

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВЛИЯНИЕ НА ЛИЧНОСТЬ



1. ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ЛИЧНОСТИ: РЕСУРС СОПРОТИВЛЯЕМОСТИ

*«Заглянуть в мир опасности – значит в
какой-то степени перестать бояться ее».*

М. Монтень

**Личность — это системное социальное
качество человека, главная целостная
характеристика его внутреннего мира,
мера его развития как носителя
сознания, интеллекта, культуры,
морали, защитника и творца
человеческих ценностей.**

С точки зрения научного подхода начинать работу по созданию психологической безопасности в человеческих отношениях и формированию ресурса сопротивляемости личности возможно с момента вхождения ребенка в организованную образовательную среду (с дошкольного образовательного учреждения).

2. МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Психологическое воздействие – *изменение установок*

или *формирование определенного взгляда на вещи,*

осуществление сдвига в системе ценностей партнера.

Эффект воздействия на человека зависит от того, какие

механизмы использовались: *заражение, внушение,*

убеждение, подражание.

ПСИХИЧЕСКОЕ ЗАРАЖЕНИЕ





3. ВЛИЯНИЕ НА ПОВЕДЕНИЕ ДРУГИХ ЧЕРЕЗ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА УСТАНОВКИ ЛИЧНОСТИ.

- **Установки** – это убеждения или чувства, способные влиять на наши реакции. Если мы убеждены, что некий человек нам угрожает, то можем чувствовать к нему неприязнь и поэтому действовать недружелюбно.
- **Социально-психологические установки** — это состояние психологической готовности, складывающийся на основе опыта и оказывающей влияние на реакции человека на те объекты и ситуации, с которыми он связан и которые социально значимы.

ФУНКЦИИ УСТАНОВОК:

- **Функция приспособления.**
 - **Эго защитная.**
- **Ценностно-выразительная.**
- **Функция организации мировоззрения.**

СИТУАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОВЕДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА, КОТОРЫЕ ЧАЩЕ ВСЕГО УПОМИНАЮТСЯ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ВЗАИМОСВЯЗИ УСТАНОВОК И ПОВЕДЕНИЯ:

- Влияние на поведение человека установок и норм других людей (влияние значимых других и групповое давление).
- Отсутствие приемлемой альтернативы.
- Воздействие непредсказуемых событий.
- Нехватка времени.

ФУНКЦИИ АТТИТЮДА:

- автомативная;
- адаптивная;
- защитная;
- когнитивная;
- Регулятивная;
- ригидная;
- стабилизирующая;

4. МАНИПУЛЯТИВНОЕ ОБЩЕНИЕ.



- **Манипуляция** – коммуникативное воздействие, которое введет к актуализации у объекта воздействия определенных мотивационных состояний (а вместе с тем и чувств, аттитюдов, стереотипов), побуждающих его к поведению, желательному (выгодному) для субъекта воздействия; при этом не предполагается, что оно обязательно должно быть невыгодным для объекта воздействия.
- **Манипулятивное общение** — это общение, при котором к партнеру относятся как к средству достижения внешних по отношению к нему целей.

ИНТЕГРАЛЬНЫЕ КРИТЕРИИ, ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ МАНИПУЛЯЦИИ ДОЦЕНКО Е.Д.

- родовой признак — психологическое воздействие,
- отношение манипулятора к другому как средству достижения собственных целей,
- стремление получить односторонний выигрыш,
- скрытый характер воздействия (как факта воздействия, так и его направленность),
- использование (психологической) силы, игра на слабостях.
- побуждение, мотивационное привнесение.
- мастерство и сноровка в осуществлении манипулятивных действий.

Доценко Е.Л. «**Манипуляция** — это действия, направленные на «приближение к рукам» другого человека, помыкание им, производимые настолько искусно, что у того создается впечатление, будто он самостоятельно управляет своим поведением».

5. ИСТОКИ МАНИПУЛЯЦИИ.

- внутренний конфликт человека между его стремлением к независимости и самостоятельности, с одной стороны, и желанием найти опору в своем окружении - с другой.
- Эрих Фромм утверждал, что первична любовь и что именно она раскрывает истинную сущность человека.
- Джеймс Бьюдженталь и экзистенциалисты, которые указали на то, что наше существование сопряжено с постоянным риском и множеством случайных, непредвиденных обстоятельств,

5. ИСТОКИ МАНИПУЛЯЦИИ

- гипотезы Джея Хейли, Эрика Берна и Уильяма Глассера. Работая с пациентами, больными шизофренией, Хейли обнаружил, что они испытывают страх перед близкими межличностными отношениями, стараются не вступать в подобные отношения с окружающими их людьми, избегают самой возможности их возникновения. Э. Берн предположил, что для того, чтобы управлять своими эмоциями и таким образом избегать интимности, люди играют друг с другом в разнообразные игры. У. Глассер, в свою очередь, выдвинул гипотезу о том, что одним из базовых человеческих страхов является страх вовлеченности.

5. ИСТОКИ МАНИПУЛЯЦИИ

- Альберт Эллис писал, что каждый из нас в процессе взросления приходит к определенным выводам о том, что такое жизнь, и многие из них весьма нелогичны. Так, например, одно из таких заключений состоит в том, что жизнь основана на постоянной и острой нужде человека в одобрении со стороны всех, кто его окружает.

6. ТИПЫ МАНИПУЛЯТОРА.

Э. Шостром выделяет следующие типы:

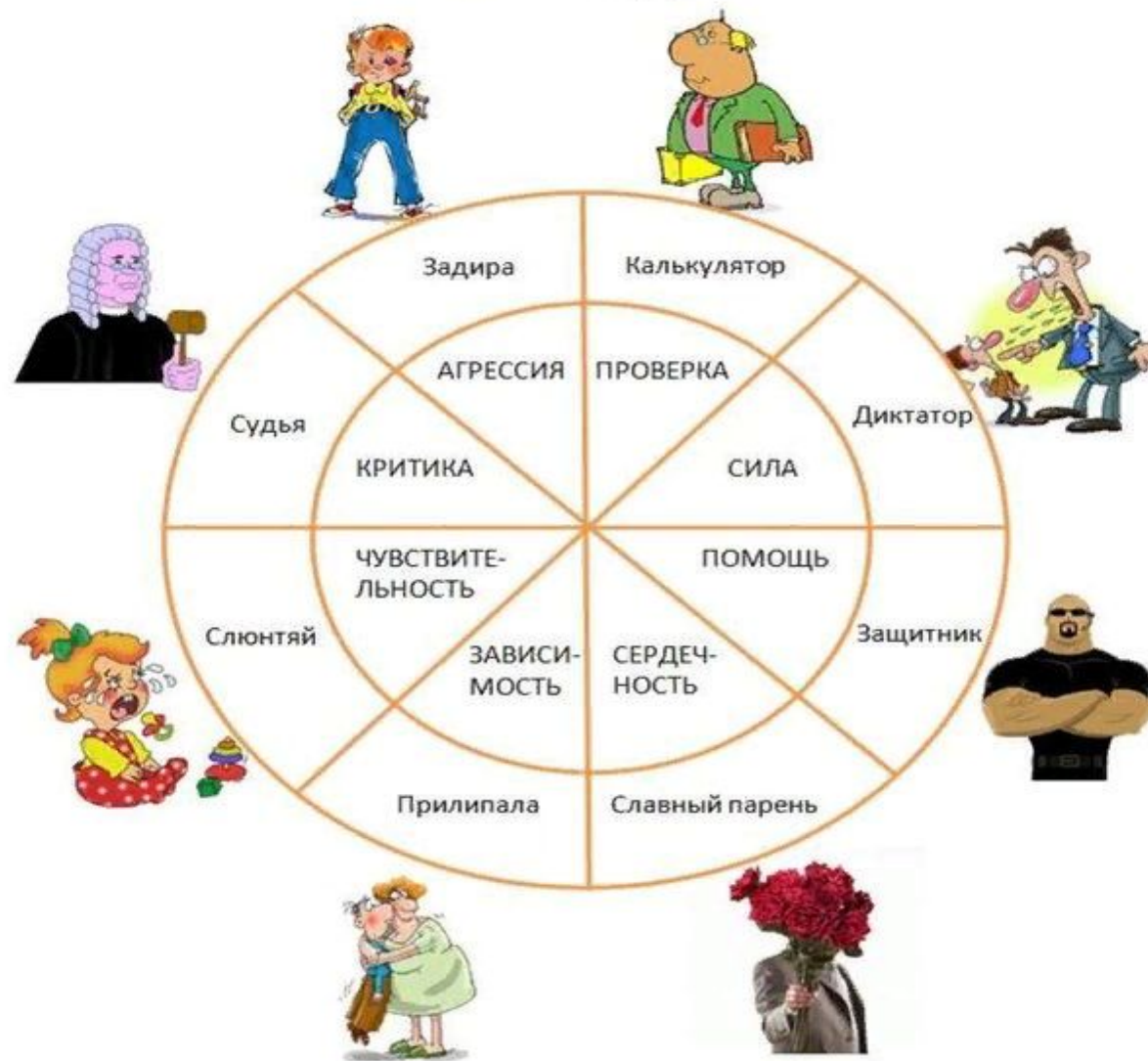
1. Диктатор
2. Тряпка.
3. Калькулятовычислитель
4. Прилипала
5. Хулиган
6. Славный парень
7. Судья
8. Защитник

Эрик Берн выделяет три роли у манипуляторов:

- Жертва
- Агрессор
- Спаситель

ТИПЫ МАНИПУЛЯТОРОВ ПО Э. ШОСТРОМУ

«Собака сверху»



«Собака снизу»

7. МЕХАНИЗМЫ МАНИПУЛЯЦИИ

- Ограничение оперативной памяти человека, не позволяющее удержать большое количество информации.
- Трудность в подборе точных семантических эквивалентов обозначения предметов и событий, о которых идет речь, а потому происходит постепенная подмена смысла.
- «Домысливание» фрагментов отсутствующей информации, когда для придания ей стройности и достоверности приходится додумывать недостающие детали.
- Отсутствие критичности, что приводит к одностороннему восприятию без уточняющих вопросов в сомнительных деталях получаемой информации.

МЕХАНИЗМ МАНИПУЛЯЦИИ СВОДИТСЯ К СЛЕДУЮЩИМ МОМЕНТАМ:

- 1) ПЛАНИРОВАНИЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ;**
- 2) СБОР ИНФОРМАЦИИ ОБ ОБЪЕКТЕ МАНИПУЛЯЦИИ (ВЫБОР МИШЕНЕЙ И ПРИМАНОВ);**
- 3) ПОДСТРОЙКА ПОД НАСТРОЕНИЕ ОБЪЕКТА ВОЗДЕЙСТВИЯ (СОЗДАНИЕ ЛОЖНОГО ЧУВСТВА ВЗАИМОПОНИМАНИЯ);**
- 4) САМО ВОЗДЕЙСТВИЕ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМОЕ С ПОМОЩЬЮ ПОДХОДЯЩИХ МЕТОДОВ;**
- 5) ПОЛУЧЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТА.**

8. МАНИПУЛЯТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.

Манипулятивные процедуры.

1. Выбор мишеней воздействия.
2. Контекстуальное оформление: физические условия, культурный фон, социальный контекст.
3. Установление контакта.

Психологически территория межличностного взаимодействия воспринимается на разных уровнях:

1. на кинетическом
2. эмоциональном: мои чувства, эмоции, настроение, реакция
3. операционном
4. предметном
5. личностном

МИШЕНИ ВОЗДЕЙСТВИЯ :

- потребности, интересы, склонности;
- мировоззрение, убеждение, верования;
- знания о мире вещей, о людях, явлениях и отношениях;
- способ мышления, стиль поведения, привычки, умения, навыки, квалификация;
- психические состояния, чувства и эмоции.

СПОСОБЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ДАВЛЕНИЯ НА ВЕРБАЛЬНОМ УРОВНЕ:

1) ИСПОЛЬЗОВАНИЕ УНИВЕРСАЛЬНЫХ ВЫСКАЗЫВАНИЙ

2) ГЕНЕРАЛИЗАЦИЯ (РАСШИРЕННЫЕ ОБОБЩЕНИЯ)

3) НЕЯВНЫЕ ДОПУЩЕНИЯ

5) УМНОЖЕНИЕ ДЕЙСТВИЙ, ИМЕН, СИТУАЦИЙ

6) "КОММУНИКАТИВНЫЙ САБОТАЖ"

7) ДВУСМЫСЛЕННОСТЬ

8) ЗАМЕЩЕНИЕ СУБЪЕКТА ДЕЙСТВИЯ

9) ПОДМЕНА ЭМОЦИОНАЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ ПОНЯТИЙ НЕЙТРАЛЬНЫМИ КОРРЕЛЯТАМИ, И НАОБОРОТ:

10) НЕЯВНЫЕ ДОПУЩЕНИЯ, ВВОДИМЫЕ В ИНФОРМАЦИОННЫЙ ОБМЕН ЛИНГВИСТИЧЕСКИМИ СРЕДСТВАМИ

11) МОДАЛЬНЫЕ ОПЕРАТОРЫ

12) НЕ КОНГРУЭНТНОСТЬ СООБЩЕНИЯ

9. РАСПОЗНАВАНИЕ МАНИПУЛЯЦИИ И ЗАЩИТА ОТ НЕЕ

- знания особенностей текущей ситуации или вовлеченных в нее участников.
- знания о психологических типах
- отслеживание изменений ситуации

ЭФФЕКТЫ, КОТОРЫЕ СОСТАВЛЯЮТ ОСОБЕННОСТЬ МАНИПУЛЯЦИИ И ПРОЯВЛЯЮТСЯ КАК НАРУШЕНИЕ БАЛАНСА ТЕХ ИЛИ ИНЫХ ПЕРЕМЕННЫХ.

1. Дисбаланс
2. Деформация
3. Наличие силового давления
4. Нарушение сбалансированности элементов ситуации.
5. Нарушение этикета
6. Не конгруэнтность
7. Стремление инициатора воздействия стерео типизировать поведение адресата.
8. Срочность принятия решения и дефицит времени

МЕТОДЫ ЗАЩИТЫ ОТ МАНИПУЛЯЦИИ

- 1. Осознание того, что стал объектом манипуляции.
- 2. Освободиться от идеи «долженствования» (по А. Эллису).
- 3. Обратная связь в виде описания своих чувств
- 4. Обозначение причин, которые лежат в основе манипулирования.
- 5. Целесообразно выяснить: на какой крючок он хочет вас поймать.

МЕТОДЫ ЗАЩИТЫ ОТ МАНИПУЛЯЦИИ

- 6. Уметь сказать «нет» твердо и уверенно, аргументируя при этом свою позицию.
- 7. Творческий подход (нестандартное, неожиданное реагирование).
- 8. Открытость высказывания
- 9. Вскрыть сценарий манипулирования с целью ломки замысла манипуляции.

МЕТОДЫ ЗАЩИТЫ ОТ МАНИПУЛЯЦИИ

- 10. Иметь свой набор манипулятивных действий и знать возможные манипулятивные действия другого.
- 11. Ориентация на компромиссное решение проблемы.
- 12. Отделение проблемы от личности.
- 13. Точно знать, чего хочешь ты сам.
- 14. Опирается на конкретные факты в процессе противостояния аргументам, выражаемым в виде полуправды.
- 15. Попросите оппонента изложить то же самое, но позитивно.

ШЕСТЬ ОСНОВНЫХ ПРИНЦИПОВ РЕАГИРОВАНИЯ НА МАНИПУЛЯЦИЮ

- 1. Оставайтесь справедливым и объективным.**
- 2. Оставайтесь спокойным и невозмутимым.**
- 3. Не реагируйте каузально, а действуйте.**
- 4. Упорно добивайтесь своей цели.**
- 5. Концентрируйтесь на конкретной манере поведения.**
- 6. Облегчите своему оппоненту путь к отступлению.**

10. НЕДОСТАТКИ МАНИПУЛЯТИВНОГО СТИЛЯ ОБЩЕНИЯ

Основной недостаток манипулятивного стиля заключается в риске раскрытия манипуляции, из-за чего манипулятор всегда находится в нервном напряжении.

11. АКТУАЛИЗАЦИЯ КАК АЛЬТЕРНАТИВА МАНИПУЛИРОВАНИЮ

Манипуляторы

1. Ложь (фальшивость, мошенничество). Используют приемы, методы, маневры
2. Неосознанность (апатия, скука).
3. Контроль (закрытость, намеренность).
4. Цинизм (безверие).

Актуализаторы

1. Честность (прозрачность, искренность, аутентичность).
2. Осознанность (отклик, жизненаполненность, интерес).
3. Свобода (спонтанность, открытость).
4. Доверие (вера, убеждение).

12. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ СЛАГАЕМЫЕ УБЕЖДЕНИЯ
СОЦИАЛЬНЫЕ ПСИХОЛОГИ ВЫДЕЛЯЮТ
СЛЕДУЮЩИЕ ЧЕТЫРЕ ТИПА:

КОММУНИКАТОР

СООБЩЕНИЕ

СПОСОБ ПЕРЕДАЧИ СООБЩЕНИЯ

АУДИТОРИЯ