

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ В НАУЧНОЙ ПСИХОЛОГИИ.

О.А.Подгайная
бакалавр 3 курса, Социально-психологического факультета
А.А. Костенко,
к.псх.н., доц. ФГБОУ ВО «Армавирский государственный
педагогический университет »
г.Армавир

Аннотация. В статье обобщаются и анализируются имеющиеся в литературе определения психологического воздействия, описываются ключевые характеристики, присущие психологическому воздействию и профессионально-психологическому воздействию. Во второй части статьи обозначены стратегии, тактики, средства, методы, формы, аргументация, критерии и условия межличностного влияния

Ключевые слова: психологическое воздействие, условия эффективности влияния, воздействия индивидов друг на друга, психологические средства.

PSYCHOLOGICAL IMPACT IN SCIENTIFIC PSYCHOLOGY.

O.A. Podgainaya
3rd year bachelor, Faculty of Social Psychology
A.A. Kostenko,
PhD in Psychology, Assoc. FGBOU VO "Armavir State
Pedagogical University "

Annotation. The article summarizes and analyzes the definitions of psychological impact available in the literature, describes the key characteristics inherent in psychological impact and professional psychological impact. In the second part of the article, strategies, tactics, means, methods, forms, arguments, criteria and conditions for interpersonal influence are indicated.

Key words: psychological impact, conditions for the effectiveness of influence, the impact of individuals on each other, psychological means.

Проблема психологического воздействия в современной психологической науке занимает центральное место. Значимость данной проблемы определяется прежде всего потребностями практики. Психологическое воздействие является несомненным атрибутом процесса совместной деятельности людей, управления, воспитания, обучения, психоконсультативной, психотерапевтической, психокоррекционной практик и других сфер жизнедеятельности.

Психологическое воздействие играет важную роль в процессе формирования и функционирования всех явлений психики (общественных мнений и отношений, взглядов и убеждений, установок, настроений и т.д.). То есть, сегодня общество на этапе своего становления нуждается в эффективных методах и конструктах психологического воздействия и контрвлияния.

Значительный вклад в понимание влияния людей друг на друга сделали Гобс, Декарт, Дидро, Монтескье, Руссо и другие. Значимость проблемы взаимодействия освещается в трудах многих отечественных исследователей (Г. Андреева, А. Бодалев, А. Деркач, Е. Доценко, А. Ковалев, В. Куликов, Б. Ломов, С. Максименко, В. Мясищев, В. Ольшанский, К. Платонов, В. Рыбалка.) В современной социальной психологии влияния при исследовании его личностного аспекта внимание уделяется преимущественно вопросам лидерства (А. В. Великанова, Ю. Н. Емельянов, А. И. Кравченко, В. Бингем, Э. Богардус, Р. Стогдил, Ф. Фидлер, С. Шенк и др.), тактикам влияния и манипуляции (Д. Басс, Б. Гурин, Б. Трейси, Д. Р. Чалдини). Однако, несмотря на значительный интерес со стороны исследователей к этой проблеме и соответствующие успехи в этой сфере, проблема психологического влияния, оставаясь одной из основных, является наименее разработанной проблемой в научной психологии. Таким образом, не разработанность проблемы на теоретическом уровне, с одной стороны, и острая потребность практики, с другой стороны, обуславливает всестороннее исследование данной проблемы.

Побуждение человека к конкретной деятельности-это, прежде всего, побуждение к видоизменениям (формирование, изменения, трансформация, коррекция) его потребностно-мотивационной сферы. На практике для достижения этой цели используются разнообразные виды, средства, способы, методы, формы психологического воздействия. При этом, как показывает изучение практики применения психологического воздействия в профессиональной деятельности, специалист, как правило, использует этот психологический арсенал интуитивно, исходя из личностного опыта применения психологического воздействия на различные категории людей. [4]

А. Кириченко отмечает, что понятие "психологическое воздействие" требует уточнения. В литературе научной психологии авторы по-разному трактуют понятие «психологическое воздействие», «виды», «способы», «методы», «приемы» его реализации. Например, Г. Андреева выделяет четыре способа воздействия индивидов друг на друга: заражение, внушение, убеждение и подражание. В. Куликов разделяет способы психологического воздействия и взаимовлияния на убеждения, внушения и конформизм. В отличие от психологических механизмов жизнедеятельности личности, которые связаны с реализацией ее внутреннего потенциала или внешней по отношению к нему социальной детерминации, механизмы общения реализуют силу и потенциал внутригруппового и массового взаимовлияния индивидов друг на друга. В то же время в отличие от механизмов деятельности, основанного на осознанной и целенаправленной активности субъекта, механизмы общения имеют преимущественно неосознаваемый, спонтанный характер, не поддающийся обычно полному социальному контролю. Г. Ковалев, помимо традиционных способов воздействия внушения, заражения, подражания и убеждения, относит слухи, рэктет, захваты людей, публичные террористические акты, аварии, эпидемии, митинги, демонстрации, религию, голодовки, акты само сжигания, средства массовой информации, модификацию поведения, моду, психотропное оружие.[3]

Прежде всего, отмечает А. Кириченко, нужно отделить понятия "влияние", «психологическое воздействие» и «межличностное влияние», установив между ними соответствующую, научно-обоснованную иерархию. Самым широким из перечисленных является понятие влияние, под которым понимается взаимодействие двух и более систем, при котором функционирование одной системы становится причиной определенных изменений в структуре (пространственно-временных характеристиках) в состоянии хотя бы одной из двух взаимодействующих систем.

Более узким понятием является понятие психологического воздействия-вид воздействия, осуществляемого в отношении субъекта (индивидуального или

группового) и вызывающего причинно-следственные изменения в его психике и опосредованно в его поведении. Признаком выделения этой категории являются изменения психологических характеристик личности, групповых норм, общественного мнения или настроения. Психологическое воздействие опирается на следующие четыре аспекта: *операциональный* (способы воздействия), *интенциональный* (цель воздействия), *результативный* (результат) и *статусноролевой* (соответствие статусных позиций) (Г. А. Балл, М. Сек. Бургин).[2]

Психологическое воздействие в рамках взаимодействия человека с человеком (личность с личностью) в общении понимается нами как межличностный психологический эффект, который является неотъемлемым атрибутом нашей повседневной жизни. Различают направленное (прямое) и ненаправленное (косвенное) воздействие. В первом случае субъект ставит перед собой задачу добиться определенного результата от объекта влияния, что проявляется обычно в убеждении и внушении, а во втором — подобная задача не ставится, однако эффект воздействия возникает, проявляясь прежде всего в действии заражения и подражания. Некоторые ученые психологическое воздействие и межличностное психологическое влияние определяют как одно целое, объясняя это тем, что эти два понятия являются зависимыми и взаимодополняющими. Даже факт присутствия других людей при выполнении субъектами любых действий (деятельности) создает огромное психологическое воздействие на личность субъекта, приводя к интенсификации его индивидуальной активности и падению ее качества. При этом личность субъекта межличностного психологического воздействия выступает в качестве инструментария влияния на другого человека. Однако для профессиональной деятельности необходимо не просто спонтанное межличностное психологическое воздействие, а целенаправленное, высокоэффективное межличностное психологическое воздействие, гарантирующее достижение профессионального результата.

Психологическое воздействие – это прерогатива цивилизованных человеческих отношений. А. Сидоренко отмечает, что психологическое

воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств, должны предоставлять ему право и время отвечать на это влияние. По ее мнению, психологически конструктивное влияние должно отвечать трем критериям: а) оно не разрушает личности людей, в нем участвующих, и их отношений; б) он психологически корректный (грамотный, безошибочный); в) он удовлетворяет потребности двух сторон. [1]

Процесс межличностного психологического воздействия включает стратегию, тактику, средства, методы, формы, аргументацию, критерии и условия эффективности влияния (таблица 1.).

Таблица 1. Стратегии, тактики, средства, методы, формы, аргументация, критерии и условия межличностного влияния

1	Стратегия	Это способы действий субъекта в достижении основной цели психологического воздействия на человека. Выделяют три основные стратегии — императивную (соответствует «объектной» парадигме в психологии, согласно которой психика и человек в целом рассматриваются как пассивный объект воздействия внешних условий и продукт этих условий), манипулятивную (соответствует «субъектной» парадигме, которая базируется на утверждении об активности и индивидуальной избирательности психического отражения внешних воздействий, где субъект сам осуществляет преобразовательное влияние на психологическую информацию, поступающую извне) и развивающую (основана на «субъект-субъектной», «диалогической» парадигме, где психика выступает как открытая система с внешним и внутренним контурами регулирования)
---	-----------	---

2	Тактика	Это решение промежуточных задач психологического воздействия средством использования разнообразных психологических приемов. Тактики влияния изучаются в контексте проблемы предвидения и управления поведением людей, находящихся в ситуации межличностного взаимодействия.
3	Средства воздействия.	В социальной психологии выделяют вербальные (речь) и невербальные особенности средств воздействия.
4	Методы	К основным методам воздействия относятся убеждение и принуждение (на уровне сознания), а также внушение, заражение и подражание (на подсознательном уровне психики). Последние три метода относятся к социально-психологическим.
5	Формы	Формы межличностного воздействия могут быть речевые (письменные и устные) и наглядные.
6	Аргументации	Система аргументации предполагает как мировоззренческие (абстрактные) доказательства, так и сведения конкретного характера (цифровая информация). Таким образом, что касается системы аргументации, то она предполагает как абстрактные доказательства, так и знание конкретного характера, например цифровая, которая легче воспринимается, запоминается и сопоставляется.
7	Критерии	Критерии эффективности воздействия делятся на стратегические и тактические, которыми руководствуются непосредственно в процессе воздействия на партнера (речевые высказывания, мимика и др.). В качестве промежуточных критериев эффективности межличностного воздействия субъект может использовать изменения психофизиологических,

		функциональных, паралингвистических, вербальных, проксемических и поведенческих характеристик объекта.
8	Условия	Условия воздействия включают место и время общения, а также количество участников, на которых направлен влияние.

Таким образом, проблема воздействия людей друг на друга является центральной для исследования общения. Это влияние зависит от того, какие интересы, ценности и установки стоят за желанием человека достичь того или иного результата общения. Это определяет, действует ли человек исключительно в собственных интересах, используя других только как средство достижения цели, или стремится взаимодействовать с ними на равноправных партнерских условиях.

Список литературы:

1. Барабанов Р. Е. Психологические способы воздействия: обзор проблемы // Бюллетень науки и практики. Электрон. журн. 2017. №5. С. 270. Режим доступа: <http://www.bulletennauki.com/barabanov> (дата обращения 19.12.2022)
2. Барсукова, О.В. Психология личности: определения, схемы, таблицы / О.В. Барсукова, Т.В. Павлова, Ю.А. Тушнова. - Рн/Д: Феникс, 2019. - 240 с.
3. Богомолова Н.Н. Социальная психология массовой коммуникации. - М.: Аспект-Пресс, 2008. - с. 191
4. Чалдини Р. Психология влияния. М.: Питер, 2009. 294 с