

Механизмы психологического взаимодействия: менеджер образования – подчиненный



Гейнце Лариса Александровна, студент 2 курс МВО

индивидуальное воздействие - это процесс и результат изменения одним человеком поведения другого человека (его установок, представлений, мнений, оценок и т.п.) при взаимодействии с ним.



влияние - это любое поведение одного индивида, которое вносит изменения в поведение, отношения, чувства и т.д., другого индивида.



любое воздействие осуществляется с целью формирования, закрепления или изменения установок, взглядов, отношений, чувств и действий.





Психологические способы влияния на подчиненных

Внушение

это целенаправленное воздействие одного человека на другого или на группу людей, предусматривающее некритическое восприятие высказанных мнений.

Психическое заражение

прямая, непосредственная и, как правило, неосознанная передача от человека к человеку каких-либо мыслей, переживаний, образов.

Подражание

повторение образца или примера, имитация каких-то внешних проявлений движений, действий, поведения других людей, характеризующихся определенной эмоциональной и рациональной направленностью, полезностью, значимости.



Внушение

Преднамеренное внушение

целенаправленный и сознательно организованное воздействие, когда тот, кто пользуется этим способом, знает, кому и что он хочет внушить и соответственно этому подбирает приемы воздействия

Непреднамеренное внушение

специальная цель воздействия НЕ ставится, однако своими словами и действиями один человек внушает другому именно то состояние, которое бы побуждало его к соответствующему действию.

Самовнушение

сознательное саморегулирование, внушение самому себе представлений, чувств, эмоций. В этом процессе человек сам создает модель состояния или действий и вводит ее в свою психику.

**Положительное ≠
отрицательное
внушение**

**Этическое ≠
неэтическое
внушение**

**Прямое ≠ косвенное
внушение**

заражения»



Психическое заражение

прямая, непосредственная и, как правило, неосознанная передача от человека к человеку каких-либо мыслей, переживаний, образов.



Подражание

повторение образца или примера, имитация каких-то внешних проявлений движений, действий, поведения других людей, характеризующихся определенной эмоциональной и рациональной направленностью, полезностью, значимости.





Убеждение

- нет морализаторства;
- не употреблять слов типа "должен", "должен", "обязан", "как не стыдно" и др.;
- нет победы за счет поражения другого;

- такое воздействие на человека или группу людей, действующего на рациональное и эмоциональное в единстве, формирует новые взгляды и отношения;
- основывается на том, чтобы с помощью логического обоснования добиться согласия от человека, информацию.

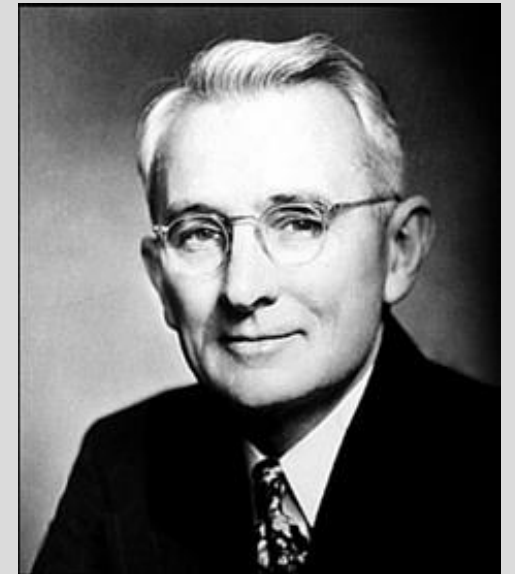


Манипулирование



Актуализация

- дайте людям почувствовать их значительность и делайте это искренне;
- проявляйте искренний интерес к другим людям;
- улыбайтесь;
- помните, что для человека звук его имени является самым сладким и самым важным звуком человеческой речи;
- будьте хорошим слушателем и поощряйте других к рассказу о себе;
- говорите о том, что интересует вашего собеседника.



Дейл Карнеги

Манипулирование

коммуникативное воздействие, которое ведет к созданию других определенных мотивационных состояний (чувств, стереотипов), побуждающих его к поведению, выгодной тому, кто на него влияет.

активный манипулятор (стремится влиять на других, используя активные методы и зачастую для этого прибегает к технике "обязанностей и ожиданий", а также использует свой социальный статус - руководителя, отца, преподавателя).

пассивный манипулятор (демонстрирует роль беспомощного, такого, что мало в чем разбирается, что подталкивает другого выполнить работу за него).

агрессивный манипулятор (относится к людям как к соперникам, а то и врагов, с которыми он ведет постоянную борьбу).

безразличный манипулятор (пытается как бы избежать контактов, демонстрирует индифферентность).



Актуализация

уважение достоинства других людей, учет их интересов, стремление к реализации уникальности каждого человека, честность в своих мыслях и действиях.

- Проявляют честность, искренность в любых чувствах и поступках
- Проявляют заинтересованность ко всему, хорошо видят и слышат себя и других
- Они хозяева своей жизни, чувствуют себя свободно, ничего не скрывают
- Глубоко верят в себя и других, стремятся осуществлять связь с жизнью и преодолевать трудности - здесь и сразу
- В общении открыто и свободно проявляют свои чувства, творчески сотрудничают с другими, умеют признавать и исправлять свои ошибки



Механизмы психологического взаимодействия: менеджер образования – подчиненный

«Если существует некий секрет успеха,
он заключается в способности принять точку зрения
другого человека и видеть вещи под его углом зрения
так же хорошо, как под своим собственным».

Дейл Карнеги — Как приобретать друзей и оказывать
влияние на людей