

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/esse/113796>

Тип работы: Эссе

Предмет: Психология

Введение 3

1 Основные способы управленческого воздействия. Внушение и заражение 4

2 Подражание и убеждение 6

Заключение 7

Список используемой литературы 8

Введение

Современные исследования обнаруживают практический, действенный характер проблемы психологического воздействия на человека. В общих чертах психологическое воздействие (влияние) — это изменение психологического состояния человека, его мыслей, чувств, действий (поведения), его личностно-смысловых образований (установок, мнений, целей, оценок и др.) под действием другого человека или группы людей. При этом воздействие осуществляется с помощью исключительно психологических средств, с предоставлением человеку права и времени отвечать на это воздействие.

Целью данной работы является рассмотрение способов влияния на личность – заражения, внушения, убеждения и подражания.

Задачи:

- 1) Рассмотрение внушения как социально-психологических явлений и процессов.
- 2) Описание заражения как способ управленческого воздействия.
- 3) Характеристика особенностей подражания.
- 4) Рассмотрение специфики убеждения.

1 Основные способы управленческого воздействия. Внушение и заражение

К основным механизмам влияния на массы и личность относят внушение, заражение, убеждение и подражание. В таблице 1 мы представили содержание каждого из этих механизмов. Внушение – это целенаправленное, не обоснованное воздействие на личность или группу, которое приводит к проявлению человеком, помимо его воли и сознания, конкретного состояния, чувства, отношения. Может изменяться поведение человека. Основная цель, которая преследует при внушении – навязывание человеку готовых оценок, выводов и суждений, поведенческих способов. Внушение может оказывать влияние не только на одного человека, но на массу людей. Объектом внушения может быть отдельный человек, группы, слои общества. Разделяют прямое и косвенное внушение. Прямое внушение представляет собой воздействие, когда человек сообщает другому конкретные идеи, которые должны быть оперативно приняты и реализованы. Например, это внушение родителей, учителя. В случае с косвенным внушением цель достигается обходными методами. Ярким примером косвенного внушения является реклама, где чаще всего применяются приемы, склоняющие к принятию решения человеком без раздумий. Вместо четкой информации о товаре реклама предлагает товар с представлением об удовольствии, красоте, здоровье и жизнерадостности. При внушении реализуется передача информации, которая основана на том, что ее не будут воспринимать критически. Уровень внушаемости у людей различен и Итак, основное условие эффективного внушения – авторитет внушающего доверие, уважение к нему. Степень внушаемости определяется спецификой самой личности, которая является объектом воздействия. Результат внушающего воздействия – это вера, которая не требует аргументаций и подтверждений, она выполняет функцию мотивации и является побуждающим условием в деятельности.

1) Андриенко, Е.В. Социальная психология / Е.В. Андриенко. - М.: Academia, 2018. - 320 с.

2) Денисова, Ю.В. Социальная психология: Учебное пособие / Ю.В. Денисова, Е.Т. Имашева. - М.: Омега-Л, 2017. - 172 с.

3) Доценко Е. Л. Психология манипуляции. - М.: Изд-во «ЧеРо», 2017

4) Корягина, Н.А. Социальная психология. Теория и практические методы: Учебник / Н.А. Корягина. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 316 с.

5) Ле Бон Г. Психология масс // Психология масс: Хрестоматия. Самара, 2001.

6) Мещеряков Б., Зинченко В. Большой психологический словарь / Мещеряков Б., Зинченко В. - СПб: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2016.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/esse/113796>