

Классификация методов

ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО

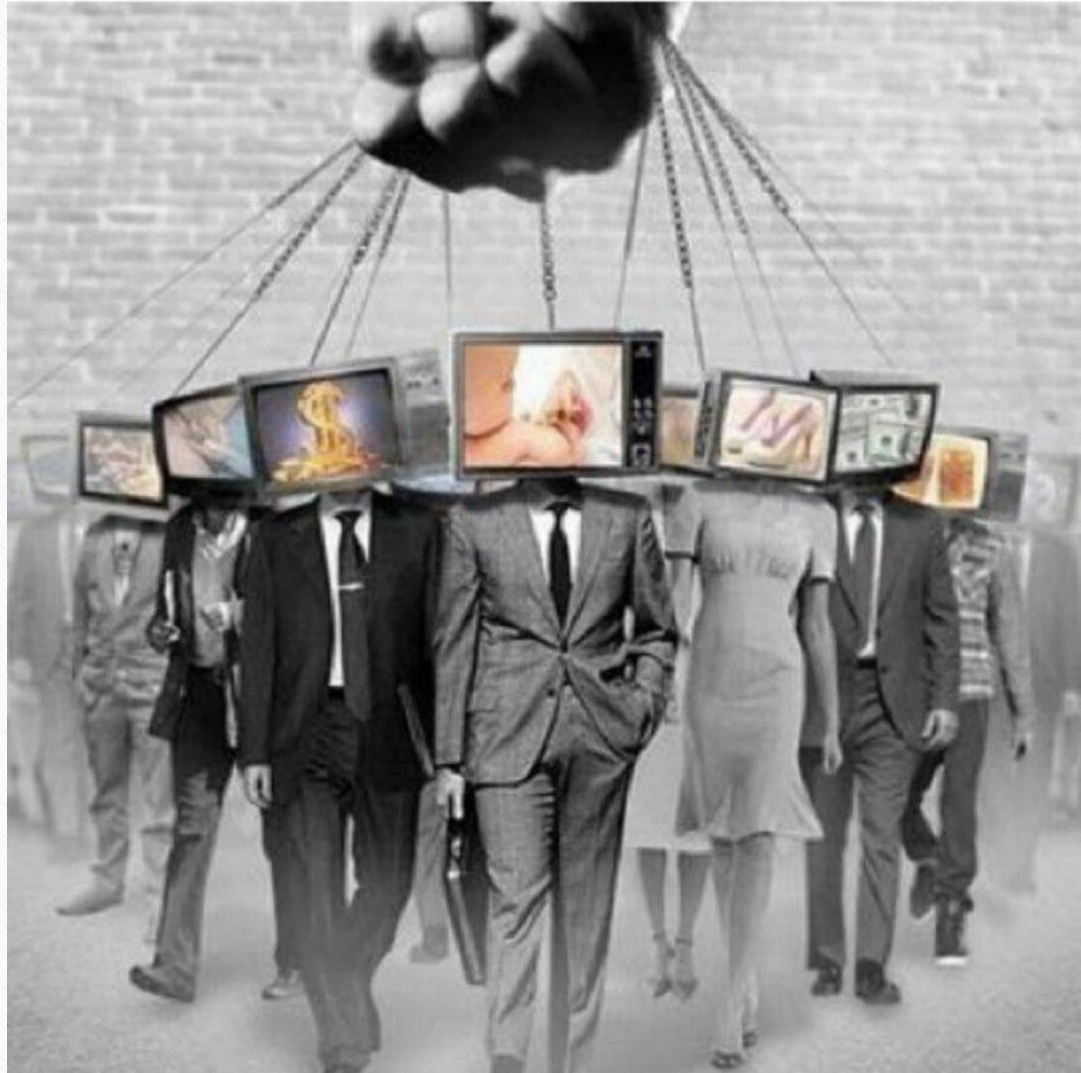
ВОЗДЕЙСТВИЯ

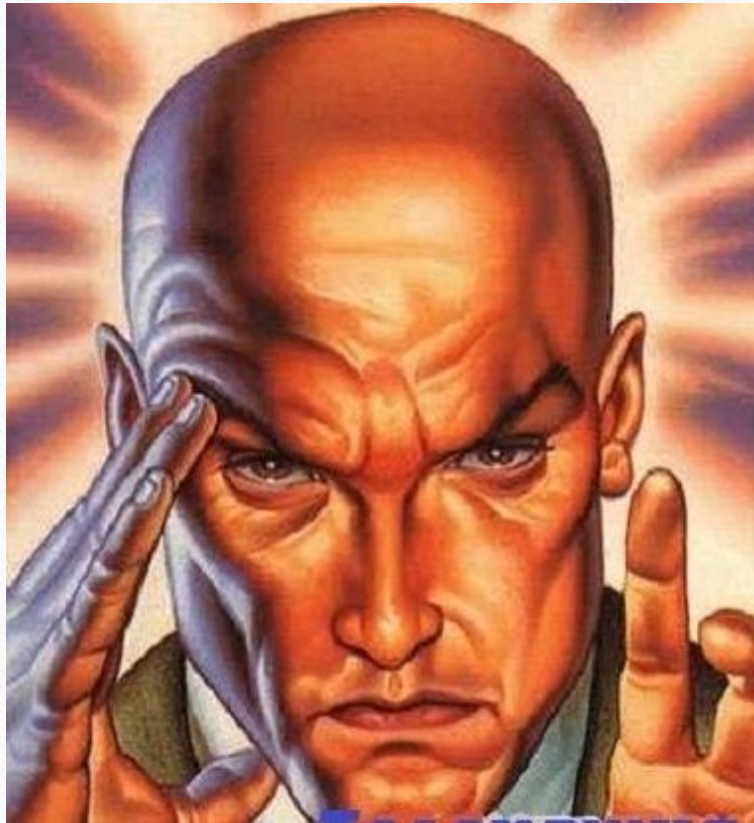
- **Заражение**

- **Внушение**
- **Убеждение**
- **Подражание**



**Заражение –
бессознательная,
невольная
подверженность
индивида
определенным
психическим
состояниям**





Внушение –

1. Целенаправленное, неаргументированное эмоционально-волевое воздействие одного человека на другого или на группу.
2. Имеет одностороннюю направленность – это персонифицированное воздействие одного человека на другого или группу.
3. Процесс передачи информации основан на ее некритичном восприятии

Связь внушения с заражением по Г. М. Андреевой:
внушение можно назвать *односторонним заражением*, когда внушающий субъект не поддается эффекту общего заражения.



Субъективные факторы внушаемости:

- чувство собственной неполноценности и низкая самооценка;
- низкий уровень самоконтроля;
- застенчивость;
- Впечатлительность и тревожность;
- Мечтательность (склонность к иллюзиям);
- слабость логического и критического мышления.

Объективные факторы внушаемости:

- дефицит времени для принятия решения;
- сложность и новизна воздействующих стимулов;
- отсутствие опыта в деятельности, на которую пытается повлиять внушающий;
- стресс;
- негативное физическое состояние, утомление;
- болезнь.

«**СУГГЕСТИЯ**» - термин
происходит от латинского
suggestio - внушение, а внушение -
от древнеславянского
въи уши - вносить в уши.
Авторитет **суггестера** имеет
решающее значение для
эффективности внушения
(фактор «косвенной
аргументации»)



Подражание относится к способам воздействия людей друг на друга в условиях преимущественно внеколлективного поведения. Оно направлено на внешнюю идентификацию с некоторой значимой личностью. В результате подражания формируются групповые нормы и ценности



Виды подражания:

- логическое и нелогическое,
- внутреннее и внешнее,
- подражание-мода и подражание-обычаям



Законы подражания:

- подражание осуществляется от внутреннего к внешнему (внутренние образцы вызывают подражание раньше, чем внешние: духу религии подражают раньше, чем обрядам)
- низшие по социальной лестнице подражают высшим (провинция - центру)
- младшие по возрасту подражают старшим.
- люди подражают лицам с более высоким интеллектом.
- люди подражают профессионалам, мастерам в какой-либо области.

Подражание
направлено на
воспроизведение
человеком определённых
внешних черт, образцов
поведения и поступков и
сопровождается
эмоциональными
проявлениями.



Заражение как
психическое состояние
возникает через
сопереживание
человеком внутренних,
психических настроений
и переживаний других
людей.

Убеждение:

- способ организованного воздействия (социально-психологического, идеологического) на психику индивида извне.
- логическое обоснование какого-либо суждения с целью добиться согласия с высказываемой точкой зрения.



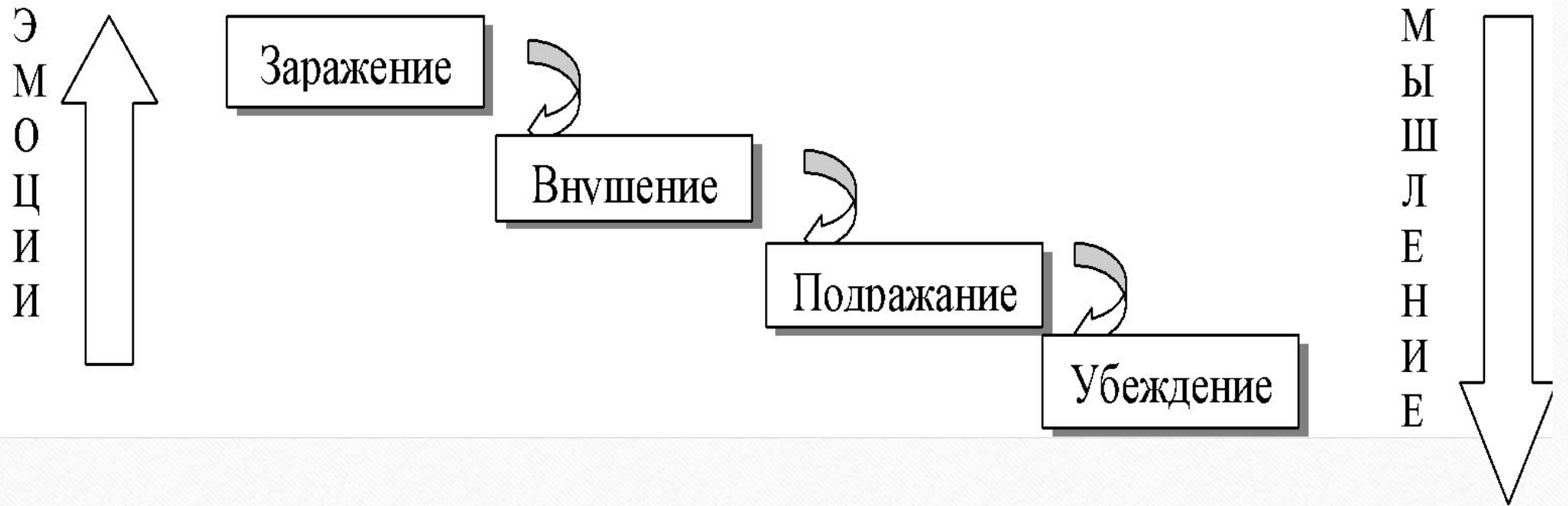


Убеждение служит превращению сообщаемой информации в систему установок и принципов человека. Оно направлено на преодоление критического отношения к предлагаемым доводам

Факторы эффективности убеждения:

- **эмоциональная приемлемость** для убеждаемого приводимых аргументов и доказательств;
- **уместность используемого обоснования** в данном контексте для данной аудитории (соответствие аргументации возрасту, полу, социальному и материальному положению убеждаемого);
- **оперирование конкретными фактами**, примерами, знакомой убеждаемому информацией;
- **возможность вызвать эмоциональный отклик у убеждаемого** (актуализация какого-либо чувства или эмоционального состояния гордости, чувства собственного достоинства, патриотизма, сострадания).

**Соотношение механизмов воздействия на личность и их связь
с эмоциями и мышлением**



К методам воздействия на факторы, обеспечивающие ориентировку в действительности (субъективные модели действительности); на познавательных процессах и закономерностях построения образов.

К методам воздействия на источники активности К ним принадлежат потребности, склонности, интересы, идеалы, убеждения, чувства.

С точки зрения цели воздействия Методы могут быть отнесены к одной из четырех групп:

К методам воздействия на факторы, регулирующие проявление активности; когда необходимо создать предпосылки для возникновения определенной, не всегда в полной мере осознаваемой эмоциональной реакции.

К методам воздействия на фоновые состояния. состояния сознания, психического состояния.