

УДК 159.9

РОЛЬ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВЛИЯНИЯ НА ЛИЧНОСТЬ ЧЕЛОВЕКА

Комарова Наталья Геннадьевна

студент

Сулейманова Елизавета Винеровна

студент

Кирюхин Алексей Юрьевич

доцент, кандидат педагогических наук

Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета, г.Стерлитамак

Аннотация. Под влиянием в психологии понимают воздействие на психику человека с целью изменить его убеждения, взгляды, настроение и поведение. В данной статье описывается роль психологического влияния на личность человека.

Ключевые слова: влияние, личность, психология, метод.

Человек – существо социальное. Его в семье, дома, на работе, в магазине, в транспорте, везде, окружают другие люди. Естественно, они различными способами оказывают влияние один на одного. Воздействие на сознание человека имеют и другие средства, такие как книга, телевидение, рекламные лозунги, все увиденное или услышанное. Иногда люди понимают, что на них влияют, чаще – не понимают. Что же представляет собой психологическое влияние?

Влияние – это внушение, навязывание человеку своего мнения, определенных мыслей, чувств, выводов и способов действия. Воздействие может быть как специальным, преднамеренным, так и произвольным. Влияние можно оказывать на всех, однако ему поддаются далеко не все люди. На любое воздействие можно ответить. Человек может понять, что на него в какой-то степени оказывается давление, и воспротивиться этому, или в ответ противопоставить свое мнение. Это происходит с сильными духом людьми. Слабому человеку тяжело препятствовать влиянию, иногда даже понимая степень воздействия на него, субъект ничего не способен предпринять и полностью подчиняется [1].

Используется такой метод воздействия на людей и в жизни, и в профессиональной деятельности. Родители влияют на развитие и воспитание своего ребенка, при этом прививая ему правила норм общественного поведения. Есть профессии, построенные на влиянии на других людей. Это торговые агенты, консультанты, страховые агенты, политики, начальники, риелторы и

т.д. В детском саду и в школе преподаватели используют свои профессиональные навыки и умения, чтобы направлять в нужное русло детский коллектив [2].

Многие пользуются этим методом воздействия, даже не понимая, не осознанно. Например, малыш в колыбели уже может манипулировать поведением мамы, слезами и криком заставляя брать его на руки, укачивать и т.д. Дети постарше, уже понимают, что покапризничав, могут выпросить в магазине новую игрушку, или пойти туда, куда хочется ребенку. Подростки целенаправленно могут поддаваться всеобщему влиянию, чтобы доказать свою принадлежность к «избранным». Иногда это может закончиться плохо. Чтобы доказать свою «крутизну», подросток может пойти на плохие поступки, влезть в драку или попробовать алкоголь или наркотики.

Многие инициаторы воздействия считают, что влияние, которое они оказывают на человека, необходимо для самого человека, так называемое «во благо». На самом деле, зачастую происходит это по личным мотивам, преследует эгоистичные цели. Грозный начальник, заходя в офис, только своим видом может заставить работников трудиться усерднее. Политик играет на желаниях людей и предлагает перед выборами чуть ли не «золотые горы», преследуя единственную цель, причем, себе на пользу, чтоб его избрали в депутаты [3].

Разновидности влияния на человека

1. Прошение. Это высказывание собеседнику своего желания и просьба оказать содействие. Это открытая форма воздействия.

2. Принуждение. Бывает как скрытым, так и явным. Например, цыганка на улице чувствует слабое эмоциональное состояние человека, подходит к нему и специальными манипуляциями, словами, жестами, принуждает отдать деньги или золотые украшения. Это скрытое влияние. Если человек подчиняется жесткому начальнику, полицейскому, или ребенок – требованиям родителей, то это открытая форма принуждения.

3. Внушение. Это метод воздействия, при котором человек неосознанно выполняет чье-то желание. Это может быть гипнотическое воздействие, рекламная кампания, заставляющая человека выполнить какое-то действие. Человек при этом не чувствует манипулирования, которое на него оказывается. Это скрытая форма влияния.

4. Убеждение. Это открытая форма воздействия. Человека убеждают словами, личным примером, отношением к чему-то. Реальный пример приводит Г.Х. Андерсен в сказке «Голый король». Всех людей убедили, что на короле был одет красивый камзол, хотя он был абсолютно голым, и только мальчик, не поддавшийся убеждению, высказал то, что видел и считал правильным.

5. Мотивация. Это открытая форма влияния. Человеку честно объясняют, зачем нужно что-то сделать, какую выгоду он с этого будет иметь, и у субъекта появляется самостоятельное желание сделать процесс именно таким, как сказали ему [4].

Список литературы:

1. Авчиренко, Л.К. Управление общением/ Л.К.Авриченко. М.: ИНФРА-М, 2006.
2. Бахтин, М.М. Психология личности/ М.М.Бахтин. М., 2002.
3. Доценко, Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита/ Е.Л. Доценко. М.: Речь, 2003.
4. Ильин, Е.П. Мотивация и мотивы/ Е.П. Ильин. СПб.: Питер, 2008.