

image not found or type unknown



К основным психологическим способам воздействия в процессе общения относят:

- Убеждение
- Внушение
- Психическое заражение
- Подражание

Психология убеждения человека основана на том, что, убеждая, говорящий воздействует на сознание личности убеждаемого, обращаясь к ее собственному критическому суждению. Сутью психологии убеждения служит разъяснение смысла явления, причинно-следственных связей и отношений, выделение социальной и личной значимости решения того или иного вопроса. Убеждения апеллируют к аналитическому мышлению, при котором преобладают сила логики, доказательность и достигается убедительность приводимых доводов. Убеждение человека как психологическое воздействие должно создавать у человека уверенность в правоте другого и собственную уверенность в правильности принимаемого решения. Восприятие информации убеждающей человека зависит от того, кто ее сообщает, на сколько отдельный человек или аудитория в целом доверяют источнику информации.

Доверие — это восприятие источника информации в качестве компетентного и надежного. Создать у слушателей впечатление своей компетентности убеждающий в чем-либо человека может тремя способами.

1. Начать высказывать суждения, с которыми слушатели согласны. Тем самым он приобретет репутацию умного человека.
2. Быть представленным в качестве специалиста в данной области.
3. Говорить уверенно, без тени сомнения. Внушение как метод психологического воздействия предполагает участие двух сторон. Внушающий обычно обладает такими психическими и физическими качествами, с помощью которых он может оказывать влияние на состояние психики другого человека.

Внушение происходит с помощью слов, а также мимики и жестов. Особое значение имеет обстановка. Если речь идет о лечебном внушении, то не последнюю роль в этом процессе играет известность психотерапевта. Знание о нем как о специалисте

высокого класса определенным образом подготавливает пациента к сеансу.

Психическое заражение основано на неосознаваемой,

непроизвольной склонности индивида к определенным психическим состояниям. В результате наблюдается эффект многократного взаимного усиления эмоционального влияния партнеров по общению по модели обычной цепной реакции. Это явление сопровождает массовые акции, публичное восприятие ораторских выступлений, произведений искусства. При этом его эффект будет тем больше, чем больше величина аудитории и степень эмоционального напряжения человека, влияющего на аудиторию. Важную роль в процессе заражения играет также общность оценок и установок людей.

Известно, что способность сознания человека не позволяет ему воспринимать и перерабатывать всю информацию, воспринимаемую органами чувств. Часть сигналов, поступающих из окружающего мира, в частности от собеседника, человеком не осознается. Если при этом сигналы удовлетворяют неосознаваемые на данный момент потребности партнера по общению (в безопасности, престиже и т. д.), возникают положительные эмоции и, как следствие, более положительное отношение к собеседнику. Психологи очень влияют на нашу жизнь, мировоззрение, я

Считаю, что психологи, это неотъемлемая часть общества без которой мы запутаемся в своем сознании, и в своей голове.