны в буферной зоне между Россией и Западом в выгодный товар, который можно продать обеим сторонам.

- **Лукашенко об отношениях с Россией:** *«Если вы попробуете нас растворить в России, провести, так сказать, анилюс, то вы получите такую партизанскую войну, по сравнению с которой Чечня вам покажется детским утренником... Кто бы ни пришел на белорусскую землю, я буду воевать. Даже если это будет Путин».*

**Лукашенко об украинском кризисе:**

*Крым де-факто сегодня принадлежит России, но де-юре такого решения не было. Поэтому спокойно, аккуратно, целенаправленно ведите свою линию... Тогда возможно решение этого вопроса так, как вы, украинцы, хотите. А что касается единства Украины, то вы слышали заявление президента Украины, я думаю, он свое слово сдержит. Украина должна быть единым, целостным государством. И будет таким».*



# Общие выводы

- Психологическое влияние является повседневным явлением нашей жизни.
- Мы постоянно оказываем влияние на других, а другие – на нас.
- Человек, владеющий знанием психологии влияния, обладает рядом существенных преимуществ.
- Предупрежден – значит вооружен!