



Уважаемые студенты, работы необходимо отправлять на почту:

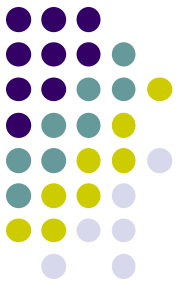
Helena-pro@yandex.ru

В документе формата WORD не позднее следующего дня после урока.

Не забудьте указать на первой странице фамилию имя и группу.

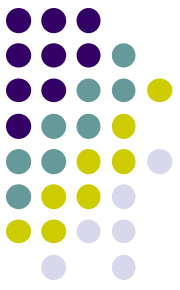
С уважением Прокудина Елена Николаевна.

Тема 3.4. Основные виды психологического воздействия и влияния



Задание:

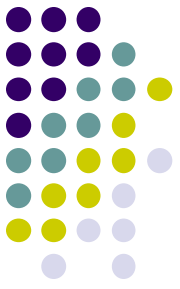
- 1. Внимательно ознакомьтесь с материалом презентации.***
- 2. Составьте опорный конспект, записав основные определения видов воздействия.***
- 3. Выполните практическое задание.***



Основные положения.

- Психологическое влияние – процесс, в результате которого меняются поведение и тип мышления другого человека. Различают разные виды влияния (убеждение, заражение, внушение, подражание и т. д.) и противостояния влиянию (игнорирование, критика, отказ и т. д.).
Психологическое влияние – понятие, которое часто используется в психологии и социологии. Оно означает процесс, в результате которого происходит изменение поведения, установок, намерений, желаний и представлений постороннего человека. Механизмы психологического влияния помогают в реализации потенциала внутригруппового или массового взаимодействия.

Особенности психологического влияния:



- носит спонтанный, неосознанный характер; не подлежит социальному контролю; используется с определенными целями (позитивными или негативными); является промежуточным состоянием человека.
Понятие психологически конструктивного влияния подразумевает, что воздействие не должно негативно сказываться на личности. Обязательные требования — психологическая грамотность и корректность.

Убеждение

Направлено на снятие определенных страхов. Необходимо для устранения препятствий на пути информации к сознанию человека.

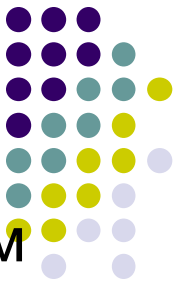
Убеждение – вид влияния, целью которого является воздействие индивида на психику человека через обращение к его личному суждению, удовлетворение своих потребностей с помощью других людей.

Основные требования к убеждению:

логичность; последовательность;
аргументированность; обоснованность на научно доказательных материалах.



Заражение



- Чаще всего применяется по отношению к большим группам людей – на стадионах, концертах. Особенно эффективен во время митингов, протестов. Быстрее всего развивается в мало сплоченном коллективе, где уровень организованности плохой или полностью отсутствует. Главный признак заражения – стихийность. В процессе такого влияния коммуникатор передает человеку свой настрой, настроение, эмоции, побуждения. Реализуется это не через общение, а через эмоциональную среду. Процесс перехода настроения одного человека к другому неосознанный. В психологии явление заражения объясняют как способ передачи эмоционального состояния одного индивида другому на психологическом уровне. Успешным окажется тот, чей эмоциональный заряд более сильный.

Внушение



Внушение считают самым опасным видом влияния. Это основной инструмент воздействия при разных видах гипнотерапии. С его помощью можно заставить человека выполнять определенные функции, сменить тип поведения, мышление или мнение о какого-либо объекте. Внушение заключается в снижении критичности индивида к полученной информации. Потому как отсутствует желание проверить ее на достоверность. Внушение очень эффективно, если налажены доверительные отношения собеседника и врача. Поэтому гипнолог, прежде чем внедрять внушения, пытается выстроить с пациентом контакт и лишь тогда приступает к введению в транс и навязыванию определенных моделей поведения или мыслей.

Внушение



Важная особенность внушения – оно направлено не на способность мыслить, а на готовность принять предложение. Есть 2 формы этого типа влияния – аутосуггестия (самовнушение) и гетеросуггестия (влияние со стороны). Отличительная черта самовнушения – оно является сознательным саморегулированием. На результаты использования внушения влияют такие показатели:

авторитетность; статус; волевые качества; уверенность в себе; категоричный тон; выразительная интонация; вера в свои силы; умение переубеждать и т. д.

Внушение активно используется при подаче информации в СМИ. Другой по популярности источник внедрения этого инструмента влияния – реклама.

Реализуется она с помощью ярких, коротких и запоминающихся слоганов.

Подражание

Одна из самых популярных форм поведения в межличностных контактах. Желая стать лучше, он начинает копировать поведение, манеру общения, ходьбу, интонацию, произношение и прочие уникальные характеристики другого человека. Подражание влияет на процесс социализации личности, ее воспитание и развитие. К этому типу влияния очень уязвимы маленькие дети и подростки, у которых еще нет точного видения себя или сформированного характера. Они подражают окружающим и тем, кого считают авторитетными. Это проявления сознательного подражания.

Самое известное проявление подражания – **мода**. Это форма стандартизированного массового поведения людей. Возникает из-за навязывания определенных вкусовых предпочтений.



Второстепенные формы влияния.



Формирование благосклонности

внимание; комплименты; обращение за советом; подыгрывание комплексам и т. д.

Просьба

Секретными оружиями являются ласковый голос, спокойный тон, улыбчивость и максимальная искренность и открытость. Важно умение говорить «нет».

Самопродвижение

Это открытый тип влияния. Предназначен для показа своих лучших качеств, профессиональных навыков, умений. Этот способ используют люди с чувством собственной значимости. В процессе воздействия происходит открытая демонстрация профессионализма и квалификации.

Задание.

Заключение: В психологии выделяют разные методы влияния на человека. Главными среди них являются убеждение, заражение, подражание и внушение. Противостоять им помогают такие техники, как творчество, контраргументация, конструктивная критика, конфронтация, отказ, уклонение и т. д.

Задание: Найдите самостоятельно виды психологического противостояния влиянию **контраргументация, конструктивная критика, конфронтация** и раскройте их содержание.