

СПОСОБИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ НА ЛЮДЕЙ ПІД ЧАС ПРЯМОГО СПІЛКУВАННЯ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У роботі досліджено способи психологічного впливу на людей під час прямого спілкування. З'ясовано особливості прямого спілкування. Визначено, що найефективнішими способами психологічного впливу під час прямого спілкування є навіювання, наслідування, психічне зараження.

Ключові слова: переконання; навіювання; наслідування; психологічний вплив; спілкування.

Abstract

In the work the methods of psychological influence on people during direct communication are investigated. The peculiarities of direct communication are revealed. It is determined that the most effective ways of psychological influence during direct communication are suggestion, imitation, mental infection.

Keywords: conviction; suggestion; inheritance; psychological impact; communication.

Спілкування – це основний засіб встановлення міжособистісних взаємин. Спілкування надзвичайно різноманітне за своїми формами та видами. За засобами виділяють пряме і непряме спілкування. Пряме передбачає особистісні контакти людей, які обмінюються інформацією, і їхнє безпосереднє взаємсприйняття під час самого акту спілкування (наприклад, тілесний контакт, бесіда, спілкування в тих випадках, коли люди бачать один одного і реагують на спільні дії). Непряме спілкування відбувається через посередництво, наприклад, документів, технічних засобів. Перевагами прямого спілкування є безпосередній контакт «обличчя до обличчя» за допомогою вербальних (мовних) і невербальних засобів (жести, міміка, пантоміміка), коли інформацію особисто передає один з учасників іншому.

Метою нашої роботи є дослідження різних способів впливу на людей під час прямого спілкування. Способи впливу вивчали як психологи (К. Ховланд та його учні, Ф. Зімбардо, Г. Тард, Г. Лебон, Г. Олпорт, В. М. Бехтерев), так і лінгвісти (Ф. Бекон, Д. Болінджер, О. Селіванова та інші).

Спосіб – це система дій, які використовують в діяльності або під час взаємодії для досягнення певної мети. До способів спілкування відносять також способи впливу однієї людини на іншу, коли мовці прагнуть «спровокувати» поведінку співрозмовника в потрібному напрямі, знайти в системі її діяльності «слабкі місця». Отже, будь-який вплив здійснюють з метою формування, закріплення або зміни установок, поглядів, взаємин, почуттів, дій тощо.

До групи психологічних способів впливу на людей належать:

- навіювання
- наслідування
- психічне зараження та інші [6].

Цікавим психологічним способом впливу на людину є навіювання. Навіювання — це психологічний вплив однієї людини на іншу або на групу людей, що передбачає некритичне сприймання висловлених думок і волі. В Україні значення навіювання тривалий час недооцінювали. Його називали буржуазним засобом впливу на людей. Насправді ж воно посідає дуже важливе місце в житті, також є механізмом, який дає змогу вплинути на несвідоме: установки, емоційні реакції, очікування тощо.

Під час навіювання не досягають згоди, а лише забезпечують прийняття інформації, що містить готовий висновок. Використовуючи інформацію, людина, на яку впливають, має сама дійти необхідного висновку.

Виокремлюють такі види навіювання на людину:

- коли вона перебуває в активному стані
- під гіпнозом
- під час сну [3].

Навіювання може бути навмисним. Це цілеспрямований і свідомо організований психологічний вплив, коли сугестор (тобто той, хто використовує цей спосіб) знає, кому і що він

хоче нав'язати і відповідно до цього добирає прийоми впливу. Бажано, щоб сугестор був людиною авторитетною, тоді йому довірятимуть. Виокремлюють також навіювання ненавмисне, коли сугестор не ставить перед собою спеціальної мети, проте своїми словами та діями навіює іншому саме той стан, який би спонукав того до відповідної дії.

За змістом впливу та кінцевим результатом навіювання буває позитивним і негативним, етичним і неетичним; за засобами впливу — прямим і непрямим [4, 5].

Під час прямого навіювання сугестор закликає до певної дії. Її передають як наказ, вказівку, розпорядження і заборону (наприклад: «Усім бути завтра о 9 годині на роботі»). Під час непрямого навіювання сугестор не говорить прямо про свою мету, проте висловлює своє ставлення до предмета. Мету досягають за рахунок того, що викликають сильні емоційні реакції. Основними формами навіювання є натяк, схвалення, засудження (наприклад: «Наші сусіди вже закінчили оранку» або «У нас механік ніколи не перевіряє верстати» і т. ін.).

Одним із видів навіювання є самонавіювання. Це свідоме саморегулювання, навіювання самому собі уявлень, почуттів, емоцій. Моделі самонавіювання, на думку відомого психіатра В. Леві, «вводять у пам'ять, переходять з короткочасної пам'яті в довготривалу, із свідомості в підсвідомість і, врешті-решт, автоматично, мимоволі починають впливати на самовідчуття й поведінку».

На відміну від навіювання та переконання, які часто застосовують в міжособистісних взаєминах, психічне зараження яскраво проявляється як засіб впливу в групах малознайомих людей. Найбільшому психічному зараженню піддаються люди в натовпі. Вони стають некритичними, імпульсивними. Почуття відповідальності, яке, звичайно, стримує окремих індивідів, у натовпі зникає. Люди починають мислити образами й готові діяти під впливом гасел, закликів визнаних ними лідерів. Олександр Мень писав: «Маса — некритична. Вона підвладна емоціям, її легко можна повернути в потрібний бік, маніпулювати у вигідному напрямі. Одразу перед нами постає євангельський образ натовпу, який спочатку на честь Ісуса Христа кричав «Осанна!», а через кілька днів — «Розпни його!» [1, 2].

Оскільки в натовпі виникають бурхливі емоції, вплинути на них можна сильними засобами: перебільшувати, стверджувати, навіювати, заражати, повторювати. Люди в натовпі не чують аргументів, не сприймають запитань, заперечень. Якщо якийсь оратор не поділяє думку, що захопила більшість людей, його виступ викликає в них гнів і прояв ворожості. Якщо люди зібралися разом, вони інстинктивно шукають собі лідера, вожака і підкорюються йому. Що коротші фрази-ствердження, кинуті ними в натовп, то більший вплив вони мають. .

Ефективним типом впливу на людину є наслідування. Наслідування — особлива форма поведінки людини, що полягає у відтворенні нею дій інших осіб. Важливо наголосити, що наслідування може бути виявом активності індивіда, яка є наслідком власної ініціативи або результатом впливу інших людей, які розраховують на це й стимулюють певну поведінку різними засобами. Отже, наслідування може бути як несвідомим, так і свідомим, цілеспрямованим.

У дорослих механізми наслідування набагато складніші, аніж у дітей. Дорослі більш критично сприймають зразки, запропоновані їм для наслідування. Останнє в цьому разі здебільшого є елементом навчання. Це стосується професійної діяльності, спорту, мистецтва і т. ін. Наприклад, молодий спеціаліст вчиться в досвідченого, наслідуючи зразки його дій, стратегії та тактики розв'язання професійних завдань. Таке явище є позитивним.

Існує ще такий важливий спосіб впливу, як переконання. На відміну від попередніх, його використовують тоді, коли хочуть вплинути на свідомість людини. Воно передбачає логічне мислення, критичний аналіз сигналів.

Переконання — це спосіб впливу, який полягає у зверненні до свідомості, почуттів і досвіду іншої людини з тим, щоб сформулювати в неї нові установки. Воно впливає не тільки на розум, а й на почуття, якщо звернення до інших супроводжується емоціями.

Переконувати словом — це велике мистецтво, яке потребує психологічних знань, законів етики й логіки. Саме про це писав відомий учений Блез Паскаль: «Кожний знає, що поняття потрапляють у душу двома шляхами: через розум і волю. Шлях розуму найбільш природний, оскільки не можна погоджуватися ні з чим, окрім доведених істин. Проте найбільш звичним є шлях волі... Це шлях низький, через це всі проти нього»[5, с.107].

Мистецтво переконувати полягає як у тому, щоб бути приємним співрозмовником, так і в тому, щоб логічно обґрунтовувати свою позицію й реалізовувати мислення в мовленні. Наведу приклад переконання, який ґрунтується на законах логіки і спрямований до розуму людини, яку хочуть переконати. В Ермітажі є картина Рембрандта «Поклоніння волхвів». Тривалий час її

вважали копією. Потім спеціалісти змогли довести, що це оригінал, аргументуючи свою думку так: якщо на нижніх прошарках картини є пошуки композиції, то така картина, як відомо, є оригіналом; на картині Рембрандта в Ермітажі з допомогою рентгенівської установки знайшли пошуки композиції; звідси дійшли висновку: ця картина — оригінал. Такі аргументи впливають на розум людини і тому стають ефективними.

Проте якщо людина не хоче, щоб її переконали, тут не допоможуть ні логіка, ні аргументація. Не можна також досягти бажаного результату, якщо той, хто переконує, поводить себе зверхньо або поблажливо, прагне самоствердитися.

Отже, можемо зробити висновок, що на людину можна вплинути багатьма способами під час прямого спілкування. Головне, знати, як правильно їх застосувати в тій чи іншій ситуації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гриценко Т.Б. Українська мова за професійним спрямуванням: навч. посіб. Київ, 2010, 624 с.
2. Мацюк З.О., Станкевич Н.І. Українська мова професійного спілкування: навч. посіб. Львів, 2005, 352 с.
3. Мацько Л.І., Кравець Л.В. Культура української фахової мови: навч. посіб. Київ, 2007, 360 с.
4. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування: навч. посіб. Вид. 2-ге, переробл. і допов. Львів: СПОЛОМ, 2006, 291 с.
5. Етика ділового спілкування / Чмут Т.К., Чайка Г.Л., Лукашевич М.П., Осечинська І.Б. Київ, 2006, 223 с.
6. Способи впливу на людей під час безпосереднього спілкування: веб-сайт. URL: https://studopedia.su/8_52175_sposobi-vplivu-na-lyudey-pid-chas-bezposerednogo-spilkuvannya.html

Стадній Алла Сергіївна – кандидат філологічних наук, доцент кафедри мовознавства, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, stadniy.alla@ukr.net

Волошина Анна Олександрівна – студентка групи ІАКІТ18-Б, факультет комп'ютерних систем та автоматизації, Вінницький національний технічний університет, м.Вінниця, anna2001-9@ukr.net

Stadnyy Alla Sergiyivna – senior researcher of Philology, associate professor of Linguistic's Department, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, stadniy.alla@ukr.net.

Voloshina Anna – student of ІАКІТ-18b, Faculty of Computer Systems and Automation, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, anna2001-9@ukr.net