

Общение как влияние



**СПОСОБЫ ВЛИЯНИЯ В
ПЕДАГОГИЧЕСКОМ ПРОЦЕССЕ**

ОБЩЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВЛИЯНИЕ



- **ВЛИЯНИЕ** (в психол.) — процесс и результат изменения одним человеком поведения, установок, намерений, представлений, оценок др. человека в ходе взаимодействия с ним.
- **Открытое психологическое взаимодействие** — взаимное влияние, цели которого заранее объявляются или не скрываются.
- **Скрытое психологическое взаимодействие** — взаимное влияние, цели которого не объявляются или маскируются под цели открытого взаимодействия.

**Психологические средства влияния = вербальные сигналы
+ паралингвистические сигналы + невербальные сигналы**



Формула Альберта Меграбяна

При первой встрече мы доверяем:

- ▣ На 7 % - вербальным сигналам (тому, ЧТО говорит)*
- ▣ На 38 % - паралингвистическим сигналам (тому, КАК говорит)*
- ▣ На 55 % - невербальным сигналам (позе, жесту, мимике, взгляду и .п.)*

Цели влияния

1 – для
удовлетворения
своих
потребностей

2 – для
подтверждения
факта своего
существования и
значимости этого
факта

3 – для
преодоления
пространственно
-временных
ограничений
собственного
существования



Виды влияния

Варварское влияние

Соответствует этическим нормам, принятым самим субъектом

- ▣ *Варварство – грубость, дикость нравов, невежественное отношение к культурным ценностям.*

Цивилизованное влияние

Соответствует правилам этикета

- *Нормы этикета - способы оказания уважения, внимания, почтения.*
- *Являются нравственной ценностью, удовлетворяют потребность людей в социальных «поглаживаниях».*
Требует определенного уровня психологической культуры (облагороженности)

Уровни общения (по А. Добровичу)



Духовный (партнер – носитель духовного начала)

Деловой (на первом месте – дело)

Игровой (возможны любые пристройки)

Конвенциональный (основа – договор)

Стандартизованный («контакт масок»)

Манипулятивный (партнер – СОПЕРНИК в игре)

Примитивный (партнер – ПРЕДМЕТ)



Шкала межличностных отношений (по Е.Л. Доценко)

Доминирование
(другой – средство)

Манипуляция

Соперничество

Партнерство

Содружество
(другой -ценность)

Уровень межличностных отношений

Характеристика отношения

Способы воздействия

доминирование

Отношение к другому как к вещи или средству, игнорирование его интересов

Императивное воздействие – *насилие, подавление, принуждение, угроза, ультиматум и пр.*

манипуляция

Отношение к другому как к «вещи особого рода»

Скрытое воздействие с опорой на **автоматизмы и стереотипы** – *провокация, обман, интрига, намек.*

соперничество

Интересы другого учитываются в той мере, в какой это диктуется задачами борьбы с ним

Чередование открытых и закрытых приемов - «тонкая» **манипуляция**, *«джентльменские или временные соглашения.*

партнерство

Отношение к другому как к равному, с которым надо считаться

Согласование интересов и намерений – **договор**

содружество

Отношение к другому как к самоценности. Стремление к объединению.

Основной инструмент – согласие (консенсус).

Вид влияния	Определение
<i>Аргументация</i>	Высказывание и обсуждение доводов в пользу определенного решения или позиции
<i>Самопродвижение</i>	Объявление своих целей и предъявление свидетельств своей компетентности и квалификации
<i>Внушение</i>	Сознательное неаргументированное воздействие
<i>Заражение</i>	Передача своего состояния или отношения другому человеку или группе людей
<i>Подражание</i>	Способность вызывать стремление быть подобным себе
<i>Формирование благосклонности</i>	Привлечение к себе непроизвольного внимания (путем проявления собственной незаурядности и привлекательности)
<i>Просьба</i>	Обращение с призывом удовлетворить потребности или желания
<i>Манипуляция</i>	Скрытое побуждение к переживанию состояний, принятию решений, выполнению действий – в интересах манипулятора
<i>Игнорирование</i>	Умышленное невнимание, рассеянность по отношению к партнеру
<i>Принуждение</i>	Приневоливание с помощью угроз и лишений

Осторожно! Нападение!



Внезапная атака на чужую психику:

- Высказывание пренебрежительных или оскорбительных суждений о личности*
- Грубое агрессивное осуждение*
- Поношение/осмеяние дел и поступков*
- Напоминание о постыдных или прискорбных фактах биографии*
- Безапелляционное навязывание советов и пр.*

Формы нападения



Деструктивная критика

не позволяет человеку «сохранить лицо», отвлекает его силы на борьбу с возникшими отрицательными эмоциями, отнимает веру в себя.

- «Тебе трудно даются такие вещи»
- «Кроме тебя, так плохо эту работу никто не мог бы сделать»
- «Все, к чему ты прикасаешься, превращается в ничто»
- «Меня поражает твоя страсть к дешевым вещам»
- «Вечно ты окружаешь себя подозрительными людьми»
- «Твои дети всегда отличались невоспитанностью»
- «У тебя не друзья, а секта каких-то несостоявшихся личностей»
- «В твоём возрасте – и такая тяга к мелодраме!»
- «Как ты можешь так нелепо одеваться?» ... и т.п.

Деструктивные констатации



- «Ну да, ты же из маленького города»
- «Ты ведь интеллигент всего лишь в первом поколении...»
- «Я помню, вуз ты закончил не самый престижный»
- «Помнишь, у тебя были проблемы с отчетностью»
- «Этот костюм скрывает непропорциональность твоей фигуры»
- «Ты и раньше смотрел сквозь пальцы на такие нарушения»
- «Я никогда не забуду, как ты тогда напился» ... и т.п.

Адресат приходит в состояние растерянности

Деструктивные (непрошенные) советы



- Ты бы лучше...»
 - «А почему бы тебе не ...»
 - «На твоём месте я бы...»
 - «Тебе следует...»
 - «В твоём положении не стоит...»
 - «Пора бы уже тебе...»
 - «Надо работать над собой!»
 - «Иди и скажи ему...»
 - «Немедленно забери своё заявление...»
 - «Никогда больше не делай этого...»
 - «Извинись»
 - «Впредь знай своё место»
 - «Запомни на будущее, что...»
- и т.п.

*Бросают вызов способности самому определять,
какие принимать решения*



Манипуляция

Задача – принудить человека сделать что-то, но так, чтобы казалось, будто он сам так решил – по своей доброй воле.

Для манипулятора люди – это орудия, препятствия или добыча.

Прием манипулятора - «щипок» (затрагивание чувствительной струны).

Прием	«Щипок снизу»	«Щипок сверху»
<i>Поддразнивание</i>	<p>-Тебя что, так легко расстроить (задеть, обмануть, заставить подчиниться)?</p> <p>-Как всегда, боишься?</p>	<p>-Я знаю, тебя не так легко расстроить (задеть, обмануть, заставить подчиниться)?</p> <p>- И ты боишься?</p>
<i>Подзадоривание</i>	<p>- С тобой трудно вести переговоры, тут нужен такт, талант...</p> <p>-Эта вещь слишком дорогая, чтобы ты смог ее купить</p>	<p>Только ты с твоим тактом и талантом сможешь вести с этим человеком переговоры.</p> <p>- Эта вещь дорогая, как раз для тебя.</p>



Универсальные щипки

Действуют
одновременно и
сверху, и снизу –
человек не
понимает, то ли
ему польстили, то
ли упрекнули в
чем-то...

- Ты что, разбогател?
- Ты что, обеднел?
- Я знаю, что ты спокойно относишься к определенным нарушениям...
- Вы человек без комплексов...
- Я уважаю, что ты не клюешь на все эти новомодные веяния...
- Ты единственный, кто не обращает внимания на критику... ... и т.п.

Часто содержат в себе внутреннее противоречие, два противоположных вектора – адресат волен выбирать, на какой из них отреагировать.

Иррациональные суждения - «струны», на которых можно сыграть

✓ Суждения «долженствования»:

- Я должен выиграть игру...
- «Он должен...»
- «Я должен сочувствовать и понимать...»
- «Я не должен ссориться, ругать...»
- «Я должна **всегда**...»
- «Я не должна **никогда**...»

✓ «Ужасающие» суждения:

- «Будет ужасно, если я не...»

✓ Суждения «надлежит» и «следует» :

- отражают неспособность человека вытерпеть мир, если он отличается от того, каким ему «надлежит» или «следует» быть.

✓ «Порицающие» суждения (принижающие личность):

- «Он ужасный человек, и должен быть наказан, потому что не приехал вовремя».

Виды психологического противостояния влиянию



Контраргументация – сознательный аргументированный ответ на попытку убеждения, опровергающий или оспаривающий доводы инициатора воздействия.

Психологическая самооборона – применение речевых формул и интонационных средств, позволяющих сохранить присутствие духа и выиграть время для обдумывания дальнейших шагов.

Информационный диалог – прояснение позиции партнера и собственной позиции путем обмена вопросами и ответами, сообщениями и предложениями.

Конструктивная критика – подкрепленное фактами обсуждение целей, средств или действий, и обоснование их несоответствия целям, условиям и требованиям.

Конфронтация – открытое и последовательное противопоставление своей позиции и своих требований.

Энергетическая мобилизация – намеренная активизация факторов, производящих, питающих, восстанавливающих и усиливающих индивидуальную энергию.

Творчество – создание нового, пренебрегающего влиянием образца, примера или моды, либо преодолевающее его.

Уклонение – стремление избегать любых форм взаимодействия, в том числе случайных личных встреч и столкновений.

Отказ – выражение своего несогласия выполнить просьбу инициатора воздействия.