

Психологические способы воздействия в процессе общения.

Подготовили: ученики 103 ЭД

Психологическое воздействие - применение в межличностном взаимодействии исключительно психологических средств с целью влияния на состояние, мысли, чувства, действия, другого человека.

К видам психологического воздействия прежде всего относятся **убеждение, заражение, внушение, подражание, мода, слухи.**

Убеждение.

Убеждение – это социально-психологический механизм общения, строящийся на системе логических доказательств, ориентированных на критически настроенную личность.

Отличительные особенности убеждения:

- 1) убеждение ориентировано на формирование сознательной деятельности убеждаемого;
- 2) при убеждении, принимающий информацию, делает выводы самостоятельно;
- 3) убеждение представляет собой преимущественно интеллектуальное воздействие.

Условия эффективности убеждающего воздействия:

- 1) содержание и форма убеждения отвечают уровню возрастного развития личности;
- 2) убеждение строится с учетом индивидуальных особенностей адресата;
- 3) убеждение является последовательным и доказательным;
- 4) убеждение содержит обобщающие и конкретные факты;
- 5) убеждение опирается на разум убеждаемого, его опыт и знания;
- 6) убеждающий сам глубоко верит в то, в чем убеждает;
- 7) заинтересованность человека, которому адресовано воздействие.

Заражение.

- Самый древний механизм воздействия — **заражение**.
- Оно представляет собой передачу определенного эмоционального, психического настроения от одного человека к другому и основано на апелляции к эмоционально-бессознательной сфере человека (заражение паникой, раздражением, смехом и т. п.). Эффект зависит от степени интенсивности эмоционального состояния воздействующего человека (условно будем называть его *оратором*) и количества слушателей. Чем выше эмоциональный настрой оратора, тем мощнее эффект. Число людей должно быть достаточно большим, чтобы возникало чувство единства под влиянием эмоционального транса оратора..
- Феномен заражения чаще всего встречается в неорганизованной общности (толпе), которая сама по себе способствует его усилению.

Внушение

- В современных условиях применяется довольно часто, одновременно может быть одним из опасных инструментов манипуляции поведением человека, поскольку действует на его сознание и подсознание.
- Внушение, - метод воздействия на психику человека, связанный с существенным снижением ее критичности к информации, поступающей отсутствием стремления проверить ее достоверность, неограниченным доверием к ее источникам.

- Внушение основано главным образом на авторитетности источника информации, — если внушающий не обладает авторитетом, то оно обречено на провал. Внушение носит вербальный характер, т. е. внушать можно только словом. Очень велика здесь роль интонации (эффективность на 90% зависит именно от интонации, которая выражает убедительность, авторитетность, значительность слов).

- Выделяют три основные формы внушения:

- 1) гипнотическое внушение (в состоянии гипноза);
- 2) внушение в состоянии релаксации — мышечной и психической расслабленности;
- 3) внушение при активном состоянии, когда человек бодрствует.

- **Условия, необходимые для эффективного внушения:**

- 1) авторитетность источника информации;
- 2) доверие к нему;
- 3) отсутствие сопротивления к внушающему воздействию.

- **Отличительные особенности внушения:**

- 1) внушающий (суггестор) сам не находится в том же эмоциональном состоянии, что и внушаемый (суггерент);
- 2) внушение – это персонифицированное эмоционально-волевое воздействие;
- 3) внушение носит вербальный характер и не нуждается в доказательстве и логике.

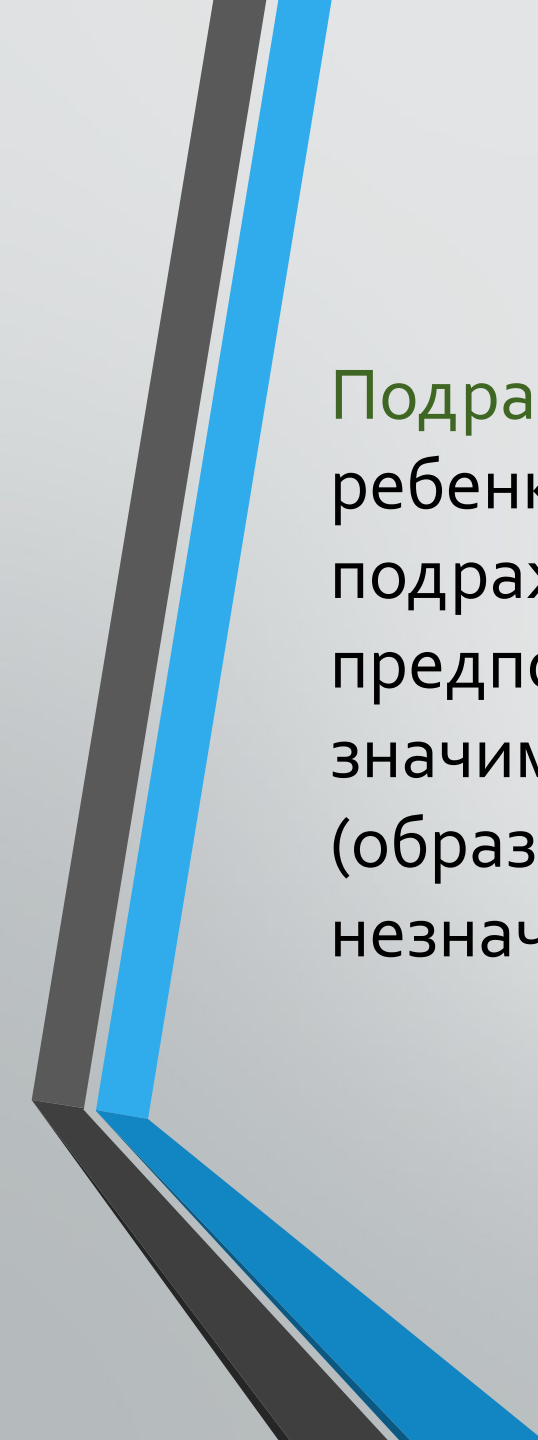
Подражание

Самая распространенная форма поведения человека в межличностном взаимодействии.

Подражание - это процесс ориентации на определенный пример, образец, повторение и воспроизведение одним человеком действий, поступков, жестов, манер, интонаций другого человека, копирование черт его характера и стиля жизни.

Условия подражания:

- наличие положительного эмоционального отношения, восхищения или уважения к этому человеку — объекту подражания;
- меньшая опытность человека по сравнению с объектом подражания;
- ясность, выразительность, привлекательность образца;
- доступность образца, хотя бы отчасти;
- сознательная направленность желаний и воли человека на объект подражания (хочется быть таким же).



Подражание — важнейший фактор в развитии личности ребенка, но оно присуще и взрослым. Молодежь подражает прежде всего тому, что социально ново, и предпочтение часто отдается не только социально значимым, но и внешне динамичным, ярким образцам (образцам кино, моды), хотя они могут быть социально незначимыми или даже негативными по своей сути.

Мода

Мода - это форма стандартизированного массового поведения людей, возникает стихийно под влиянием настроений, вкусов, увлечений, которые доминируют в обществе.

Мода очень тесно связана со вкусами и обычаями людей. С первыми ее сближают изменчивость и подвижность с другими - повторяемость и устойчивость.

Для моды характерна динамичность, постоянное стремление к быстротечности, новизны и одновременно она консервативна. Что-то отрицая, отбрасывая старое, мода вместе с тем претендует на роль образца, эталона. Другими словами, мода - это частичная, внешнее изменение культурных форм поведения и предпочтений человека.

Слухи

Когда люди сталкиваются с чем-то непонятным, но, по их мнению, важным, они всегда стараются найти соответствующую информацию, в которой было бы необходимо разъяснение.

Слух - это сообщение, поступающей от одного или более лиц, ничем не подтвержденные события. Как правило, они касаются важных для определенной социальной группы или человека явлений, затормаживают актуальные для них потребности и интересы. Ожидания получить удовлетворения в информации, является главным мотивом восприятия и воспроизведения услышанного.