



# **Социально- психологические механизмы воздействия**

*Выполнила:*

*Ахмадулина А., 41*

**Общение порождает ряд  
уникальный социально-  
психологических  
механизмов, посредством  
которых и формируются  
явления социальной психики**





## **Условия достижения эффективности общения:**

- **единство профессионального языка,**
- **учет индивидуально-психологических особенностей,**
- **логичность изложения,**
- **концентрированность внимания слушателя,**
- **понимание аргументации положений, где может появиться противодействие,**
- **формирование аттракций (симпатии, положительного отношения)**



## ***Приемы формирования аттракции:***

- **имя собственное;**
- **зеркало отношения («улыбайтесь»);**
- **«золотые слова» (комплименты. Правило комплимента: говорить, отталкиваясь от правды, не увеличивать гиперболу, учитывать самооценку, не «ложка дегтя в бочке меда»);**
- **терпеливый слушатель;**
- **личная жизнь (то, что его волнует)**

# ЗАРАЖЕНИЕ



**Бессознательная форма включения личности в сопереживание общего психического состояния с большой группой людей одновременно способ воздействия, приводящий к подобному состоянию**





## **Функции заражения:**

- **усиление групповой сплоченности, если такая сплоченность уже есть;**
- **компенсация недостаточной сплоченности**

# ВНУШЕНИЕ



**Механизм целенаправленного, неаргументированного воздействия, ориентированный на формирование общего психического состояния и побуждений к индивидуальным или массовым действиям**



## **Условия эффективного внушения:**

- **авторитетность источника информации;**
- **доверие к нему;**
- **отсутствие сопротивления к внушающему воздействию**





## **Отличительные особенности:**

- внушающий сам не находится в том эмоциональном состоянии, что и внушаемый;
- персонифицированное эмоционально-волевое воздействие;
- внушение носит вербальный характер и не нуждается в доказательстве и логике

# УБЕЖДЕНИЕ



**Социально-психологический механизм общения, строящийся на системе логических доказательств, ориентированных на критически настроенную личность**



## **Условия эффективного воздействия по А.Г. Ковалеву:**

- **содержание и форма убеждения отвечают уровню возрастного развития личности;**
- **убеждение строится с учетом индивидуальных особенностей адресата;**
- **убеждение является последовательным и доказательным;**
- **убеждение содержит обобщающие и конкретные факты;**
- **убеждение опирается на разум убеждаемого, его опыт и знания;**
- **убеждающий сам глубоко верит в то, в чем убеждает;**
- **заинтересованность человека, которому адресовано воздействие**



## **Отличительные особенности убеждения:**

- убеждение ориентировано на формирование сознательной деятельности убеждаемого;
- при убеждении, принимающий информацию, делает выводы самостоятельно;
- убеждение представляет собой преимущественно интеллектуальное воздействие

# ПОДРАЖАНИЕ



**Воспроизводство одним человеком определенных образцов поведения другого человека или группы людей**





**Согласно Г. Тарду, подражания делятся  
на виды:**

**логические  
внелогические  
внутренние  
внешние  
мода  
обычай**




## **Законы подражания:**

- **внутренние образцы вызывают подражание раньше, чем внешние;**
- **низшие по социальной лестнице подражают высшим**



## **Способы подражания:**

- **когда посредством наблюдения модели возникают новые реакции;**
- **когда наблюдение за награждением или наказанием модели усиливает или ослабляет сдерживаемое поведение;**
- **когда наблюдение модели способствует актуализации образцов поведения, ранее известных наблюдающему**



**Социально-психологическое  
воздействие может играть как  
положительную, так и отрицательную роль:**

- **мобилизовать или демобилизовать силы и способности личности и группы,**
- **повышать или снижать трудовую и общественную активность,**
- **формировать позитивные или негативные качества личности**