

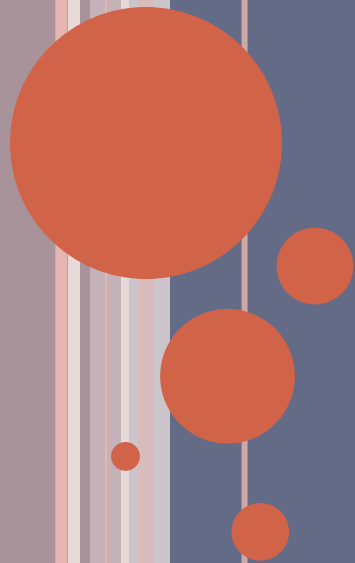
The left side of the slide features a decorative design consisting of several vertical stripes of varying widths and shades of light brown and beige. Overlaid on these stripes are several solid brown circles of different sizes, arranged in a cluster that tapers towards the bottom left.

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ

Выполнила: Черыгина Л., группа 718 МВ/П

СОДЕРЖАНИЕ

1. Сущность психологического воздействия
2. Формы психологического воздействия
3. Принципы психологического воздействия
4. Виды психологического воздействия
5. Факторы эффективности психологического воздействия
6. Компоненты психологического воздействия
7. Эффективность психологического воздействия



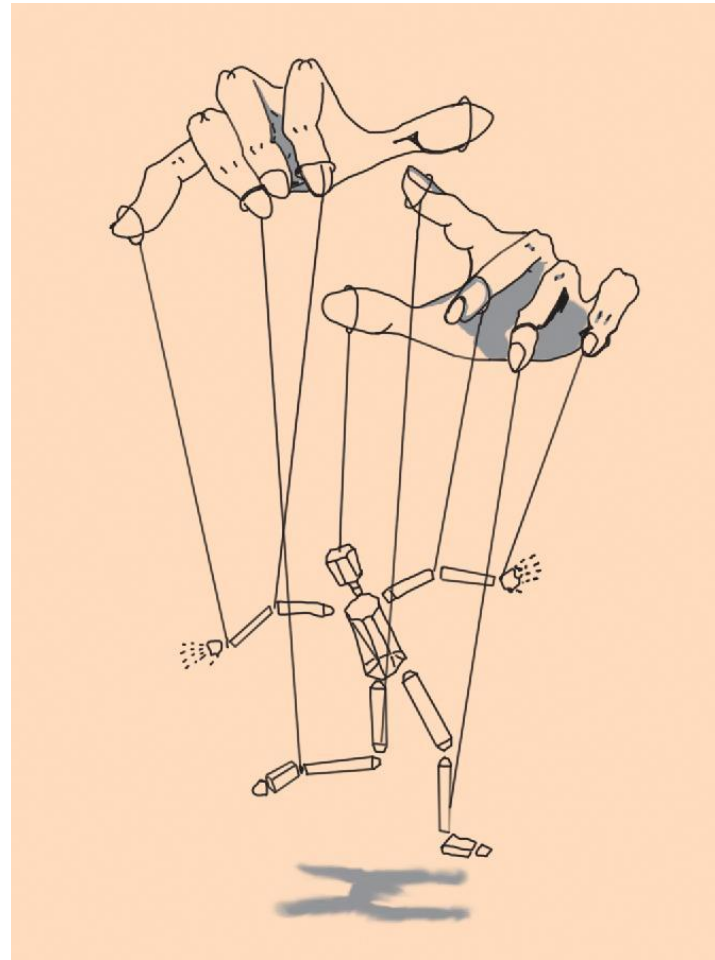
1. Сущность психологического воздействия

- Психологическое воздействие - социально-психологическая активность одних людей, направленная на других людей и их группы с целью изменения психологических характеристик, личности, групповых норм, общественного мнения или переживаний людей.



2. ФОРМЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

- Направленное и ненаправленное
- Прямое и косвенное
- Обращенное к сознанию (рациональное) или бессознательному (иррациональное).
- Непосредственное и опосредованное
- Открытое и скрытое



3. Принципы психологического воздействия

- 1. Принцип сочетания высокой интенсивности влияния с учетом специфических характеристик его объекта
- 2. Принцип опоры на положительное или отрицательное в личности или в группе
- 3. Принцип единства, согласованности, преемственности в психологическом воздействии



4. Виды психологического воздействия

- 1. Заражение
- 2. Внушение
- 3. Подражание
- 4. Убеждение



ЗАРАЖЕНИЕ

- Способ эмоционального воздействия в условиях непосредственного контакта больших групп людей,
- бессознательная спонтанная форма воздействия, вызывающая у человека определенные психические состояния;
- переживание общего психического состояния большой группой людей одновременно.



ВНУШЕНИЕ

- Целенаправленное неаргументированное воздействия одного человека на другого или на группу.
- Имеет одностороннюю направленность;
- Не предлагает равенства в сопереживании идентичных эмоции - внушающий не подвержен тому же состоянию, что и внушаемый;
- Осуществляется с помощью речи, но, в отличии от убеждения , не нуждается в доказательствах и логике.



ПОДРАЖАНИЕ

- Воспроизводство одним человеком определенных образцов поведения, которые имеют некую эмоциональную окраску.

Виды подражания:

- Логическое
- Нелогическое
- Внутреннее
- Внешнее
- Подражание-мода
- Подражание-обычай

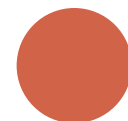


УБЕЖДЕНИЕ

- Воздействие на рациональную и эмоциональную сферы личности, система логических доказательств, ориентированных на критически настроенную личность, проявляющую заинтересованность,

Условия эффективности убеждающего воздействия:

- Содержание убеждения отвечает уровню возрастного, профессионального, познавательного и социального развития личности;
- Строится с учетом индивидуальных особенностей адресата;
- Опирается на разум убеждаемого, его опыт;
- Убеждающий глубоко верит в то, в чем убеждает;
- Убеждение последовательно и доказательно;
- Содержит обобщающие положения, а так же конкретные факты и примеры.



ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

- • престиж лидера
- • личностные свойства
- • степень владения комплексом специальных умений
- • особенности ролевого поведения лидера как инициатора воздействия;
- • характер общего и ситуативного отношения инициатора воздействия к адресату;
- • отношение лидера как инициатора воздействия к содержанию этого процесса;
- • влияние социального окружения на лидера как инициатора воздействия
- • участие адресата в процессе передачи информации;
- • наличие у адресата механизмов психологической защиты от воздействия;
- • предмет воздействия;
- • содержание воздействия;
- • отношения между инициатором и адресатом воздействия;
- • умение правильно использовать его типы, формы, методы и тактики;
- • знание индивидуальных особенностей партнера по взаимодействию и себя самого;
- • особенности ситуации взаимодействия между инициатором и адресатом.



6. КОМПОНЕНТЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

- • *вовлечение в контакт*
- • *фоновые факторы*
- • *мишени воздействия*
- • *побуждение к активности*



7. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

- Результатом определенной системной организации психики профессионала является формирование у него определенного образа мира, характеризующегося системой приоритетов в отношении факторов среды, в том числе и социальных.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

