# Тема 3. Форми впливу на партнерів спілкування. Маніпуляція.

**План**

1. Неімперативні форми впливу на особистість
2. Переконання як форма впливу на прийняття рішення
3. Внутрішнє переконання
4. Імперативні форми впливу
5. Маніпуляція як стиль спілкування

Вплив на партнера по спілкуванню може здійснюватися навмисно або ненавмисно. Навмисний вплив здійснюється для чогось або задля чогось, тобто має свою ціль. А ненавмисний вплив здійснюється чомусь, тобто має лише причину (наприклад, очарування співрозмовника).

*Неімперативні прямі форми впливу:*

* + Прохання. Воно має більший вплив на наміри суб’єкта, якщо чітко та ввічливо сформульоване та супроводжується повагою до співрозмовника, який має право відмовити вам, якщо виконання прохання створює йому якісь незручності.

Відомий французький композитор Мішель Легран якось сказав: «Це ненормально, коли ти робиш те, про що тебе не просять. Лінь - це нормальний стан ». Ця форма зовнішньої ініціації мотиваційного процесу суб'єкта використовується в тому випадку, коли не хочуть надавати впливу офіційний характер або коли хтось потребує допомоги.

* + Пропозиція (порада). «Можна дати іншому розумну пораду, але неможливо навчити його розумній поведінці» (Ф. Ларошфуко).

Запропонувати комусь щось - значить представити на обговорення це як відому можливість (варіант) вирішення проблеми. Ухвалення суб'єктом запропонованого залежить від ступеня безвиході становища, в якому він знаходиться, від авторитетності особи, яка пропонує, від привабливості пропонованого, від особливостей особистості самого суб'єкта. Так, стосовно до темпераменту людини відзначають наступне: холерик на пропозицію швидше відповість опором, сангвінік виявить до нього цікавість, меланхолік відповістить уникненням, а флегматик

- відмовою або затягуванням часу, так як йому потрібно розібратися в реченні.

* + Переконання – це метод впливу на свідомість особистості через звернення до її власного критичного судження. Основні компоненти переконання: хто переконує («комунікатор»), що говорить (повідомлення), яким чином (засіб передавання повідомлення) та кому говорить (аудиторія).

Переконання апелює до аналітичного мислення, при якому превалює сила логіки, доказовість і досягається переконливість доводів. Переконання як психологічний вплив має створювати у людини переконаність у правоті іншого і власну впевненість у правильності прийнятого рішення.

* + Похвала як схвальний відгук про співрозмовника, висока оцінка його труда або вчинку.
  + Підтримка та утішання співрозмовника, допомогти йому позитивно сприймати себе та власну поведінку.

*Зовнішнє навіяння* розуміється як психологічний вплив однієї людини (сугестора) на іншу людину (сугерента), який здійснюється за допомогою мови та невербальних засобів спілкування та відрізняється зниженою аргументацією зі сторони сугестора та низькою критичністю при сприйнятті сугерентом.

Три форми зовнішнього навіяння: сильне умовляння, тиск та емоційно- вольовий вплив. Розрізняють навмисне та ненавмисне навіяння; пряме (відкрите) та непряме.

*Імперативні прямі форми впливу:*

* Наказ, вимога, заборона.
* Примушення

*Дисциплінарні форми впливу:* усне та письмове попередження, усна та письмова догана, покарання.

*Погрози, шантаж.*

*Критика* як обговорення чого-небудь з метою надати оцінку, знайти або вказати недоліки.

Види психологічного протистояння впливу: контраргументація, конструктивна критика, енергетична мобілізація, творчість, відхилення, психологічна самооборона, ігнорування, конфронтація, відмова.

Маніпуляція як приховане від адресата спонукання його до зміни відношення стосовно чогось, приймання рішення або виконання дій, необхідних для досягнення маніпулятором власної мети.

Основні засоби (шляхи) маніпуляційного впливу.

Лестощі, підлещування як шлях досягти чийогось позитивного ставлення, прихильності.

Маніпуляційний (макіавеллічний) тип особистості.

# Питання для самоконтролю:

1. До якого типу впливу на особистість можна віднести внутрішнє переконання?
2. Які Ви знаєте дисциплінарні форми впливу?
3. Психологічні способи захисту від впливу.
4. Охарактеризуйте маніпулятивне спілкування.
5. Психологічні прийоми впізнавання брехні.
6. Охарактеризуйте макіавеллічний тип співрозмовника.