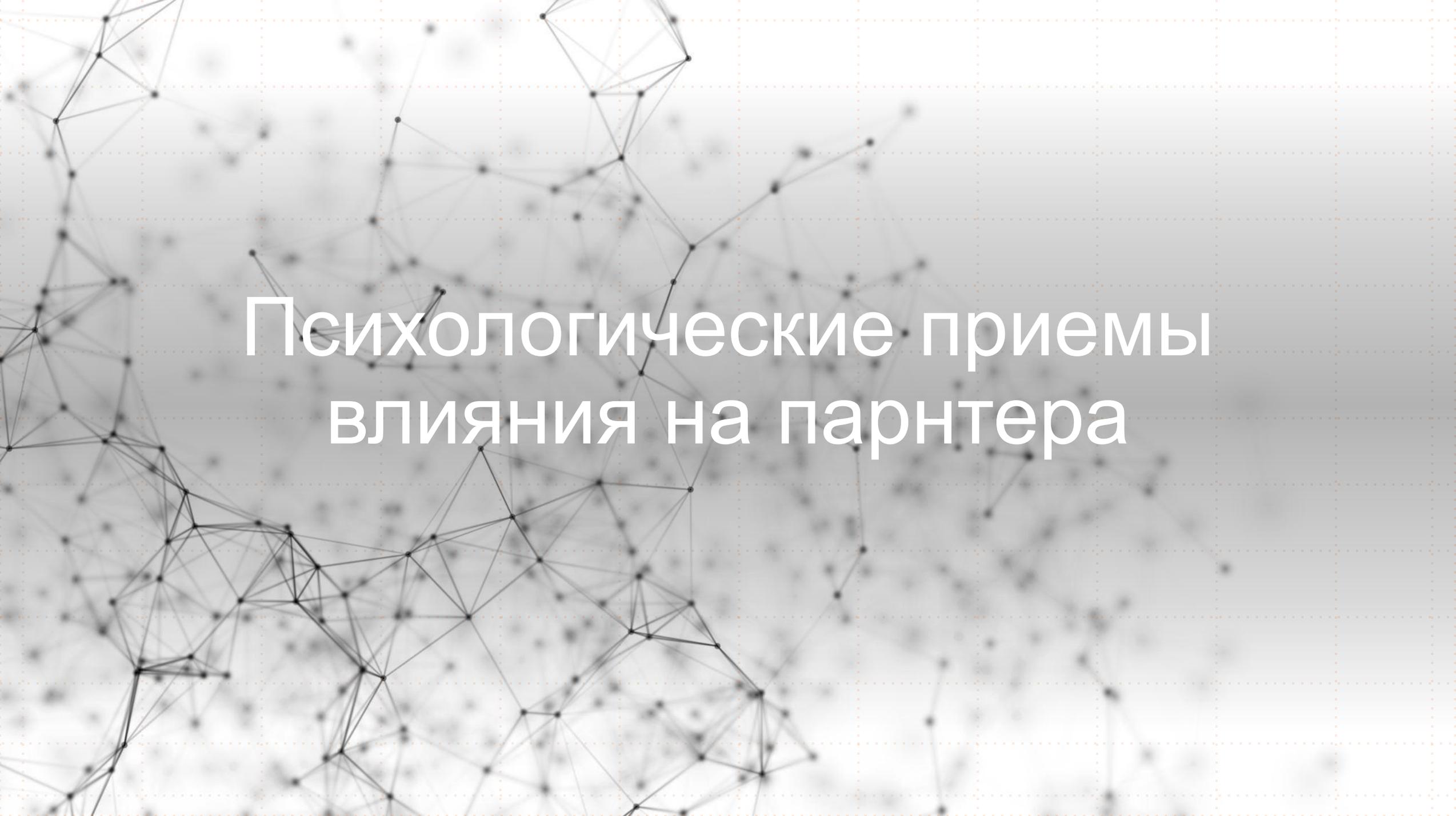


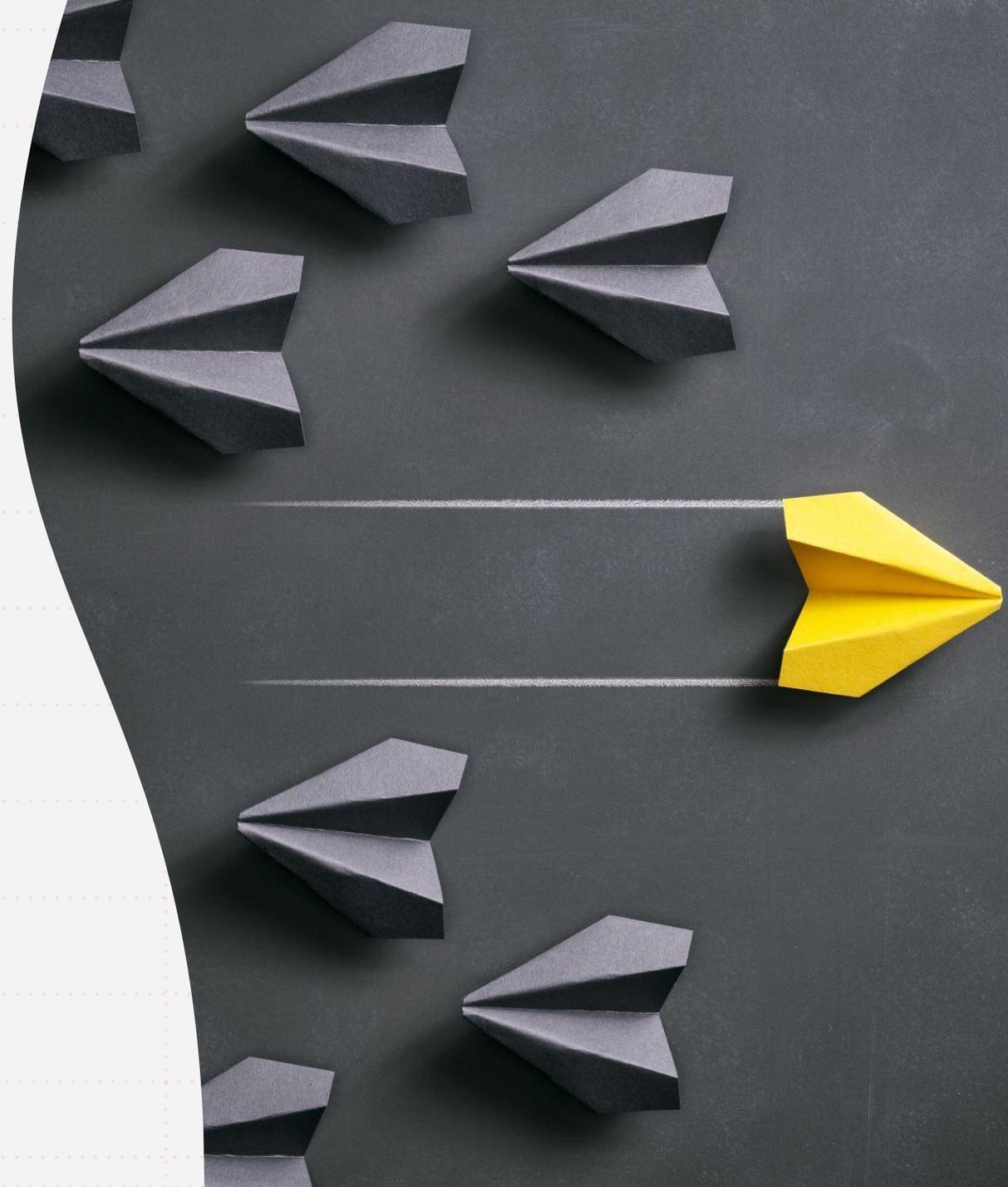
# Способы воздействия партнеров друг на друга

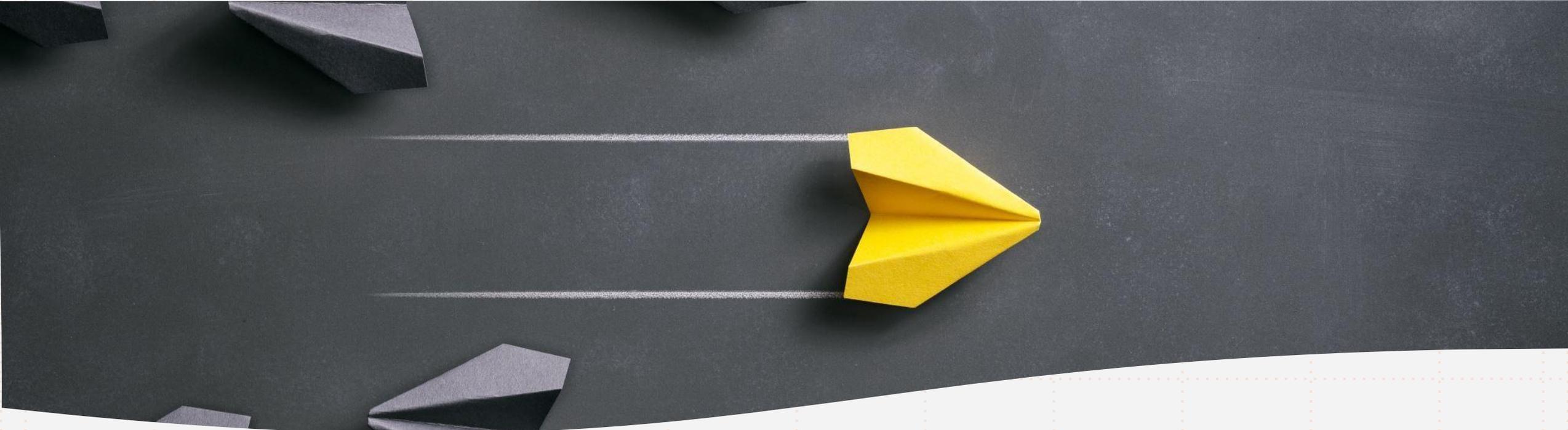


# Психологические приемы влияния на партнера

*Психологическое влияние* - это воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств, с предоставлением ему права и времени отвечать на это воздействие. Характерным для психологического влияния является то, что у партнера, на которого оказывается влияние, есть возможность ответить на него психологическими же средствами.

*Противостояние чужому влиянию* - это сопротивление воздействию другого человека с помощью психологических средств. Количество видов влияния и противостояния влиянию может быть неодинаковое, т.к. каждому виду влияния могут быть противопоставлены разные виды противостояния, и один и тот же вид противостояния может использоваться по отношению к разным видам влияния.





• Способы воздействия партнеров друг на друга

Содержание общения включает в себя определенные способы воздействия партнеров друг на друга. Основные из них: заражение, внушение, убеждение и подражание.



A large, billowing plume of white steam or smoke rises from a dark industrial structure at the bottom center. The plume is dense and textured, with many small, rounded clouds within it. The background is a sky filled with lighter, more diffuse clouds. The overall tone is somewhat somber due to the dark base and the heavy nature of the plume.

Заражение

В самом общем виде его можно определить как бессознательную, невольную подверженность человека определенным психическим состояниям. Оно проявляется через передачу определенного эмоционального состояния или, по выражению известного психолога Б.Д.

Парыгина, психического настроения. Поскольку это эмоциональное состояние возникает в массе людей, действует механизм многократного взаимного усиления эмоциональных воздействий общающихся людей.

К примеру, аплодисменты на выступлении популярного актера могут сыграть роль импульса, за которым ситуация будет развиваться по законам «заражения».

Экспериментально установлено, что чем выше уровень развития личности, тем критичнее ее отношение к воздействию и тем слабее действие механизма «заражения».



# Внушение





это способ коммуникативного воздействия, рассчитанный на некритическое восприятие сообщений, в которых нечто утверждается или отрицается без доказательств. Это целенаправленное неаргументированное воздействие одного человека на другого. При внушении (суггестии) осуществляется процесс передачи информации, основанный на ее некритическом восприятии. Явление сопротивления внушающему воздействию называется контрсуггестией.

На современном уровне развития знаний об этом психологическом явлении обычно исходят из положения, что «внушение опирается на уверенность, сформировавшуюся без логических доказательств, и переносится или, точнее сказать, автоматически распространяется от индивида к индивиду, от коллектива к личности и наоборот». Невольно поддаваясь внушающему воздействию человек начинает неосознанно поступать и действовать под его влиянием.

Эффект внушения зависит от разных факторов. Например, от возраста - дети лучше поддаются внушению, чем взрослые. Более внушаемы утомленные, ослабленные физически люди. Кроме того, экспериментально доказано, что решающим условием эффективного внушения является авторитет внушающего.





## Убеждение

это воздействие на сознание, чувства и волю людей посредством общения, разъяснения и доказательства правильности того или иного положения, взгляда, поступка, либо их недопустимости с целью изменения существующих взглядов, установок, позиций, отношений и оценок.

- Убеждение - основной, наиболее универсальный способ коммуникативного воздействия. Механизм убеждения основан на активизации умственной деятельности человека, на сознательном выборе им путей и средств достижения цели. Убедить кого-либо в чём-либо - значит добиться такого состояния, когда убеждаемый вследствие логических рассуждений и умозаключений согласится с определённой точкой зрения и будет готов защищать её или действовать в соответствии с ней.
- Убеждение построено на том, чтобы с помощью логического обоснования добиться согласия от человека, принимающего информацию. Убеждение представляет собой интеллектуальное воздействие на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению.



A photograph of a man with a beard and glasses crouching down to help a young child with glasses. The man is wearing a black t-shirt and blue jeans, and the child is also wearing a black t-shirt and blue jeans. The man is holding the child's glasses, and the child is holding a small object in their hand. The background is a plain, light-colored wall.

*Подражание*

*Подражание* - сознательное или бессознательное копирование образца. Оно позволяет выработать идентичные приемы поведения людей, составляющих группу, коллектив.

Его специфика, в отличие от заражения и внушения, состоит в том, что здесь осуществляется не простое принятие внешних черт поведения другого человека, а воспроизведение им черт и образов демонстрируемого поведения. Поскольку речь идет об усвоении предложенных образцов поведения, существуют два плана подражания: или конкретному человеку, или нормам поведения, выработанным группой.



- Кроме вышеназванных, существуют следующие виды психологического влияния.
- *Самоподача* - объявление своих целей и предъявление свидетельств своей компетентности и квалификации для того, чтобы быть оцененным по достоинству и благодаря этому, например, получить преимущества на выборах, при назначении на должность и др.
- *Формирование благосклонности* - привлечение к себе непроизвольного внимания партнера путем проявления инициатором собственной незаурядности и привлекательности, высказывания благоприятных суждений об партнере, подражания ему или оказания ему услуги.
- *Просьба* - обращение к партнеру с призывом удовлетворить потребности или желания инициатора воздействия.
- *Принуждение* - угроза применения инициатором своих контролирующих возможностей для того, чтобы добиться от партнера 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, партнером - как давление на него со стороны инициатора или «обстоятельств».
- *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.
- *Манипуляция* - скрытое побуждение партнера к переживанию определенных состояний, принятию решений и/или выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей

Могут быть рассмотрены следующие виды психологического противостояния влиянию.

*Контраргументация* - сознательный аргументированный ответ на попытку убеждения, опровергающий или оспаривающий доводы инициатора воздействия.

*Конструктивная критика* - подкрепленное фактами обсуждение целей, средств или действий инициатора воздействия и обоснование их несоответствия целям, условиям и требованиям адресата.

*Энергетическая мобилизация* - сопротивление адресата попыткам внушить или передать ему определенное состояние, отношение, намерение или способ действий.

*Информационный диалог* - прояснение позиции партнера и собственной позиции путем обмена вопросами и ответами, сообщениями и предложениями.

*Творчество* - создание нового, пренебрегающее влиянием образца, примера или моды, либо преодолевающее его.

*Уклонение* - стремление избегать любых форм взаимодействия с инициатором воздействия, в том числе случайных личных встреч и столкновений.

*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.

*Игнорирование* - действия, свидетельствующие о том, что адресат умышленно не замечает либо не принимает во внимание слов, действий или выраженных адресатом чувств.

*Конфронтация* - открытое и последовательное противопоставление адресатом своей позиции и своих требований инициатору воздействия.

*Отказ* - выражение адресатом своего несогласия выполнить просьбу инициатора воздействия.

