

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/130103>

Тип работы: Эссе

Предмет: Социальная психология

-

Введение

Целью данной работы является рассмотрение вопроса влияния эмоций на поведение человека.

Основная часть.

Как могут эмоции влиять на поведение? Для примера, рассмотрим пример влияния средства массовой информации на эмоции человека, и, следовательно, его поведение. Здесь важно дать определение заражению и внушению.

Заражение представляет собой способ влияния, которые определенным способом объединяет массы людей. Связывается это с формированием таких явлений, как религиозные экстазы, психозы.

Рассматриваемый феномен был известен еще в древности, на самых ранних ступенях истории человека и характеризовался многообразными проявлениями: массовыми вспышками разных душевных потрясений, которые создаются во время спортивного азарта, в панике, в ритуальных танцах.

Заражение – это бессознательная невольная подверженность человека конкретным состояниям психики. Явление заражения изучалось на примере больших стихийных групп – массы и толпы. Основательно изучал массы Г. Ле Бон (1841-1931) – французский ученый социальный психолог. «Психология масс», написанная много лет назад, является актуальной и сейчас. В ней автор блестяще описывает толпу как «собрание индивидов». Толпа сравнивается со Сфинксом из сказки Античности и подчеркивается, как важно научиться разгадывать загадки толпы и считывать символы. ЛеБон говорит о том, как сознательная личность в толпе меркнет. Не видно ее интеллекта и характера. Вместо этого формируется единая коллективная душа. Это означает, что в большом количестве людей личность испытывает похожие порывы бессознательного. Человек в толпе имеет свойство снижать чувство личной ответственности за свои поступки. Он становится внушаем и стремится к подражанию. Такой человек становится импульсивным в своем поведении, у него снижен порог критичности. Он стремится к подчинению, а не к доминированию. По этой причине «толпа легко становится палачом, но также легко она идет на мученичество» .

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.

Список используемой литературы

- 1) Абалкин Л.И. О новой концепции долгосрочной стратегии / Л.И. Абалкин // Вопросы экономики. 2018. - №3. - С. 37—39.
- 2) Андриенко, Е.В. Социальная психология / Е.В. Андриенко. - М.: Academia, 2018.
- 3) Бордовская., Н.В. Реан А.А. Педагогика. Учебник для вузов □ СПб: Издательство Питер, 2017. – 304 с.
- 4) Корягина, Н.А. Социальная психология. Теория и практические методы: Учебник / Н.А. Корягина. - Люберцы: Юрайт, 2016
- 5) Крылов А.А. Психология. – М.: ПРОСПЕКТ, 2017.
- 6) Ле Бон Г. Психология масс // Психология масс: Хрестоматия. Самара, 2001.
- 7) Фрейд З. Массовая психология и анализ человеческого Я // Я и Оно. Тбилиси, 1991.

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/130103>