

УДК 159._____

ТІТАРЕНКО ДІАНА СЕРГІЇВНА

Науковий співробітник відділення впровадження психотренінгових технологій науково-дослідної лабораторії екстремальної та кризової психології Університету цивільного захисту України.

ВИДИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ

У статті наведено загальноприйняте поняття психологічного впливу, та розглянені декілька найпоширеніших видів психологічного впливу.

Психологічний вплив є вживання спрямованих дій на психіку людини, усвідомленого або неусвідомленого характеру за допомогою переконання, психологічного преформування або сугестії для формування певної системи уявлень, дій та відношень, які суб'єктивно сприймаються особою як особисто приналежні.[1]

Зазвичай у спілкуванні відбувається взаємовплив партнерів один на одного. Часто такий вплив несе приховані мотиви та засоби управління. Психологи такий вплив називають маніпулювання. Проте дуже часто маніпулювання оголошують як будь-яку психологічну дію. У тому, що це не так, можна переконатися, розгледівши декілька різних видів психологічного впливу.

1. Переконання. Свідома аргументована дія на іншу людину або групу людей, що має за мету зміну думки, стосунків, наміру або рішення іншого.

2. Навіювання. Свідома неаргументована дія на людину або групу людей, що має за мету зміну їх достатку відношення до будь-чого і схильності до певних дій.

3. Зараження. Передача свого стану або відношення іншій людині або групі людей, які якимось чином (поки що не знайшов пояснення) переймають цей стан. Передаватися цей стан може як мимоволі, так і довільно.[2]

4. Формування прихильності. Залучення до себе мимовільної уваги адресата шляхом прояву власної привабливості, вислову сприятливих думок про адресата, наслідування йому або надання йому послуги.

5. Прохання. Звернення до адресата із закликом задовольнити потреби або бажання ініціатора дії.

6. Примус. Загроза вживання ініціатором своїх контролюючих можливостей, для того, щоб добитися від адресата необхідної поведінки. Контролюючі можливості - це повноваження в позбавленні адресата будь-яких благ або в зміні умов його життя і роботи. У найбільш грубих формах примуси можуть використовуватися погрози фізичної розправи. Суб'єктивний примус переживається як тиск: ініціатором - як власний тиск, адресатом - як тиск з боку ініціатора або "обставин".

7. Маніпулювання. Прихована спонука адресата до переживання певних достатків, ухвалення рішень і виконання дій, необхідних для досягнення ініціатором своїх власних цілей тощо.[2]

Тож, як ми бачимо, видів психологічного впливу досить багато, деякі з них досить важко розпізнати при спілкуванні. Нажаль такі засоби впливу найчастіше використовуються особами, що прагнуть «наживитися» за рахунок іншого.

Література

1. Белкин Р.С. Криминалистическая энциклопедия / Белкин Р.С. - М.: Изд-во БЕК, 1997. – 342 с.

2. Криминология. Учебник / Под ред. В.Н. Кудрявцева и В.Е. Эминова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 1999. – 678 с.