



Ежедневно между людьми происходит межличностное взаимодействие, при котором люди влияют друг на друга тем или иным способом. 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 влияния помогают в реализации взаимодействия. В психологии и социологии различают направленное и ненаправленное психологическое влияние. К направленному влиянию относятся такие методы психологического воздействия, как убеждение и внушение. К ненаправленному влиянию относят заражение и подражание. Эти механизмы воздействуют на уровень психологического контакта и взаимопонимания, на характер и эффективность коммуникативного поведения.

К самому древнему механизму воздействия относят - **заражение**, которое передает определенное эмоциональный, психический настрой от одного человека к другому. Заражение характеризует во многом бессознательную, невольную подверженность человека определенным психическим состояниям. Чем выше эмоциональный настрой воздействующего человека, тем мощнее эффект. Чем больше слушателей, тем больше вероятности возникновения единства, под влиянием эмоционального транса. Механизм работает безотказно для усиления групповой сплоченности, если сплоченность уже существует. Также заражение становится средством компенсации недостаточной организационной сплоченности. Одним из признаков заражения является стихийность. Итак, заражение появляется через восприятие определенного эмоционального состояния.

Следующим механизмом воздействия является **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. Этот метод достаточно эффективен, когда между людьми возникает эффект доверия. Внушение – один из самых опасных инструментов манипуляции поведением человека, поскольку действует на сознание и подсознание. Метод внушения связан с существенным снижением ее критичности к информации, поступающей отсутствием стремления проверить ее достоверность, неограниченным доверием к ее источникам. Внушение основано на апелляции к бессознательному, к эмоциям человека, но уже вербальными,

словесными средствами. Внушение апеллирует к готовности личности получать инструкции к действию, распоряжения. Внушение основано на авторитетности источника информации. Если тот, кто использует, не обладает авторитетом, то внушение обречено на провал. Внушать можно только используя слово. Тут надо отметить, что главную роль играет интонация. Она должна быть убедительной. Внушаемость неодинакова для всех. Она выше у лиц со слабой нервной системой, наличием тревожности, репродуктивному мышлению, колебаниями внимания. Сложно внушить что-либо скептику, самостоятельной личности, человеку с сильной нервной системой. Внушение может иметь несколько форм: гипнотическое, в состоянии релаксации (мышечной и психической направленности), при активном состоянии, когда человек бодр. Приемы направлены на снижение критичности при получении информации и повышают податливость к получаемой информации. Сознательно применяют метод в медицине (гипноз, психотерапия). Одновременно внушение может иметь и негативное влияние, став инструментом безответственной манипуляции сознанием индивида, группы. Сознательно применяют его в медицине (гипноз, психотерапия). Одновременно внушение может иметь и негативное влияние, став инструментом безответственной манипуляции сознанием индивида, группы. Сознательно применяют его в медицине (гипноз, психотерапия).

Самая распространенная форма поведения человека в межличностном взаимодействии – **подражание**. 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. Несознательное подражание – результат активного влияния на психику. Рассчитывая на определенную реакцию, инициаторы стимулируют ее различными методами. Такое воздействие имеет двойной характер. В зависимости от человека, который использует подражание как инструмент влияния, результат может быть позитивным или негативным для другого человека.

Убеждение - процесс обоснованного, логического, то есть опирающегося на систему доказательств, воздействия, имеющий целью изменить или сформировать новые взгляды, отношения, способы поведения личности. Убеждение основано на том; чтобы с помощью логического обоснования выдвигаемых положений, с опорой на рациональное мышление, повлиять на человека. Большую роль; при этом, играет логическая структура, правильное соотношение теоретических знаний с

достоверными фактами. Убеждение предполагает, что человек должен не только понять, но и согласиться с получаемой информацией. Убеждение осуществляется за счет того, что аудитория сосредоточивает внимание на аргументах и погружается в соответствующее размышление. Таким образом, являясь более аналитическим и менее поверхностным механизмом воздействия, убеждение чаще достигает своей цели, то есть с большей вероятностью способно повлиять на поведение и это изменение более прочно и устойчиво. Это эффективность убеждающего воздействия зависит от ряда условий. Силы воздействия, которая определяется его содержательностью и авторитетом убеждающего. И от интеллектуального и эмоционального состояния убеждающего и убеждаемого в момент их взаимодействия. И от психологического типа личности, на которую воздействуют (ее потребности, интересы, вкусы, особенности мышления). Эффективность зависит от первичности и вторичности информации: Первичная информация воспринимается легче, доверчивее, на них не влияют предыдущие предубеждения, однако информация о каком-либо давно известном событии, человеке, которая поступила последней, может перечеркнуть имеющееся ранее отношение к этому событию или человеку.

Одна из самых популярных форм поведения в межличностных контактах – **подражание**. Развивается она из-за закомплексованности одного из собеседников. 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. Результат активного влияния на психику – несознательное подражание. Рассчитывая на определенную реакцию, инициаторы стимулируют ее различными методами. Такое воздействие имеет двойной характер. В зависимости от человека, который использует подражание как инструмент влияния, результат может быть позитивным или негативным для другого индивида.

Мы рассмотрели самые распространенные виды психологического воздействия. На самом деле существует множество видов, способных изменять сознание человека. Это **просьбы**. Важно научиться говорить «нет», что поможет избежать конфликтных ситуаций и избавить человека от аргументации своего выбора. Это **слухи**. Люди воспринимают слухи из-за желания быстрого получения информации. Формирование благосклонности. Коммуникатор делает это, чтобы сформировать

положительное впечатление о себе. Это часто используют продавцы. Это **самопродвижение**. Эту технику влияния часто используют политики, баллотируясь на определенную должность. Их цель – получить признание со стороны граждан. Это **нападение** (моральное). В этом случае используются унижения, оскорбления, субъективная критика в грубой форме. Это может быть и **принуждение**. Жертва воспринимает принуждение, как сильное психологическое давление и отбирание необходимых благ для нормальной жизни. Угроза может быть смертельно опасной или предупредительной. Еще используется аргументация. Этот вид влияния часто используется преподавателями в учебных заведениях, сфера рекламы. **Манипуляция** - одна из самых часто используемых методик влияния в повседневной жизни. Манипуляции – это скрытые побуждения к переживанию определенных состояний. С помощью определенных фраз коммуникатор пытается повлиять на выбор, принятие решения другим человеком. Он это делает из корыстных побуждений для достижения собственных целей. К эффективным практическим средствам невербального воздействия можно отнести и так называемые эффекты зеркалирования и синхронии, недавно открытые в рамках нового направления в психологии - нейролингвистического программирования. **Зеркалирование** проявляется в заимствовании и копировании поз, жестов, тона голоса, а иногда диалектов и произношения при взаимодействии партнеров по общению. Зеркалирование усиливает взаимосвязь и взаимовлияние между ними. **Синхрония** связана с телесными ритмами слушающего и говорящего субъектов. В исследованиях по невербальной коммуникации, в частности, установлено, что люди при разговоре как бы «подтанцовывают» своим телом в такт собственной речи. Все телесные движения синхронно аккомпанируют этим ударам или синхрониям. При интеракционной синхронии слушатель также двигается в такт голосовому ритму, того кто говорит, обеспечивая тем самым невидимую, но ощущаемую эмоциональную взаимосвязь с ним. Синхрония максимальна, когда общающиеся находятся в состоянии согласия или диалога между собой; минимальна при споре и конфликте между ними. Если в качестве еще одного из последних достижений в области нейролингвистического программирования можно назвать метод **психологической диагностики и воздействия**, разработанный на основе научных достоверных фактов о взаимосвязи между положением глаз субъекта и сенсорными процессами, отвечающими за прием и переработку поступающей в мозг информации. Так, было установлено, что если человек (правша) смотрит вверх и налево, то он вызывает визуальную память. Если вверх и направо - это свидетельствует о возникновении у него нового зрительного представления или образа. Когда глаза находятся в

горизонтальном положении, происходит контролирующий процесс. Если же глаза направлены вниз и влево, то это означает, что процесс кинестетического ввода информации является ведущим; вниз и направо - сигнал о внутреннем диалоге. Внимание при разговоре рассеивается, синхрония прерывается.

Надо отметить, что существуют не только инструменты воздействия, но и виды противостояния. Игнорирование - отсутствие внимания на действия человека. Конструктивная критика. Она используется для достижения своей правоты в спорных вопросах. Контраргументация - это попытка убеждения с подкреплением определенных фактов, с целью оспаривания чужого мнения. Конфронтация - это прямое противостояние мыслей. Используется при проведении когнитивно - поведенческой терапии. Отказ - это обозначение собеседнику своего несогласия. Психологическая самооборона - Конкретное обозначение своих границ без выслушивания других. Помогает предотвратить поведение, контролирующее все действия человека. Творчество проявляется как желание быть уникальным, а не соответствовать другим. Применяется против подражания. Формируется под влиянием тяги к самовыражению. Уклонение - это стремление избегать любых форм взаимодействия с инициатором.

Итак, все это еще раз указывает на важность внутренней системы самоконтроля у человека, а также дает основание утверждать, что процесс психологического воздействия в значительной мере можно трактовать, как процесс самовоздействия. Вместе с тем, работа системы самоконтроля может быть обеспечена не только внутренними процессами саморегуляции, но и некоторыми другими факторами, например специфическим социальным окружением человека (усиливающим или ослабляющим его систему внутренней защиты), а также некоей авторитетной фигурой, которая может присутствовать не в социальном пространстве субъекта, а в его внутреннем субъективно-личностном поле

Список литературы

Хьелл, Л. Теории личности. (Основные положения исследования и применения) / Л. Хьелл, Д. Зиглер. - СПб.: Питер Пресс, 1997. - 608 с. Венгер, Л.А. Психология / Л. А. Венгер, В.С. Мухина. - М.: Просвещение, 1998. - 206 с. Дыгун, М. А. Общая психология в схемах, понятиях, персоналиях / М. А. Дыгун. - 4-е изд. - Мозырь: Содействие, 2009. - 72 с. Немов, Р.С. Психология: учеб. для студ. высш. пед. учеб.

заведений / Р.С. Немов. В 3-х кн. Кн. 2. Психология образования. – 4-е изд. – М.: ВЛАДОС, 2002. – 608 с.