

подростковый максимализм, стремление к самостоятельности, осложняются находящиеся на стадии развития отношения со сверстниками. Сообщества смерти реализуют свои цели и задачи в игровой форме, применяя разнообразные приемы и методы внушения, манипулирования и зомбирования психики несовершеннолетних. Все вышеперечисленное подчеркивает необходимость в проведении профилактической работы с детьми и подростками, вне зависимости от социального статуса, микроклимата в семье, пола, успешности в группе сверстников, для предупреждения суицидального поведения в виртуальной среде.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ключко, Е. И. Воздействие Интернета на суицидальное повеление молодежи / Е. И. Ключко // Terra Humana. — 2014. — № 1. — С. 69–72.

УДК 159.923.5-051

ПСИХОЛОГИЯ ВЛИЯНИЯ

Мельник О. С.

Научный руководитель: к.п.н., доцент *Ж. И. Трафимчик*

Учреждение образования

«Гомельский государственный медицинский университет»

г. Гомель, Республика Беларусь

Введение

За свою жизнь люди не раз подвергаются чужому влиянию. Этот упрямый факт они стараются не замечать, наивно полагая, что их поступки и решения — плод их мысли. Однако побудить индивида сделать то или иное действие могут очень хитрые и неприметные уловки. Если их знать, можно избежать ошибок и всегда действовать в собственных интересах [1].

Цель

Ознакомится с основными аспектами психологии влияния, изучить способы влияния на человека.

Материал и методы исследования

Теоретический анализ, обобщение, интерпретация литературных источников по теме исследования.

Результаты исследования и их обсуждение

Психология влияния — это воздействие на мышление и поведение другого человека с использованием психологических методов. Люди посредством специальных техник влияют на одного или нескольких членов общества ради достижения собственных целей. Например, для получения материальной выгоды, удовлетворения потребностей, упрочнения положения, утверждения в обществе [1].

Способы психологии влияния на человека [1]:

1. Убеждение. Человек добровольно принимает ту информацию, с помощью которой его убеждают. Этот прием исключает принуждение или психическое давление. Такой способ воздействия применяется по отношению к людям с высоким интеллектуальным уровнем.

2. Внушение. Происходит воздействие на эмоционально-бессознательную сферу личности при помощи специальных слов. Человек, которому что-то внушают, должен находиться в здравом рассудке и доверять своему собеседнику. Информация, которая воспринимается индивидом, не поддается критике.

3. Заражение. Это древний механизм влияния на людей. Человек, благодаря сильной эмоциональной натуре и личному обаянию, «заражает» других своей энергетикой и идеями. Все лидеры обладают техникой заражения.

4. Подражание. Люди сознательно или неосознанно копируют чужое поведение, черты характера, внешний образ, стиль известных актеров, политиков или успешных людей. Если индивид хочет добиться влияния, он приобретает те качества, которыми другие люди будут восхищаться, а позже — копировать.

5. Просьба. Это мягкий способ воздействия на психику. Если человека не принуждают что-то сделать, а просят, у него в сознании возникает понимание своей значимости. Люди с большей готовностью ответят на вежливую просьбу, чем на приказ.

6. Принуждение. Выражается в форме прямого требования согласиться с предлагаемыми взглядами или готовым эталоном поведения. Человек может быть внутренне не готов выполнить то, к чему его принуждают. В этом случае задействуют серьезную мотивацию.

7. Совет. Индивиду предлагают вариант решения его проблемы. Человек может принять предложение или отвергнуть. Все зависит от степени безысходности положения, привлекательности совета и темперамента личности.

8. Похвала. Каждый индивид испытывает потребность в похвале. Одобрительный отзыв о человеке свидетельствует, что его труд и поступки ценят.

9. Запугивание. Человек легче поддается чужому влиянию, если его напугать. С этой целью используют угрозы, которые вызывают у индивида страх за свою жизнь.

10. Критика. Человека критикуют, оскорбляют и смеются над ним, когда хотят, чтобы он что-то выполнил, купил, сказал. Индивид, чтобы избежать насмешек, делает то, что от него требуют.

11. Игнорирование. Психику человека подвергают воздействию, намеренно игнорируя его самого, его просьбы. Таким образом, удается заставить индивида изменить свое поведение или что-то сделать.

Психологическое воздействие на индивида совершается при помощи слов. Правда, одна и та же информация на различных людей действует по-разному. На степень доверия и внушаемость человека влияет интонация, с которой произносятся слова, а также жесты и поза самого манипулятора. На людей легче воздействовать, если вовлекать их в какую-то организованную деятельность, где они получают определенный статус и почувствуют собственную значимость.

Психологические характеристики манипуляторов.

Как показало исследование Ю. В. Миловой, манипуляторы склонны к аддикциям, использованию защитных механизмов (отрицания, замещения, регрессии), они экстернальны, склонны к соматическим заболеваниям, не склонны к самоактуализации, не спонтанны, не ориентированы на настоящее, не стремятся к достижению успеха [2].

Манипулятор может иметь следующие личностные расстройства: макиавеллизм, нарциссическое, пограничное, тревожное, зависимое, истерическое, пассивно-агрессивное, диссоциальное расстройства личности, нервозность типа А [3].

Выводы

Психология влияния — это сильнейшее оружие в руках умного человека. Знать способы психологии влияния нужно всем, чтобы делать это грамотно, на благо обществу и не попасться на уловки нечестных манипуляторов. Знания этой дисциплины помогут правильно воспитать детей, добиться повышения по службе, найти общий язык с окружающими, преуспеть в бизнесе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Чалдини, Р. Психология влияния. Убеждай, воздействуй, защищайся / Р. Чалдини. — СПб.: Питер, 2010. — 336 с.
2. Милова, Ю. В. Манипулирование как личностная патология / Ю. В. Милова // Культура и образование. — 2014. — № 11 (15). — С. 8.
3. Braiker, H. B. Who's Pulling Your Strings? How to Break the Cycle of Manipulation / H. B. Braiker. — McGraw-Hill Prof Med/Tech, 2004. — 256 с.