

Александров Егор Евгеньевич

студент

Научный руководитель

Акиньшина Ольга Николаевна

канд. пед. наук, преподаватель

ФГБОУ ВО «Липецкий государственный педагогический
университет им. П.П. Семенова-Тян-Шанского»

г. Липецк, Липецкая область

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

Аннотация: в статье рассматривается понятие социально-психологического влияния, его методы и их особенности на обучающегося. Автором освещены способы социально-психологического влияния: заражение, внушение, убеждение, раздражение и манипуляция – и приведены примеры.

Акцентируется внимание на том, что каждый из перечисленных методов воздействия применяется в разных сферах повседневной жизни. Автором делается вывод, что эффективность изученных способов социально-психологического влияния зависит и от других факторов, они все же являются неотъемлемой частью учебного процесса и применяются в различных видах занятий.

Ключевые слова: коммуникация, обучение, воздействие, эмоциональное состояние.

Повседневная жизнь человека связана с коммуникацией с другими людьми. Тесные контакты могут основываться и на рабочей основе, и в процессе отдыха, и в процессе обучения. Так как обучение является одним из важнейших процессов жизни, который не только не прекращается, а, наоборот, развивается, не только человека или группы людей, но и социума в целом.

Человек живет в социуме и является биосоциальным существом, это по определению значит, что жизнь его протекает в обществе, где проходит его

становление и развитие. Исходя из этих двух факторов, мы можем точно утверждать, что не просто большое, а основное влияние на человека оказывает взаимодействие с другими людьми.

Человек подвержен воздействию со стороны общества везде и всегда. С влиянием такого рода человек сталкивается при любой социальной деятельности. В науке это влияние называется социально-психологическим воздействием и играет большую роль, так как способно изменить мышление человека. Однако мы рассмотрим особенности социально-психологического воздействия в процессе учебной деятельности.

Именно в учебной процессе оно играет одну из важнейших ролей – способствует повышению эффективности усвоения знаний.

Стоит сказать, что над этой темой работали многие ученые. К примеру, Ю.В. Макаров в своих трудах говорил о том, что такое воздействие является одной из проблем современности. В то время как А.Н. Сухов рассматривал основные объекты и субъекты и способы реализации этого воздействия [1; 2].

Разумеется, чтобы углубиться в изучение этой темы нам необходимо точно понять, чем является социально-психологическое воздействие или, как его еще называют, социальное влияние.

Конечно, с одной стороны «это воздействие общества и отдельных индивидов на социальные процессы и явления, происходящие в обществе» [3].

Но с другой стороны, «это всего лишь изменения, происходящие в мировоззренческих установках и в сознании людей под влиянием сознания, норм и установок, которых придерживаются другие члены определенного сообщества, то есть общества, где вы находитесь» [3].

Так же существует мнение, что социально-психологическое воздействие – это «направленная передача информации от одного человека к другому с целью оказания изменения психологических характеристик, поведения или других особенностей партнера по общению» [4].

Нельзя отрицать, что у каждого воздействия должны быть методы, с помощью которых оно будет само осуществляться. К основным традиционным

методам воздействия для социальной психологии можно отнести лишь 4 способа: заражение, внушение, убеждение, подражание. Однако есть еще один способ, который получил особое распространение в последнее время – манипуляции.

Во всяком случае все эти способы и используются не только при применении методов активного обучения, но и в других сферах жизни человека. Детально рассмотрим каждый из них.

Самым первым способом воздействия можно определить «заражение». По определению – это бессознательная и невольная подверженность индивида определенным психическим состояниям.

Чаще всего заражение передается от человека к человеку через эмоциональное состояние. Однако и здесь есть подводные камни. Чаще всего эмоциональное состояние возникает в массе людей. Когда такое происходит, можно сказать, что они испытывают общее психическое состояние. Например, посещение патриотических концертов или парада Победы заражают человека одними эмоциями, в то время как дискотеки или творческие фестивали совсем другим. В этом случае действует эффект многократного и взаимного усиления этого воздействия. Говоря другим языком, индивид здесь бессознательно усваивает образцы поведения и подчиняется им.

Вторым способом воздействия можно назвать «внушение». Оно представляет собой целенаправленное, но при этом неаргументированное воздействие одного человека на другого, так же под внушение может попасть и группа людей. Иначе говоря, сам процесс внушения является односторонним и имеет субъектно-объектное воздействие.

Здесь происходит передача информации. Важно понимать, что эта информация основывается на своем некритическом восприятии, то есть в таком случае предполагается, что человек, принимающий информацию – слушающий – не способен на ее критическую оценку. Другими словами, этот способ воздействия предполагает пассивность адресата.

Способность критически воспринимать информацию снижается в случае, когда, например, человек находится в состоянии физической усталости, испытывает голод или жажду, хочет спать. Пожалуй, самым ярким примером внушения может служить технология вовлечения людей в деструктивные секты, которая включает в себя методы снижения критичности – ограничения сна, питания, повторяющаяся монотонная деятельность.

Процесс внушения носит вербальный характер, но при этом отличается от убеждения тем, что не основывается на доказательствах и логике. Более того внушение как способ воздействия сопровождается эмоциональным заражением, которое передается человеку. При этом оно считается эмоционально-волевым воздействием, так как в этом процессе достигается не согласие, а просто принятие информации, основанное на уже готовом выводе.

Убеждение является третьим способом социально-психологического воздействия. Оно строится на логических обоснованиях, с помощью которых необходимо добиться согласия от слушающего. Но при этом выводы слушатель делают самостоятельно. Говоря другими словами, убеждение представляет собой интеллектуальное воздействие.

Сам процесс подразумевает субъект-субъектное воздействие, которое в свою очередь предполагает дискуссию между участниками процесса. То есть, человек или аудитория должны не только понять получаемую информацию, но и добровольно согласиться с ней.

Примером убеждения может служить следующее: начальник говорит своему подчиненному, что если он будет хорошо работать, то скоро получит повышение.

Подражание является последним методом социально-психологического воздействия. Оно относится к способам воздействия людей друг на друга в условиях преимущественно вне коллективного поведения.

В процессе подражания осуществляется не просто принятие внешних черт поведения другого человека или массовых психических состояний, а воспроизведение индивидом демонстрируемого поведения.

Важно понимать, что подражание – это важнейший механизм социального развития ребенка, так как в процессе обучения играет одну из основных ролей и неосознанно для детей протекает само собой. Безусловно, подражание свойственно и взрослым. Объясняется это тем, что молодые люди склонны подражать социальным новшествам.

В качестве примера для этого процесса можно привести ситуацию передразнивания. Конечно, эффект подражания здесь деструктивен, но тем не менее он демонстрирует это воздействие.

Манипуляция считается самым спорным с этической точки зрения, но чрезвычайно распространенным способом воздействия, который проявляется в самых разных аспектах взаимодействия людей.

Этот способ воздействия определяется как скрытое побуждение адресата к переживанию определенных состояний, принятию решений или выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей. На данном этапе развития человечества, люди сражаются со всеми видами манипуляций, как только могут.

Необходимо учитывать, что в процессе обучения применяются все методы социально-психологического воздействия. Однако сама эффективность способов во многом определяется другими факторами, как, например, авторитетность учителя, уровень его компетентности.

Существует мнение, что в учебном процессе методы обучения осуществляются в каких-либо организационных формах. Но стоит понимать, что одни и те же способы применяются в различных видах занятий. Так, например, деловые игры могут применяться и на семинарских, и практических занятиях, и научно-практических конференциях.

Безусловно, применение методов обучения определяется такими задачами:

- 1) овладение психолого-педагогическими и специальными знаниями, то есть знаниями изучаемого предмета;
- 2) формирование личностных и профессиональных умений и навыков, особенно в сфере общения;

3) коррекция и развитие установок, необходимых для успешной деятельности и общения;

4) развитие способности адекватного и полного познания себя и других людей;

5) коррекция и развитие системы отношений личности.

Тема социально-психологического воздействия является актуальной, так как является неотъемлемой частью обучения, общения и жизни в обществе.

Хотелось бы отметить, что социально-психологическое воздействие играет важную роль, так как методы используются не только в обучении, но и в повседневной жизни. Эти методы не всегда можно распознать, так как обычный человек не настраивается на это в процессе общения или выполнения рабочей деятельности, однако такие способы воздействия непременно присутствуют в общении, и даже можно сказать, что без их участия процесс контактирования с другими людьми в каком-либо обществе не представляется возможным.

Список литературы

1. Макаров Ю.В. Психологическое воздействие как социально-психологическая проблема / Ю.В. Макаров.

2. Сухов А.Н. Сущность и виды социально-психологического воздействия / А.Н. Сухов.

3. Социальное воздействие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: spravochnik.ru

4. Межличностное воздействие как социально-психологический феномен и его место в деятельности специалиста по социальной работе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: megaobuchalka.ru

5. Психология воздействия. Практикум. – Ярославль: ЯрГУ, 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: 20170505.pdf (uniyar.ac.ru)

6. Пантелеев А.Ф. Психология воздействия / А.Ф. Пантелеев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: 1199.pdf (sgu.ru)

7. Способы социально-психологического воздействия – социальная психология [Электронный ресурс]. – Режим доступа: studme.org

8. Психологическое воздействие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: studfile.net