

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