**Характеристика основных средств и методов психологического воздействия на людей**

Психологическое воздействие - это воздействие на психическое состоя­ние, чувства, мысли и поступки других людей с помощью психологиче­ских средств: вербальных (словесных), паралингвистических или невербальных(несловесных).

*Вербальные средства* воздействия -это слова.

*Паралингвистический* означает связанный с речью, окружающий речь, но не являющийся самой речью. Например, громкость или быст­рота речи, артикуляция, интонации, паузы в речи, смешки. Эти сигналы могут из­менять действие произносимых слов, в одних случаях усиливая или ос­лабляя его, а в других - изменяя их смысл.

*К невербальным средствам общения* относятся взаимное расположение собеседников в пространст­ве, например, расстояние между ними, их перемещения и движения в этом пространстве, их позы, жесты, мимика, направление взгляда, при­косновения друг к другу, а также зрительные, слуховые и иногда обоня­тельные сигналы, которые один человек вольно или невольно передает другому параллельно с речью. Внешность человека, шум, который он производит, запах духов - все это также невербальные сигналы. Невер­бальные сигналы тоже могут усиливать действие слов, ослаблять его или совершенно изменять их смысл.

Парадокс состоит в том, что большинство людей, готовясь повлиять на чье-либо решение или отношение, думают прежде всего о словах, которые они скажут. Между тем правильнее было бы думать прежде всего о том, как произнести слова и какими действиями их сопровож­дать.

*Инициатор влияния -* тот из партнеров, который первым предпри­нимает попытку влияния любым из известных (или неизвестных) спосо­бов.

*Адресат влияния -* тот из партнеров, к которому обращена первая попытка влияния. В процессе межличностного общения происходит постоянное взаим­ное влияние людей друг на друга, так что в большинстве случаев чело­век одновременно является и инициатором, и адресатом влияния.

Влияние в межличностном общении нацелено на удовлетворение своих мотивов и потребностей с помощью других людей или через их посредство. Например, когда руководитель добивается от подчиненных решения важной задачи или достижения цели, он не толь­ко достигает какого-то социально значимого результата, но реализует собственную потребность добиваться успеха (избегать неудачи, избегать неопределенности и т.п.).

Во многих случаях влияние может быть направлено прежде всего на удовлетворение личных потребностей, хотя совершается оно под видом пользы для дела, для общества, для других людей и т.п.

Ниже будет представлены различные виды влияния ,большая часть из которых может быть использована независимо от дистанции власти. Вовсе необязательно обладать официальными властными полномочиями или быть авторитетом, для того чтобы влиять на других людей. Более того некоторые виды влияние более эффективно используются как раз теми людьми, кто не обладает властными полномочиями. К числу таких видов влияния относятся просьба, формирование благосклонности, игнорирование, манипуляция.

**Виды психологического влияния.**

1*. Убеждение* – сознательное воздействие на другого человека с целью изменения их суждения, отношения, намерения или решения.

Средства такого вида влияния: получение согласи на каждом шаге аргументации, предъявление адресату четко сформулированных аргументов в приемлемом ему темпе и в понятных для него терминах.

2. *Самопродвижение –* открытое предъявление свидетельств своей компетентности и квалификации, чтобы быть оцененном по достоинству, благодаря этому получить преимущества при отборе кандидатов (реальная демонстрация своих возможностей, предъявление своих сертификатов и дипломов).

3. *Внушение* – сознательное воздействие на человека, направленное на изменение их состояния, отношение к чему- либо и т.д(личный магнетизм или авторитет, отчетливая и размеренная речь, выбор наиболее внушаемых партнеров).

4. *Заражение* – передача своего состояния или отношения другому человеку. Передаваться и усваиваться это состояние может как произвольно , так и непроизвольно (интригующее вовлечение партнеров в выполнение действия, прикосновение и телесный контакт и т.д..)

5. *Пробуждение импульса к подражанию* - способность вызывать стремление быть подоб­ным себе. Эта способность может как непроизвольно проявляться, так и произ­вольно использоваться. Стремление подражать и подражание (копирование чужого поведения и об­раза мыслей) также может быть как произвольным, так и непроизвольным (публичная известность, демонстрация высоких образ­цов мастерства. явление примера доблести, милосердия).

6. *Формирова­ние благо­склонности* - развитие у адресата поло­жительного отношения к себе (проявления инициатором соб­ственной незаурядности и при­влекательности, высказывание благоприятных суждений об адресате, оказание ему услуги).

7. *Просьба -* обращение к адресату с призывом удовлетворить потребности или желания инициатора воздействия ( ясные и вежливые формули­ровки, проявление уважения к праву адресата отказать в просьбе, если ее выполнение неудобно ему или противоречит его соб­ственным целям).

8. *Принуждение -* требование выполнять распоряжения инициатора, подкрепленное открытыми или подразумеваемыми угрозами (объявление жестко определен­ных сроков или способов вы­полнения работы без каких-либо объяснений ).

9. *Деструктив­ная критика* - субъективно принуждение переживается: инициато­ром - как собственное давление, адресатом - как давление на него со сто­роны инициатора или об­стоятельств (высказывание пренебре­жительных или оскорби­тельных суждений о лич­ности человека или гру­бое агрессивное осужде­ние, ос­меяние его дел и поступ­ков.) Разрушительность такой критики состоит в том, что она не позволяет человеку "сохранить ли­цо", отвлекает его силы на борьбу с возникшими от­рицательными эмоциями, отнимает у него веру в себя (наложение не подлежащих об­суждению запретов и ограниче­ний, запугивание возможными по­следствиями ).

10. *Игнориро­вание* - умышленное невнимание, рассеянность по отноше­нию к партнеру, его вы­сказываниям и действиям Чаще всего воспринимает­ся как признак пренебре­жения и неуважения, од­нако в некоторых случаях игнорирование выступает как тактичная форма прощения бестактности или неловкости, допущен ной партнером (демонстративное пропуска­ние слов партнера "мимо ушей", невербальное поведе­ние, указывающее на то, что присутствие партнера не заме­чается, молчание и отсутствующий взгляд в ответ на вопрос).

11. *Манипуля­ция* - скрытое от адресата по­буждение его к пережива­нию определенных со­стояний, изменению от­ношения к чему-либо, принятию решений и вы­полнению действий, необ­ходимых для достижения инициатором своих собст­венных целей. При этом для манипулятора важно, чтобы адресат считал эти мысли, чувства, решения и действия своими собст­венными, а не "наведен­ными" извне и признавал себя ответственным за них (нарушение личного простран­ства, выражающееся в слишком тесном приближении или даже касании, резкое ускорение или, наобо­рот, замедление темпа беседы, введение в заблуждение, замаскированные под малозна­чительные и случайные выска­зывания оговор и клевета) .

*Результативность влияния во многом определяется тем, насколько умело инициатором соответствующие средства – как вербальные, так и невербальные.*