

ВЫСШЕЕ

ОБРАЗОВАНИЕ

В. В. Константинов,
Н. А. Мали

ПСИХОЛОГИЯ ВЛИЯНИЯ



Курс с онлайн-
оцениванием

УМО ВО
РЕКОМЕНДУЕТ

 **юрайт**
издательство

В. В. Константинов, Н. А. Мали

ПСИХОЛОГИЯ ВЛИЯНИЯ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ ДЛЯ ВУЗОВ

*Рекомендовано Учебно-методическим отделом высшего образования
в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по гуманитарным направлениям*



Курс с практическими заданиями и дополнительными материалами доступен на образовательной платформе «Юрайт», а также в мобильном приложении «Юрайт.Библиотека»

Москва ■ Юрайт ■ 2024

УДК 159.9(075.8)
ББК 88.5я73
К65

Авторы:

Константинов Всеволод Валентинович — доктор психологических наук, профессор, заведующий кафедрой общей психологии факультета педагогики, психологии и социальных наук Педагогического института имени В. Г. Белинского Пензенского государственного университета, Эксперт Федерального учебно-методического объединения высшего образования по УГСН 37.00.00 Психологические науки и 44.00.00 Образование и педагогические науки;

Мали Наталья Александровна — кандидат психологических наук, доцент кафедры дошкольного и дефектологического образования факультета педагогики, психологии и социальных наук Педагогического института имени В. Г. Белинского Пензенского государственного университета

Рецензенты:

Тараскина И. В. — кандидат психологических наук, доцент, Доцент (Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)), Заместитель директора (МГУ имени Н.П. Огарева (г. Саранск). Историко-социологический институт);

Попов Л. М. — профессор, Преподаватель (КФУ (г. Казань). Институт психологии и образования. Кафедра клинической психологии и психологии личности), Профессор (МОСИ (г. Йошкар-Ола). Факультет экономико-правового и психолого-педагогического образования).

Константинов, В. В.

К65 Психология влияния : учебное пособие для вузов / В. В. Константинов, Н. А. Мали. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 154 с. — (Высшее образование). — Текст : непосредственный.

ISBN 978-5-534-19028-1

Изучение данного курса поможет читателям разобраться в наиболее важных проблемах психологии влияния. В курсе раскрывается содержание понятий «установочная система», «манипуляция», «проницательность» и др. Изложены основные этапы процесса создания социальных установок. Проанализированы возможности оказания влияния с помощью языковых средств и способы воздействия на человека в процессе коммуникативного взаимодействия. Описаны умения, необходимые для развития проницательности, представлены основные способы манипулятивного влияния и приемы защиты от манипуляций.

Соответствует актуальным требованиям федерального государственного образовательного стандарта высшего образования.

Для студентов высших учебных заведений, обучающихся по гуманитарным направлениям.

УДК 159.9(075.8)
ББК 88.5я73

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 978-5-534-19028-1

© Константинов В. В., Мали Н. А., 2024
© ООО «Издательство Юрайт», 2024

Тема 1. Введение в психологию влияния

- 1.1. Психология влияния
- 1.2. Среды влияния
- 1.3. Виды влияния
- Контрольные задания...
- Литература

Тема 2. Психология влияния в различных сферах жизни

- 2.1. Сфера профессионального общения
- 2.2. Особенности влияния в семье
- 2.3. Особенности влияния в учебной среде
- 2.4. Средства массовой информации
- Контрольные задания....
- Литература

Тема 3. Изучение психологии влияния

- 3.1. Определение понятий
- 3.2. Теория влияния
- 3.3. Понятие установки
- 3.4. Поведение и авторитет
- основные понятия
- Контрольные задания.....
- Литература

Тема 4. Влияние на поведение

- 4.1. Теория и практика влияния
- Фундаментальные

Оглавление

Тема 1. Введение в психологию влияния. Основные проблемы, изучаемые в психологии влияния.....	9
1.1. Психология влияния как особый раздел социальной психологии....	9
1.2. Средства психологического влияния.....	11
1.3. Виды психологического влияния и их классификация.....	14
<i>Контрольные вопросы</i>	20
<i>Задания</i>	20
<i>Литература</i>	21
Тема 2. Процесс социального влияния. Особенности влияния в различных сферах взаимодействия	22
2.1. Сферы психологического влияния: межличностная среда, специально создаваемая среда убеждения, средства массовой информации (СМИ).....	22
2.2. Особенности влияния в межличностной среде.....	23
2.3. Особенности влияния в специально созданной среде убеждения	25
2.4. СМИ как организатор специфической среды влияния	27
<i>Контрольные вопросы</i>	32
<i>Задания</i>	32
<i>Литература</i>	32
Тема 3. Изучение структуры установочной системы.....	35
3.1. Определение компонентов установочной системы, их соотношение	35
3.2. Теория социального научения: инструментальное научение, викарное научение, инструкциональное научение	37
3.3. Понятие информационного и нормативного влияния. Конформность поведения и ее причины	39
3.4. Поведение, основанное на подчинении чужому авторитету. Эвристические суждения и правила поведения, основанные на них	42
<i>Контрольные вопросы</i>	47
<i>Задания</i>	47
<i>Литература</i>	47
Тема 4. Влияние на установки через поведение.....	48
4.1. Теория атрибуции. Атрибуция и самоатрибуция. Фундаментальная ошибка атрибуции	48

4.2. Теория самовосприятия и самоатрибуция.	
Самоубеждение и исполнение роли.....	50
4.3. Теория когнитивного диссонанса.	
Возможные способы снижения диссонанса.....	53
Контрольные вопросы.....	58
Задания.....	58
Литература.....	58

Тема 5. Изменение установок посредством убеждения..... 59

5.1. Убеждение как главный способ изменить установку.	
Рациональное убеждение.....	59
5.2. Теория социального сравнения и ее принципы.....	60
5.3. Этапы процесса убеждения: предъявление, внимание,	
понимание, принятие.....	62
Контрольные вопросы.....	68
Задания.....	69
Литература.....	69

Тема 6. Настойчивость и поведенческие последствия изменения установок 70

6.1. Закрепление созданных установок.....	70
6.2. Использование установок в поведении.....	73
Контрольные вопросы.....	79
Задания.....	79
Литература.....	79

Тема 7. Общение как средство социального влияния..... 83

7.1. Язык как инструмент социального влияния.....	83
7.2. Анатомия диалога. Специфика межличностной коммуникации... 91	
7.3. Эмоция «интерес — возбуждение» как необходимое условие	
мотивации общения.....	97
Контрольные вопросы.....	100
Задания.....	100
Литература.....	100

Тема 8. Психология проницательности 101

8.1. Проницательность как особое свойство личности.	
Психологическая структура проницательности.....	101
8.2. Психология восприятия человека человеком.	
Психологические характеристики контактного поведения.....	104
8.3. Психологические методы проницательности. Бесконтактное	
взаимодействие. Индикаторы личностных характеристик.....	109
Контрольные вопросы.....	115
Задания.....	116
Литература.....	116

Тема 9. Психология манипуляций 117

9.1. Феноменология манипуляции. Предпосылки	
для возникновения манипуляции.....	117

9.2. Основн
9.3. Управл
Примен
манипу.
воздейс

9.4. Виды и
Контрольн
Задания.....
Литература

Тема 10. Псих

10.1. Призна
10.2. Поняти
действия
10.3. Общие
10.4. Основн
Логическ
Контрольн
Задания.....
Литература

9.2. Основные составляющие манипулятивного воздействия	120
9.3. Управление составляющими манипулятивного воздействия. Применение психологического давления в процессе манипулятивного воздействия. Информационный уровень воздействия.....	124
9.4. Виды и процессы манипулятивного воздействия	127
<i>Контрольные вопросы</i>	131
<i>Задания</i>	132
<i>Литература</i>	132

Тема 10. Психологическая защита от манипуляций..... 133

10.1. Признаки манипулятивного воздействия	133
10.2. Понятие и виды психологических защит. Защитные действия в условиях манипулятивного воздействия.....	135
10.3. Общие правила уловок-манипуляций	141
10.4. Основные правила логических доказательств. Логические ошибки и механизм их нейтрализации	148
<i>Контрольные вопросы</i>	153
<i>Задания</i>	153
<i>Литература</i>	154

Раздел I МЕТОДОЛОГИЯ ПСИХОЛОГИИ ВЛИЯНИЯ

1.1. Психология влияния: основные понятия и термины

Психология влияния — это наука, изучающая процессы, механизмы и закономерности формирования и изменения поведения человека под воздействием других людей. В основе этой науки лежат знания из различных областей психологии, социологии, философии и других наук. Психология влияния рассматривает как индивидуальные, так и социальные аспекты влияния. Она изучает, как различные факторы, такие как личность, ситуация, культура и другие, влияют на то, как человек воспринимает и реагирует на воздействие других людей. Психология влияния также исследует, как человек может оказывать влияние на других людей и как это связано с моралью, этикой и другими социальными нормами.

Важным аспектом психологии влияния является изучение механизмов влияния. Это включает в себя исследование того, как информация передается от одного человека к другому, как человек воспринимает эту информацию и как он на нее реагирует. Психология влияния также изучает, как различные факторы, такие как личность, ситуация, культура и другие, влияют на то, как человек воспринимает и реагирует на воздействие других людей. Психология влияния также исследует, как человек может оказывать влияние на других людей и как это связано с моралью, этикой и другими социальными нормами.

Психология влияния имеет广泛的应用领域，包括市场营销、公共关系、政治宣传、教育、医疗、法律等。了解心理学的原理可以帮助我们更好地理解社会现象，提高我们的决策能力，并促进社会的和谐发展。

В заключение, психология влияния — это сложная и многогранная наука, которая изучает процессы, механизмы и закономерности формирования и изменения поведения человека под воздействием других людей. Психология влияния имеет广泛的应用领域，包括市场营销、公共关系、政治宣传、教育、医疗、法律等。了解心理学的原理可以帮助我们更好地理解社会现象，提高我们的决策能力，并促进社会的和谐发展。

Психология влияния — это наука, изучающая процессы, механизмы и закономерности формирования и изменения поведения человека под воздействием других людей. Психология влияния имеет广泛的应用领域，包括市场营销、公共关系、政治宣传、教育、医疗、法律等。了解心理学的原理可以帮助我们更好地理解社会现象，提高我们的决策能力，并促进社会的和谐发展。

Тема 1

ВВЕДЕНИЕ В ПСИХОЛОГИЮ ВЛИЯНИЯ. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, ИЗУЧАЕМЫЕ В ПСИХОЛОГИИ ВЛИЯНИЯ

1.1. Психология влияния как особый раздел социальной психологии

Психология влияния — это один из разделов социальной психологии, который занимается проблемами межличностного взаимодействия людей. Если внимательно проанализировать данное определение, то можно увидеть сходство психологии влияния и еще одного раздела психологической науки — психологии общения. Но между данными разделами науки есть разница. В отличие от психологии общения, которая изучает вербальные и невербальные межличностные коммуникации между людьми в различных сферах деятельности¹, область изучения психологии влияния ограничивается только теми ситуациями общения, которые приводят к осознанному или неосознанному изменению убеждений и поведения человека.

Именно поэтому для наименования данного раздела психологии было использовано понятие «влияние», которое в толковом словаре русского языка определяется как воздействие или действие, оказываемое кем-то или чем-то на кого-то или что-то², а в психологическом словаре — как процесс и результат изменения индивидом поведения другого человека, его установок, намерений, представлений, оценок и т. п. в ходе взаимодействия с ним³.

Процесс изучения психологии влияния требует понимания некоторых терминов, применяемых в рамках данного раздела науки.

¹ Кузнецова М. А. Психология общения. М. : Изд-во РГУП, 2019. С. 7.

² Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. М. : АЗЪ, 1996. С. 83.

³ Психология. Словарь / под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. М. : Политиздат, 1990. С. 53.

Наши книги можно приобрести:

Учебным заведениям и библиотекам:
в отделе по работе с вузами
тел.: (495) 744-00-12, e-mail: vuz@urait.ru

Частным лицам:
список магазинов смотрите на сайте urait.ru
в разделе «Частным лицам»

Магазинам и корпоративным клиентам:
в отделе продаж
тел.: (495) 744-00-12, e-mail: sales@urait.ru

Отзывы об издании присылайте в редакцию
e-mail: gred@urait.ru

**Новые издания и дополнительные материалы доступны
на образовательной платформе «Юрайт» urait.ru,
а также в мобильном приложении «Юрайт.Библиотека»**

Учебное издание

**Константинов Всеволод Валентинович,
Мали Наталья Александровна**

ПСИХОЛОГИЯ ВЛИЯНИЯ

Учебное пособие для вузов

Формат 70×100¹/₁₆.
Гарнитура «Charter». Печать цифровая.
Усл. печ. л. 11,95.

ООО «Издательство Юрайт»
111123, г. Москва, ул. Плеханова, д. 4а.
Тел.: (495) 744-00-12. E-mail: izdat@urait.ru, www.urait.ru