Воздействие и влияние: сравнительный анализ

Орлова Виктория ПМ 2011-1

Рассмотрим для начала понятия воздействие и влияние, чтобы в дальнейшем разобраться в чем же их различие.

Влияние, воздействие - действие или процесс, производящий изменение в ком-то или чем-то. То, что произвело значимое однократное изменение в адресате: человеке или группы людей. Например, это изменение функционального состояния партнера, его намерений или поведения.

Влияние - в большей степени естественно протекающий процесс, воздействие - более искусственный: то, что человек делает адресно и намеренно. Такое точное различение между этими понятиями мало оправдано, поскольку в литературе и разговоре эти два понятия, как правило, используются как синонимы. Когда-то мы будем писать "влияние", когда-то - "воздействие".

Воздействие- это целенаправленное или прямое влияние субъекта на объект. В то время как влияние-это косвенное воздействие на объект.

В свою очередь влияние может быть как осознанным, так и неосознанным.

К примеру :Сотрудники на рабочем месте , что то обсуждают в неформальной форме , не торопясь выполняя свои обязанность, вдруг, входит их начальник и сотрудники тут же прекращают разговор и начинают активно работать. Начальник при этом ничего не говорил и не делала. Он просто косвенно повлиял на них, ничего при этом не делая и сам того не осознавая.

Так как же можно влиять на людей?

Цветом одежды. Черный, например , цвет авторитарный. А вот белый цвет может помочь наладить контакт с человеком.

Черный строгий костюм подсознательно говорит о его хозяине, что это строгий, серьезный человек, имеет значимое положение

Взглядом. Ведь, как говорится, взглядом можно и «убить». Правильно установленный зрительный контакт, поможет в управлении даже огромной аудиторией.

Если во время разговора смотреть собеседнику, то человек будет чувствовать вашу заинтересованность в общении с ним.

По имеющимся наблюдениям, взгляд человека, находящегося в состоянии крайнего эмоционального возбуждения, также может оказаться очень опасным. Факт этот известен издавна, поэтому не случайно приговоренным к смертной казни завязывали глаза.

поведение партнер воздействие влияние

Положением тела относительно собеседника

Бытует такое мнение, что при разговоре с человеком при возможности нужно сесть с ним рядом ( в крайнем случае полубоком). Чем меньше будет угол между вами, тем легче будет протекать общение, комфортнее и непринужденней. На подсознательном уровне вы не противоборствуете а смотрите в одну сторону.

Можно скопировать «высокомерную» позу человека, который занимает высокий пост и в данный момент «снизошел» до общения с вами. Тем самым вы обескуражите своего собеседника и заставите его принять иную позу. Как только оппонент изменит позу, на менее агрессивную и вызывающую, инициатива окажется у вас в руках.

Жестами также о многом можно сказать собеседнику, влияя на его подсознание. Они позволяют управлять невербальным контекстом беседы.

Пример: открытые ладони, говорят от том, что вам нечего скрывать, в то время как руки за спиной скажут собеседнику об обратном или же спрятанные руки в карманах, говорят о том , что человек возможно, что то скрывает от вас. Скрещенные руки, ноги , тоже говорит от том , что человек «закрыт» для вас.

Голосом. Человек реагирует на тон и интонацию, с которой было сделано высказывание раньше, чем он начинает оценивать смысл сказанного.

Мимикой. Легкая улыбка или наоборот опущенные уголки губ, нахмуренные брови так же много скажут о Вашем настроении или отношении к предмету обсуждения собеседнику.

Воздействие бывает:

контактное и дистанционное.

Например рекламная компания, контактное(прямое) воздействие происходит во время презентации, а дистанционное- реклама в средствах массовой информации.

открытое и скрытое. Отличается тем, маскируется ли факт воздействия или нет. Примеры открытого воздействия: действия актера или оратора, гипнотизера за исключением «цыганского гипноза» когда факт воздействия явно скрывается.

произвольное и непроизвольное. Произвольное - когда действующая сторона предполагает что будет вызван определенный психологический эффект. Непроизвольная- когда заранее возможные его результаты не планируются.

Императивное и неимперативное. К императивным относятся: приказы, запреты, принуждения, к неимперетарным: просьбы, убеждения, советы и т.п.

Подводя итоги можно сказать, что психологическое воздействие - это разновидность влияния, а именно - процесс оказания влияния на психику субъекта с целью побуждения его к определенному поведению.