

формируется не само по себе, а под воздействием сигналов, поступающих в мозг.

Внутреннее ухо формируется в 8 недель, далее развивается наружное ухо и вся система слуха формируется к 5 месяцам.

Психологи и психиатры выявили наличие еще одного существенного фактора - качества эмоциональной связи, существующей между матерью и ребенком. Любовь, с которой она вынашивает ребенка; мысли, связанные с его появлением; богатство общения, которое мать делит с ним, оказывают влияние на развивающуюся психику плода.

Итак, обеспечение ребенку психологической поддержки со стороны взрослого, в первую очередь матери, приводит к более гармоничному психическому и физическому развитию ребенка.

ПСИХОЛОГИЯ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Докл. - Сотник О., ПМ-02
Науч. рук. - доц. Барвинский А.А.

Практически в каждом акте человеческого общения и взаимодействия в социуме мы сталкиваемся с психологическим воздействием, которое может являться конечной целью общения, предполагающей формирование у партнера по межличностному контакту определенных убеждений и мотивации. Психологическое воздействие — это направленная передача информации от одного человека к другому с целью изменения психологических характеристик, поведения и других особенностей партнера по общению.

Системный подход к психологическому воздействию выделяет субъект, объект и процесс психологического воздействия. В реальной жизни инициатива воздействия может переходить от субъекта к объекту и наоборот. Тот, кто первый начал серию воздействий, может называться субъектом (инициатором), а тот, кто испытал его влияние, — объектом (адресатом влияния, реципиентом). Субъект межличностного воздействия изучает объект и ситуацию, в которой осуществляется воздействие,

ыбирает стратегию, тактику и средства воздействия, учитывает отступающие от объекта сигналы об успешности или неуспешности воздействия (обратную связь), организует противодействие объекту (при его возможном контрвоздействии) и т. д.

В объекте психологического воздействия часто выделяют предмет воздействия — убеждения, мотивы, ценностные ориентации, психологический климат, межгрупповая напряженность и т. д. Объект соотносит предлагаемую ему коммуникатором информацию с имеющимися у него ценностными ориентациями и своим жизненным опытом, после чего принимает решение.

Процесс психологического воздействия (влияния) включает стратегию, тактику, динамику, средства, методы, формы, аргументацию и критерии эффективности воздействия.

Два основных типа стратегии психологического воздействия можно обозначить как монологический и диалогический [2]. В рамках монологического типа стратегии выделяются два подтипа императивный, который предполагает предварительное оглашение цели воздействия, и манипулятивный, при котором цель не договаривается. В отличие от манипулятивной стратегии, диалогическая (развивающая) стратегия исходит из признания субъектом полноценности и принципиального равноправия взаимодействующих партнеров и поэтому стремится абстрагироваться от всевозможных различий между ними.

Средства воздействия могут быть вербальными и невербальными (паралингвистическими и экстралингвистическими). Основой успеха является выбор системы аргументации, убедительной для реципиента, базирующейся на реальных условиях жизни и учитывающей психологические особенности объекта [3].

К методам воздействия относятся убеждение и принуждение (на уровне сознания), внушение, заражение и подражание (на неосознаваемом уровне психики). Последние три метода относятся к социально-психологическим [4].

Убеждение применительно к психологическому воздействию может выполнять несколько функций: информационную,

критическую и конструктивную. Принуждение как метод воздействия имеет две модификации: физическое и морально-психологическое принуждение. Главная особенность метода принуждения, по сравнению с убеждением, заключается в том, что базовые посылки, с помощью которых обосновывается данный тезис, потенциально содержат в себе негативные санкции для объекта. Под внушением понимается целенаправленное, неаргументированное воздействие, основанное на некритическом восприятии информации. Действенность внушения зависит от особенностей субъекта и объекта и особенно от складывающихся между ними взаимоотношений. Заражение имеет интегративную и экспрессивную функции. Первая используется для усиления монолитности группы, вторая связана со снятием психической напряженности. Экспрессивная функция заражения ярко проявляется на зрелищных мероприятиях.

Подражание заключается в осознанном или неосознанном следовании объекта манере поведения или примеру субъекта воздействия. Следование образцам достойного поведения преподавателей и руководителей позволяет формировать у обучающихся или подчиненных высокие личные и деловые качества.

Формы межличностного воздействия могут быть речевыми (письменными и устными), наглядными и демонстрационными. Легче всего воспринимаются устные (речевые), наглядные и особенно демонстрационные формы. Выбор форм определяется многими факторами: задачами воздействия, личными и деловыми качествами объекта и субъекта, материально-финансовыми ресурсами субъекта и пр.

Критерии эффективности воздействия могут быть стратегическими (отсроченными в перспективе, например, мировоззренческими) и тактическими (промежуточными), которыми руководствуется субъект в процессе воздействия на партнера (к примеру, речевыми высказываниями, мимикой и пр.). Использование критериев желательно осуществлять в системе, сопоставляя их интенсивность и частоту проявления.

Таким образом, системный подход к психологическому воздействию раскрывает суть процесса воздействия на партнера по общению. Роль психологического воздействия на практике весьма значительна, так как правильное использование средств и методов воздействия позволяет продуктивно общаться и влиять на людей.

Список литературы

1. Андреева Г.М. Социальная психология. М.: Аспект Пресс. 2000. – 386 с.
2. Балл Г.А., Бургин М.С. Анализ психологического воздействия и его педагогическое значение // Вопросы психологии. 1994. №4, с. 56-66.
3. Милич П. Аргументация: цели, условия, приемы // Психология влияния, СПб., 2000. с. 367-396.
4. Ковалев Г.А. Теория социально-психологического воздействия // Основы социально-психологической теории. М., 1995. с. 352-374.
5. Межличностное общение: Хрестоматия. СПб.: Питер, 2001. – 355 с.
6. Тутушкина М.К. Общение и межличностные отношения // Практическая психология. СПб., 1997. с. 159-172.

ИСТОРИКО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ЧУВСТВ

Докл. - Пересада И.А., ДМ-01
Науч. рук. – доц. Барвинский А.А.

Житейское понимание слова «чувство» настолько широко, что теряет конкретное содержание. Научное использование этого термина ограничивается лишь случаями выражения человеком своего положительного или отрицательного, то есть оценочного отношения к каким-либо объектам. При этом, в отличие от эмоций, отражающих кратковременные переживания, чувства долговременны и могут порой оставаться на всю жизнь. Например, можно получить удовольствие (удовлетворение) от выполненного задания, то есть испытать положительную эмоцию, а можно быть