

Освітньо-професійна програма «Психологія»
Рівень вищої освіти: третій (магістерський)

ПСИХОЛОГІЯ ВПЛИВУ

Змістовий модуль 1. Психологія впливу: загальна характеристика

Тема 1. Основні поняття психології впливу

Тема 2. Загальна характеристика психологічного впливу

Тема 3. Основні методи впливів

Кафедра психології
Запорізького національного університету
укладач: Горбань Г. О.

У загальному трактуванні **вплив** є процесом, який реалізується під час взаємодії двох і більше рівномірно упорядкованих систем і результатом якої є зміна в структурі та просторово-часових характеристиках стану хоча б однієї із цих систем.

Психологічний вплив

– це процес учинення дій за допомогою виключно психологічних засобів (вербальних, невербальних, паралінгвістичних тощо) стосовно психічного стану, почуттів, думок та вчинків суб'єкта з метою ЗМІНИ його психологічних характеристик ПОВЕДІНКИ та ІНШИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ (відносини, переконування, стан).

– це процес і результат зміни одним суб'єктом поведінки, психіки іншого суб'єкта.

як процес

безпосередньо зміна психологічних регуляторів у зовні та внутрішньо орієнтованій активності суб'єкта

як результат

фіксування зміни ступеня виразності, спрямованості, значимості для суб'єкта різних проявів активності.

**Істотні ознаки
психологічного
впливу:**

1) заданість до змін

2) усвідомленість досягнення результату

3) спрямованість на зміну психологічних регуляторів конкретної активності іншої людини

4) інформаційна насиченість (інформаційний характер)

5) застосування винятково психологічних засобів (як вербальних так і невербальних)

6) технологічність впливу

7) воління як сукупність вольових зусиль

**ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ,
ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ
ЕФЕКТИВНІСТЬ
ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ:**

з позицій діяльнісної методології

з позицій екологічної психології

з позицій біхевіористичного підходу

з позицій когнітивістський підхід

з позицій системного підходу

**ВИВЧЕННЯ
ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ
ПЕРЕДБАЧАЄ ЗДІЙСНЕННЯ:**

структурного аналізу

функціонального аналізу

змістового аналізу

генетичного аналізу

**АНАЛІЗ
ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ
МАЄ ВІДОБРАЖАТИ:**

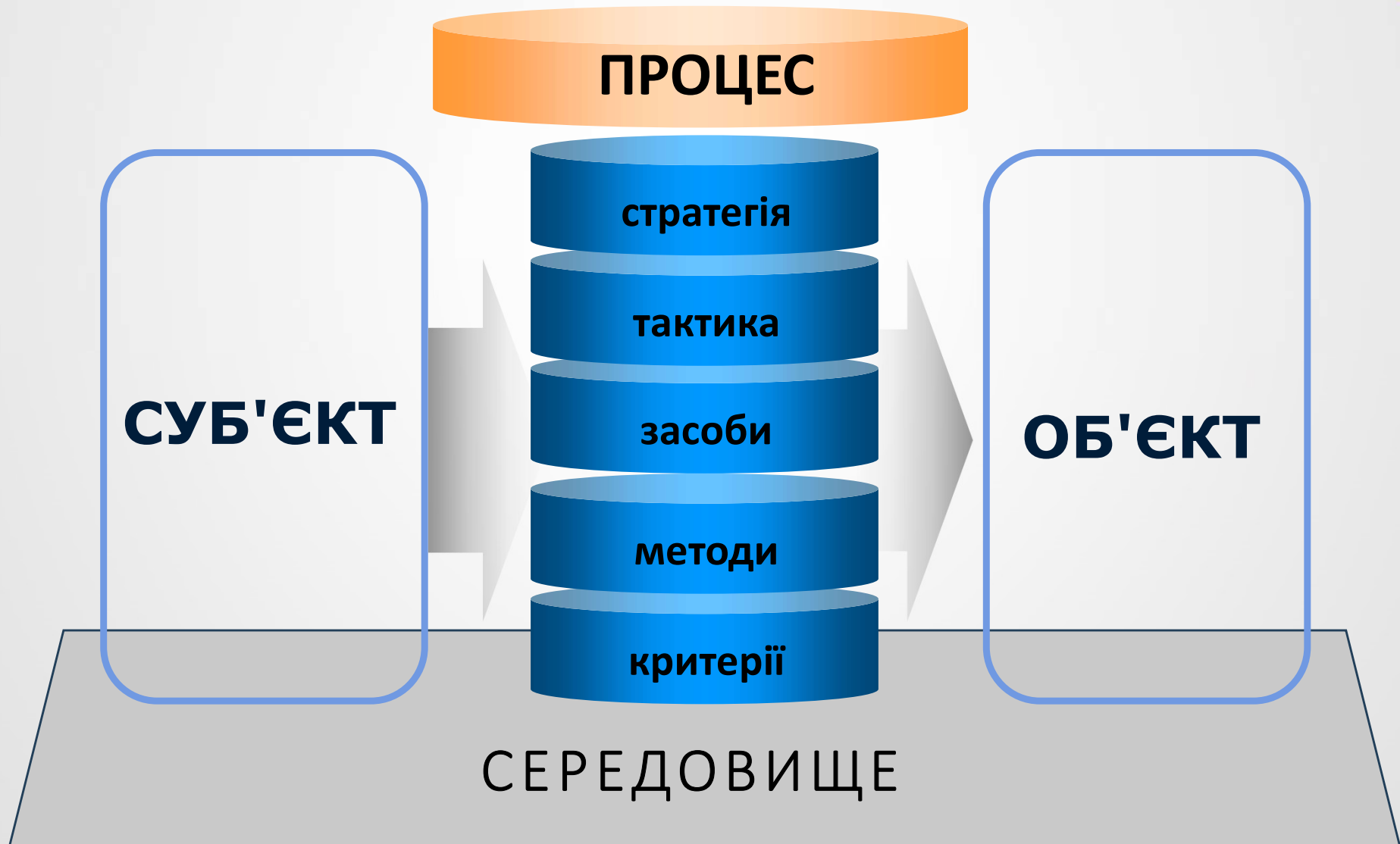
інтенціональний аспект

операціональний аспект

результативний аспект

статусно-рольовий аспект

СТРУКТУРА ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ: системний підхід



ОСНОВНІ МЕХАНІЗМИ ВПЛИВУ

процеси, які забезпечують його здійснення

переконування	навіювання	зараження	наслідування
Переконування як механізм впливу здійснюється в словесному формі за логікою мовлення	Навіювання як механізм впливу спирається на некритичне сприйняття та засвоєння інформації.	Зараження є механізмом прямого, неусвідомленого передавання від однієї людини до іншої певних думок, переживань, образів	Наслідування як механізм впливу забезпечує сприйняття прикладу як зразка й моделі поведінки

ПЕРЕДБАЧАЄ:

застосування аргументів і фактів, дотримання логіки доведення і обґрунтування, уважно-критичне ставлення до змісту інформації	наявність ефекту довіри, готовності прийняти інформацію та діяти відповідно до неї.	обов'язкову наявність комунікативного контакту індивідів, що взаємодіють	повторення та засвоєння взірця або прикладу, що характеризуються відповідною спрямованістю, корисністю та значущістю
---	---	--	--

ВИДИ ВПЛИВУ

за критерієм мети:	довільний, мимовільний
за критерієм стратегії:	прямий, непрямий
за критерієм ступеня приховування впливу:	очевидний і неочевидний, неприхований і прихований
за критерієм наявності контакту:	безпосередній, опосередкований
за технічною оснащеністю:	неінструментальний, інструментальний
за критерієм тривалості :	короткочасний, довгостроковий
за критерієм ступеня складності:	простий і складний
за критерієм форми здійснення:	відкритий, закритий і комбінований
за критерієм спрямованості впливу:	індивідуальний, соціально-психологічний
за критерієм змістовної спрямованості:	виховний, управлінський, пропагандистський, психологічний

середовище

суб'єкт

об'єкт

процес впливу

мета

дії

результат

стратегія

тактика

динамічні
характери-
стики

засоби і
методи

СТРАТЕГИЯ

це система дій суб'єкта, яка визначається загальним спрямуванням щодо досягнення головної мети психологічного впливу на реципієнта

МОНОЛОГІЧНА

ДІАЛОГІЧНА

ІМПЕРАТИВНА

МАНІПУЛЯТИВНА

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ВПЛИВУ

принцип послідовності

принцип відповідальності: послідовного прийняття зобов'язань

принцип взаємного обміну

принцип симпатії: детермінованого емоційного ставлення

принцип референтності авторитету

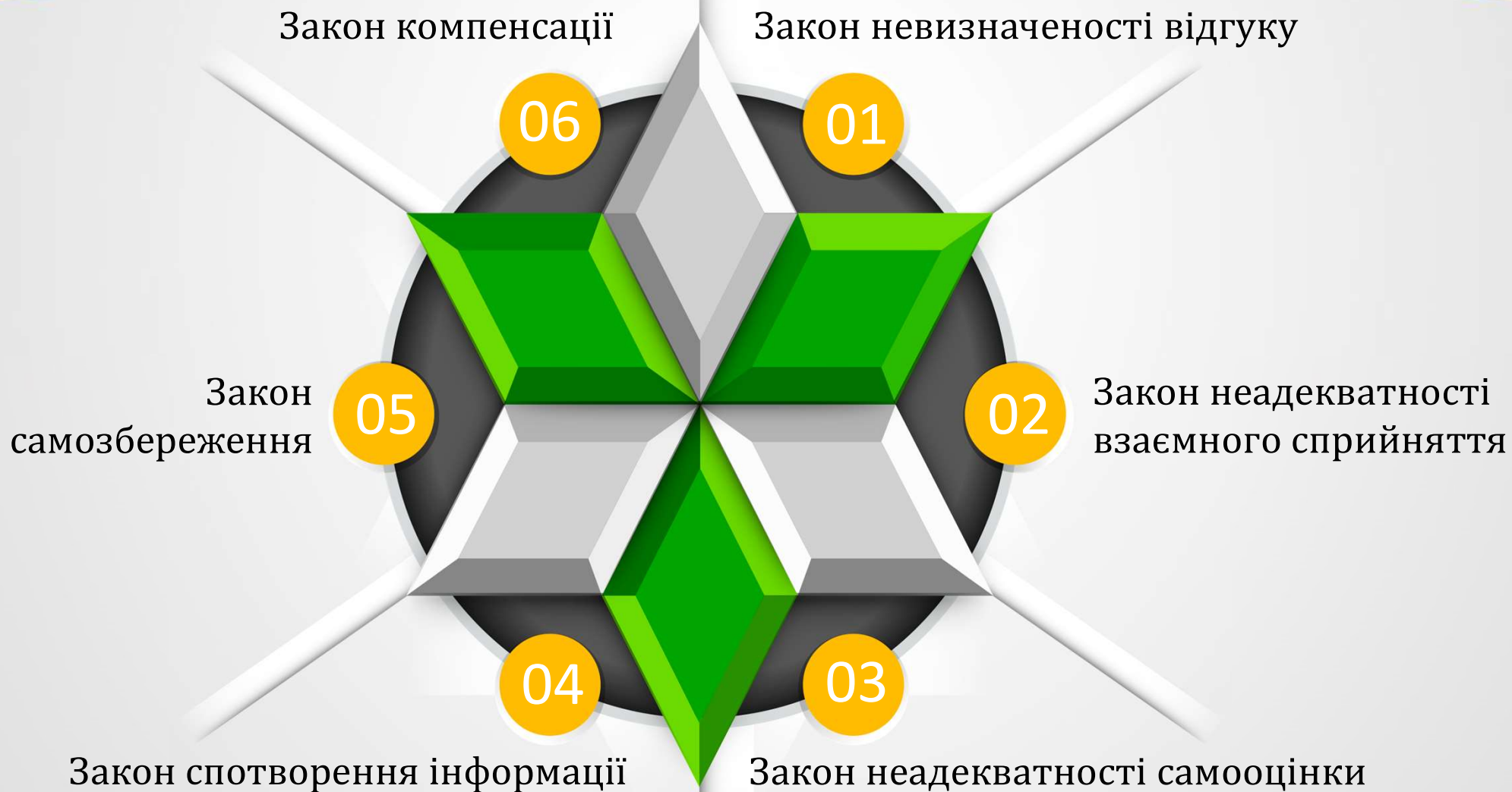
принцип дефіциту

принцип соціального підтвердження

принцип відповідності

принцип контрастного сприйняття

ЗАКОНИ ВПЛИВУ



ЗАКОНОМІРНОСТІ ВПЛИВУ



РІВНІ ВПЛИВУ

ОСНОВНІ МОДАЛЬНОСТІ ВПЛИВУ

нормалізація

конформізм

інновація

1 *рівень: широкі гетерогенні соціальні великі групи*

2 *рівень: гомогенні (однорідні групи) великі групи*

3 *рівень: агенти впливу масштабних змін ціннісної сфери суспільства*

4 *рівень: формальні освітні інституції*

5 *рівень: малі групи, групи міжособистісної взаємодії*

6 *рівень: особистісний*

МЕХАНІЗМИ ГРУПОВОГО ВПЛИВУ

1. Групова ідентифікація

2. Соціальні презентації

3. Соціальна фасилітація

4. Соціальна інгібіція

5. Соціальна лінь

6. Децентрація

7. Навіювання

8. Переконування

9. Соціальні очікування

10. Соціальне порівняння

11. Наслідування

Конформізм – пасивне прийняття групових стандартів поведінки, безапеляційне визнання існуючих порядків, норм і правил, безумовне схиляння перед авторитетами.

ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РІВЕНЬ КОНФОРМІЗМУ:	психологічні особливості людини
	вік
	стать
	професія
	упевненість у собі
	характеристика проблеми
	розмір групи
	ступінь згоди більшості;
	стосунки людини з групою та ставлення до неї
	статус людини в групі

ВИДИ МОВЛЕННЄВИХ ВПЛИВІВ

Повчання
Нотація
Звернення на прізвище
Підвищення тону
Наказ
Зауваження
Загроза
Команда
Закид
Прохання
Розпорядження
Інструктування
Заохочення
Гумор
Іронія
Підбадьорення
Діалог
Аргументація

ВИДИ ВПИВУ

Переконування
Самопросування
Навіювання
Зараження
Пробудження імпульсу до наслідування
Формування прихильності
Прохання
Примус
Деструктивна критика
Маніпуляція
Мода

АРГУМЕНТАЦІЯ

– це метод раціонального обґрунтування певного твердження за допомогою фактів і доказів, які є основою аргументу, з метою переконування інших в їх істинності

СТРУКТУРА АРГУМЕНТАЦІЇ

висунення тези

Теза – це думка істинність якої потрібно довести

Теза формулюється

- як категоричне судження
- у формі запитання

приведення аргументів

Аргумент – це думка, істинність якої уже встановлена раніше

Аргументами є:

- факти дійсності
- закони
- аксіоми
- дефініції
- раніше доведені положення

демонстрація

Демонстрація – показує взаємозв'язок тези й аргументу

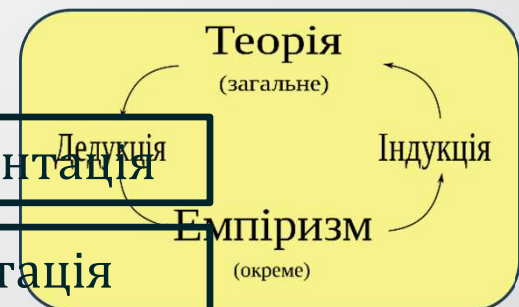
Види демонстрації:

- дедуктивний умовивід: від загального до окремого;
- індуктивний умовивід від окремого до загального.

Основні конструкції аргументації:

доказова аргументація

контраргументація



МЕТОДИ АРГУМЕНТАЦІЇ

Фундаментальний метод

Метод пошуку протиріччя

Метод побудови послідовних висновків

Метод образного порівняння

Метод «так, але ...»

Метод розподілу

Метод ігнорування

Метод акцентування

Метод мнимої підтримки

Поступове навиворіт

Звернення до формальної структури

Техніки аргументації

складання плану

три аргументи

таблиця

Прийоми аргументації

компетентність

наочність

ясність

спрямованість

межі

насиченість

узагальнення

ОСНОВНІ ПРАВИЛА АРГУМЕНТАЦІЇ

Правило 4

Аргументація не має утворювати коло

Аргументи мають бути судженнями, які повністю або частково обґрунтовано

Правило 3

Аргументи мають бути релевантними відносно тези

Теза не має змінюватися в процесі аргументації без спеціальних застережень

Правило 2

Правило 5

Відношення між аргументами і тезою має бути відношенням підтвердження

Правило 1

Необхідно чітко і зрозуміло сформулювати тезу

Правило 6

Правило 7

Аргументи мають висловлюватися коректно і точно

САМОПРОСУВАННЯ

– управління враженням, яке ініціатор справляє на цільову персону, з метою посилення свого впливу, шляхом оголошення своїх цілей і пред'явлення свідчень своєї компетентності

зумовлено

Впевненістю в собі

Цілеспрямованістю

Відкритістю

Позитивним сприйняттям оточенням

ПРАВИЛА САМОПРОСУВАННЯ

Правило 1.

Майже кожна наша дія є дією, яка нас презентує, а відтак сприяє (або ні) нашому самопросуванню.

Правило 2.

«Випадкові» сигнали часто є більш важливими, ніж навмисні.

НАВІЮВАННЯ ЗАРАЖЕННЯ

Вихідною умовою методу навіювання є авторитетність джерела інформації

ЧИННИКИ НАВІЮВАННЯ:

- особисті якості суб'єкта навіювання
- особисті якості та стан об'єкта навіювання
- відносини між суб'єктом і об'єктом навіювання
- ситуація, рівень особистісної значимості навіювання
- конструкція повідомлень у ході навіювання

ДЖЕРЕЛА ЗАРАЖЕННЯ:

- масові ритуальні танці
- групові посвяти
- масові психози навколо значущих і неоднозначних подій
- спортивний азарт
- релігійний екстаз

СПОНУКАННЯ ІМПУЛЬСУ ДО НАСЛІДУВАННЯ

Техніки наслідування

конгруенція

чинники

інтерполяція

узгодження

супровід

референтність

переживання
приналежності

емпатія

ідентифікація

Види наслідування

логічне - нелогічне

внутрішнє - зовнішнє

довільне - мимовільне

наслідування-мода -
наслідування-звичай

всередині одного соціуму -
всередині кількох

ФОРМУВАННЯ ПРИХИЛЬНОСТІ

ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ ПРИХИЛЬНОСТІ

→ використання іншої людини як «безпечної бази» для існування в світі

→ створення умов залежності у людини під час хвороби, лиха або страху

→ створення певних мовленнєвих засобів, зрозумілих лише обраним

→ створення відчуття безпеки за присутності суб'єкта впливу

ПРОХАННЯ

ПРИМУС

ДЕСТРУКТИВНА КРИТИКА

МОДА

Моду як метод впливу пов'язують з:

- навіюванням
- зараженням
- переконанням
- наслідуванням
- самопросуванням
- формуванням прихильності

МАНІПУЛЯЦІЯ

ВИДИ ВПЛИВУ
ЗАЛЕЖНО
ВІД ЙОГО
ОРГАНІЗАЦІЇ

Конструктивний вплив

не руйнує особистості
психологічно коректний
задовольняє потреби обох сторін

Неконструктивне вплив

МАНІПУЛЯЦІЯ

– це вид психологічного впливу, штучне виконання якого спричинює приховане збудження в іншої людини намірів, котрі не співпадають з її актуально наявними бажаннями

– це вид психологічного діяння, за якого майстерність маніпулянта використовується для прихованого втілення у психіку адресата цілей, бажань, намірів, установок, котрі не співпадають з тими, які є у нього в даний момент

– це вид психологічного впливу, коли *приховуються* мотиви, цілі, сам факт впливу, *використовується* психологічна сила, гра на слабкостях для досягнення власних результатів, а також вносяться зміни у мотиваційну структуру іншої людини

– це психологічний вплив, спрямований на приховану зміну активності іншої людини

МАНІПУЛЯЦІЯ

Ознаки маніпуляції

родова ознака – психологічний вплив

ставлення маніпулятора до іншого як до засобу досягнення власних цілей

бажання отримати односторонній виграш

прихований характер впливу

використання психологічної сили, гра на слабинах

Маніпуляція - це вид психологічного впливу, який використовується для прихованого введення у психіку реципієнта цілей, бажань, намірів, відносин або установок маніпулятора, що не збігаються з актуальними потребами реципієнта.

ПРИЧИНИ МАНІПУЛЯЦІЇ



ТИПИ МАНІПУЛЯТИВНИХ СИСТЕМ



Маніпулятор

– це особистість, яка ставиться до людей ритуально, намагається уникнути інтимності у взаємостосунках, боїться будь-якої скрути та/або прагне влади.

Маніпулювання – це система ігор, стиль та сценарій життя, псевдофілософія буття, які спрямовані на те, щоб експлуатувати і контролювати себе, взаємостосунки, оточення

ОЗНАКИ МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ

зовнішні

порушення меж психологічного простору
розбалансованість елементів ситуації
неконгруентність поведінки
закриті пози, техніка віддзеркалення
метушня, драматизація
лестощі, надмірна увага до особистого життя
посилається на третіх осіб

внутрішні

дисбаланс
деформації сприйняття
неадекватність станів

ГРУПИ МАНІПУЛЯЦІЙНИХ ПРИЙОМІВ

Організаційні
маніпуляції

Маніпуляції з
урахуванням
психологічних
особливостей

Медіа-
Маніпуляції

Техніки впливу
у маркетингових
комунікаціях

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бойко О.Д. Політичне маніпулювання. Київ, 2010. 432 с.
2. Васютинський В. Інтеракційна психологія влади : монографія. Київ : КСУ, 2005. 492 с.
3. Волченко Л. П. Соціально-психологічні впливи та процес соціалізації особистості. *Теоретичні і прикладні проблеми психології*. 2018. № 2. С. 67-77.
4. Гуменюк О. Концепції психологічного впливу в сучасній психології. *Психологія і суспільство*. 2003. № 1 (11). С. 34–90.
5. Інформаційна безпека (соціально-правові аспекти) : підруч. / за заг. ред. Є.Д.Скулиша. Київ : КНТ, 2010. 776 с.
6. Москаленко В.В. Психологія соціального впливу : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 448 с.
7. Сугестивні технології маніпулятивного впливу : навч. посіб. / за заг. ред. Є.Д.Скулиша. Київ : ВІПОЛ, 2010. 248 с.
8. Татенко В. О. Психологія впливу: суб'єктна парадигма. Наукові студії із соціальної та політичної психології. 2000. Вип. 3 (6). С. 3–18.
9. Татенко В.О. Соціальна психологія впливу : монографія. Київ : Міленіум, 2008. 216 с.
10. Фурман О. Є. Взаємоспричинення парадигм, стратегій, класів і методів соціально-психологічного впливу. *Психологія і суспільство*. 2019. № 2. С. 44-65.
11. Хаметова Л.М. Маніпуляція та мотивація: соціально-психологічний аспект. Молодий вчений. 2017. № 9 (1). С. 174 – 178 с.
12. Чалдіні Г. Психологія впливу. Харків : КСД, 2017. 352 с.
13. Чанс З. Психологія впливу та переконання. Як отримати все, що забажаєш. Харків : КДС, 2022. 288 с.
14. Шиян А. Методологія комплексного захисту людини та соціальних груп від негативного інформаційно-психологічного впливу. *Безпека інформації*. 2016. Т. 22, № 1. С. 94–98.