

ПРОБЛЕМА ВЛИЯНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПСИХОЛОГА

Н.В. Лапич, 1 курс, Институт психологии, БГПУ им. М. Танка

Научный руководитель: С.Е. Покровская, кандидат психологический наук, доцент БГПУ им. М. Танка

Проблема индивидуального психологического влияния особенно актуальна именно теперь, когда отношения людей даже в деловой обстановке уже не столь формально регламентированы. Каждый человек становится мишенью влияния множества других людей, ранее не имевших возможности на кого-либо влиять вследствие отсутствия у них соответствующего статуса и полномочий. С другой стороны, расширились возможности не только влияния, но и противостояния чужому влиянию, поэтому успех влияния стал в гораздо большей степени зависеть от индивидуальных психологических возможностей тех, кто влияет, и тех, кто испытывает влияние. Особенно ярко это проявляется в деятельности психолога.

Влияние может совершаться и тогда, когда его специально не оказывают, и оно выступает как неосознаваемый и субъективно неуправляемый феномен. Самое присутствие психолога приводит к тому, что на других людей начинают действовать его обаяние, его способность неосознанно заражать других своим состоянием или побуждать их к подражанию [1].

Психологическое влияние – это воздействие на психическое состояние, чувства, мысли и поступки других людей с помощью исключительно психологических средств: вербальных, паралингвистических или невербальных. Характерным для психологического влияния является то, что у человека, на которого оказывается влияние, есть возможность ответить на него такими же психологическими средствами.

Итак, психологическое влияние – это воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств, с предоставлением ему права и времени отвечать на это воздействие. *Противостояние чужому влиянию* – это сопротивление воздействию другого человека с помощью психологических средств.

Мы считаем, что психологические средства включают вербальные, паралингвистические и невербальные сигналы. *Вербальные сигналы* – это слова, и прежде всего их смысл, но также и характер используемых слов, подбор выражений, правильность речи либо разные виды ее неправильности. *Паралингвистические сигналы* – особенности произнесения речи, отдельных слов и звуков. *Невербальные сигналы* – взаимное расположение собеседников в пространстве, позы, жесты, мимика, контакт глаз, оформление внешности, прикосновения, запахи.

По нашему мнению, влияние психолога и его противостояние влиянию других людей должны совершаться с помощью исключительно психологических средств, в противном случае они перестают быть психологическими. Можно перечислить некоторые из них:

1. *Убеждение* – это сознательное аргументированное воздействие на другого человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их суждения, отношения, намерения или решения;

2. *Самопродвижение* – это объявление своих целей и предъявление свидетельств своей компетентности и квалификации для того, чтобы быть оцененным по достоинству и благодаря этому получить некоторые преимущества при назначении на должность и др.;

3. *Внушение* – это сознательное неаргументированное воздействие на человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их состояния, отношения к чему-либо и предрасположенности к определенным действиям

4. *Заражение* – это передача своего состояния или отношения другому человеку или группе людей, которые переживают это состояние или отношение;

5. *Пробуждение импульса к подражанию* – способность вызывать стремление быть подобным себе;

6. *Формирование благосклонности* – это привлечение к себе непроизвольного внимания адресата путем проявления инициатором собственной незаурядности и привлекательности;

7. *Просьба* – это обращение к адресату с призывом удовлетворить потребности или желания инициатора воздействия;

8. *Принуждение* – угроза применения инициатором своих контролирующих возможностей для того, чтобы добиться от адресата требуемого поведения;

9. *Деструктивная критика* – это высказывание пренебрежительных или оскорбительных суждений о личности человека и/или грубое агрессивное осуждение, поношение или осмеяние его дел и поступков.

10. *Манипуляция* – это скрытое побуждение адресата к переживанию определенных состояний, принятию решений и/или выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей [2].

Убеждая другого человека в чем-либо или внушая ему какую-либо идею практический психолог стремится оказать ему помощь, старается сделать «это делается ради пользы дела» и «для пользы людей».



ЛИТЕРАТУРА

1. Чалдини, Р. Психология влияния / Р. Чалдини. – СПб. : Изд-во Питер, 2014. – 420 с.
2. Фексеус, Х. Искусство манипуляции. Как не дать себя обмануть / Х. Фексеус. – М. : Изд-во АСТ, 2015. – 256 с.