

Портнова Ю.М.  
кандидат психологических наук,  
ст. преподаватель кафедры  
психологии

**Методы и технологии  
психологического  
воздействия на развитие  
самосознания студентов**

# Методы психологического воздействия

Основные: убеждение, внушение,  
заражение и подражание.

Дополнительные: поощрение, наказание,  
юмор, угроза, пример и т.д.

# *Убеждение*

логически аргументированное воздействие на рациональную сферу сознания людей. Целью убеждения является создание, усиление или изменение взглядов, мнений, оценок, установок у объекта воздействия с тем, чтобы последний принял точку зрения убеждающего и следовал ей в своей деятельности и поведении.

# Требование к эффективному убеждению

- Содержание и форма убеждений должны отвечать уровню возрастного развития личности.
- Убеждение должно строиться с учетом индивидуальных особенностей воспитуемого.
- При всех условиях убеждение должно быть последовательным, логичным, максимально доказательным.
- Убеждения должны содержать как обобщенные положения (принципы и правила), так и конкретные факты, примеры.
- При убеждении часто бывает необходимым анализировать факты, поведения, которые одинаково известны собеседникам. Это даёт возможность избежать сомнений как в истинности самого факта, так и в характере общего вывода.

# *Внушение*

метод воздействия на сознание личности или группы людей, основанный на некритическом (и часто неосознанном) восприятии информации.

# ***Заражение***

это общественно-психологический механизм воздействия, проявляющийся в бессознательной подверженности людей (особенно в составе группы) эмоциональному влиянию в условиях непосредственного контакта

# *Подражание*

направлено на воспроизведение индивидом определенных внешних черт и образцов поведения, манер, действий, поступков, которые характеризуются и сопровождаются при этом определенной эмоциональной и рациональной направленностью.

# Технологии психологического воздействия

## «Положительная социальная установка»

Данный метод включает в себя следующие приемы:

- положительная информация о преподавателе
- положительное оценивание студентов
- внешний вид преподавателя (закономерности социальной перцепции)

Метод «Сохранение образа «Я» студента.

Метод «Психологический перевод социального статуса студента на более высокий социальный статус»

Метод «Положительное отношение»

Данный метод включает в себя следующие приемы:

имя собственное, улыбка, похвала, эмпатическое слушание, нерефлексивное слушание, рефлексивное слушание, положительный эмоциональный настрой преподавателя

Метод «Организация пространственно-временных параметров»: организация пространственно-временных параметров психологического использования «позы интереса»

Метод «Совместная деятельность» включает следующие приемы: «заражение профессионализмом», «интересная информация», «ссылка на людей, являющихся примерами и образцами для объекта психологического воздействия», «примеры из жизни выдающихся людей»



Виды словесных воздействий	Ранговое место словесного воздействия при <b>ВЫСОКОМ</b> уровне понимания преподавателем студентов	Ранговое место словесного воздействия при <b>НИЗКОМ</b> уровне понимания преподавателем студентов	Ранговое место словесного воздействия преподавателей вуза
<b>Нравоучение</b>	–	<b>1</b>	<b>6</b>
<b>Нотация</b>	–	<b>2</b>	<b>11</b>
<b>Обращение по фамилии</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Повышение тона</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>15</b>
<b>Приказ</b>	–	<b>5</b>	<b>12</b>
<b>Замечание</b>	<b>10</b>	<b>6</b>	<b>7</b>
<b>Угроза</b>	–	<b>7</b>	<b>10</b>
<b>Команда</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	–
<b>Упрек</b>	–	<b>9</b>	<b>4</b>
<b>Просьба</b>	–	<b>10</b>	<b>1</b>
<b>Распоряжение</b>	<b>9</b>	<b>11</b>	–
<b>Инструктирование</b>	<b>1</b>	<b>12</b>	–
<b>Поощрение</b>	<b>4</b>	–	<b>8</b>
<b>Юмор</b>	<b>5</b>	–	<b>13</b>
<b>Ирония</b>	<b>11</b>	–	<b>14</b>
<b>Ободрение</b>	<b>7</b>	–	<b>3</b>
<b>Диалог</b>	<b>8</b>	–	<b>2</b>
<b>Аргументация</b>	–	–	<b>9</b>