**Задание для обучающихся с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения**

 УВАЖАЕМЫЕ студенты!

 Запишите в документе Ф.И посередине листа, число, тему урока.

 ВЫПОЛНИТЕ РАБОТУ в ***документе в формате MS Word* или**

 **в тетради и вышлите фото, Ф.И. посередине листа, число,**

 **№ и тему урока..**

**Дата** 05.11.2020.

Группа М-17

Учебная дисциплина **Этика и ППО**

Тема занятия. № 32

Форма Лекция

**Содержание занятия**.

**Новый материал** **МЕХАНИЗМ психологического воздействия**

 **Задания для обучающихся:**

 **1.Прочитайте внимательно текст и Запишите понятия ( 10)**

 **Механизмы психологического воздействия**

 **В группу психологических способов влияния относят внушение, психическое заражение, подражание. Это механизмы, которые действуют прежде всего на бессознательное**.

**Внушение** - это целенаправленное воздействие одного человека на другого или на группу людей, предусматривающий некритическое восприятие высказанных мнений. Процесс внушения основывается на воздействии словом, умышленно перестраивает что-то в деятельности и направлен на повышение результативности действий.  При внушение не достигается согласие, а лишь обеспечивается принятие информации, содержащей готовое заключение. Используя полученную информацию, человек, на которого влияют, должен прийти сам к необходимому выводу.

Суггестор – тот, кто воздействует

Суггеренд – тот, но кого воздействуют

Контрсуггестия – защитные механизмы от внушения, которые выстраивает суггеренд

**Виды внушения**:

~**в зависимости от целей воздействия**

1. преднамеренное внушение – целенаправленное и сознательно организованное воздействие
2. непреднамеренное внушение – нет цели внушения, внушение может быть случайным

~**в зависимости от содержания и характера внушения**

1. специфическое внушение – внушение конкретных идей, мыслей, действий
2. неспецифическое внушение – внушение определенных психических состояний
3. положительное внушение – при нем происходит формирование положительных качеств или состояний
4. отрицательное внушение – при нем происходит формирование отрицательных качеств или состояний

~ **в зависимости от способов и приемов внушения**

1. прямое (открытое) внушение – открытость цели, прямая направленность на суггеренда
2. косвенное (закрытое) внушение – опосредованное внушение с закрытой целью

.**Слухи** - это специфический вид неформального межличностного общения, в процессе которого сюжет, что в определенной степени отражает реальные или надуманные события, становится достоянием широкой аудитории. Иногда именно благодаря слухам формируются общественное мнение, настроение и установки людей, меняется информационная ситуация в организации.Они распространяются для удовлетворения конкретных потребностей людей. Скорость распространения слухов является высокой, а живучесть - до двух недель. Опыт показывает, что слухи лучше предотвращать, подавая полную и достоверную информацию, чем потом с ними бороться.

~ **в зависимости от количества субъектов**

1. индивидуальное внушение – внушение, направленное на одного субъекта
2. групповое внушение – внушение, при котором субъектом является группа

~ **в зависимости от соотношения между воздействием и ответной реакцией суггеренда**

1. непосредственное внушение – реакция суггеренда проявляется в процессе внушения
2. отсроченное внушение – существует временной разрыв между воздействием суггестора и ответной реакцией суггеренда

**Внушаемость** – это уровень восприимчивости к внушению, субъективной готовности испытать внушающее воздействие и подчиниться ему.

Факторы, влияющие на внушаемость:

+**1) возраст** (дети и старики – самые внушаемые)

# 2) Психологические особенности:

* особенности темперамента (более внушаемые – меланхолики и холерики, флегматики – наименее внушаемые)
* актуальное психологическое состояние (неуверенность, тревожность, повышенная эмоциональность и впечатлительность повышают внушаемость)
* низкая самооценка (повышает внушаемость)
* слабость логического анализа (повышает внушаемость)
* комплекс неполноценности (повышает внушаемость)
* полоролевые особенности (женщины более внушаемы)

## 3) Ситуативные особенности

* некоторые психические состояния (покой, расслабленность, сильное эмоциональное возбуждение, стресс, утомление, психо-соматические заболевания повышают внушаемость)
* низкий уровень осведомленности и компетентности (повышает внушаемость)
* неопределенность (повышает внушаемость)
* высокая степень значимости (повышает внушаемость)
* дефицит времени (повышает внушаемость)

## 4) Социально-психологические особенности

- свойства суггестора (высокий статус, авторитет, волевое, характерологическое, интеллектуальное превосходство повышают внушаемость)

- отношения между суггестором и суггерендом (доверительность и открытость повышают внушаемость)

- особенности сообщения (уровень аргументированности, сочетание логических и эмоциональных компонентов). Приемы, которые лежат в основе сообщений:

1. конкретность и образность ключевых слов – использование слов, смысл которых понятен и их легко представить;

2. конкретность и образность качеств – чем выше степень абстрактности при описании предмета и его свойств, тем слабее внушение;

3. использование «нет» и «не» настораживает и вызывает сомнение, следовательно повышается контрсуггестия

4. речевая динамика (мягкость голоса, интонационность, паузы, темп речи (средний), тембр речи (баритон))

5. Воздействие звукосочетаниями:

* гласная «И» в словах вызывает ощущение чего-то мягкого и незначительного
* звук «О» мягкий, расслабленный и интонационно теплый
* преобладание звуков «А» и «Э» ассоциируется с эмоциональностью, воодушевлением
* «Ы», шипящие согласные и обилие согласных – мрачное, неприятное, непонятное

Одним из видов внушения является **самовнушение**. Это сознательное саморегулирование, внушение самому себе представлений, чувств, эмоций. В этом процессе человек сам создает модель состояния или действий и вводит ее в свою психику. Модели самовнушения, по мнению известного психиатра В. Леви, "вводятся в память, переходят из кратковременной памяти в долговременную, из сознания в подсознание и, в конце концов, автоматически, невольно начинают влиять на самоощущение и поведение самого человека". Самовнушение может помочь человеку избавиться определенных недостатков. Однако для этого, во-первых, их надо выявить, а во-вторых, разработать формулу самовнушения. Формулы должны быть направлены на себя и создавать их следует от имени первого лица. Они должны быть не очень развернутыми, утверждая и состоять из глаголов, имеющих влиятельную силу (например: "Я придерживаться этого плана", "Я закончу эту работу сегодня", "Я стану хорошим менеджером"). Самовнушение - лучший способ для человека, который хочет самосовершенствоваться, исправить свои недостатки, приобрести какие-то умения. Менеджерам целесообразно этим способом пользоваться.

**Психическое заражение** - способ психологического воздействия, известен с глубокой древности. Психологи этим термином обозначают прямую, непосредственную и, как правило, неосознанную передачу от человека к человеку каких-либо мыслей, переживаний, образов. В отличие от внушения и убеждения, которые часто применяются в межличностных отношениях и в организованных группах, психическое заражение ярко проявляется как средство воздействия в группах малознакомых людей (особенно это наблюдается во время религиозного экстаза, паники и т.д.). Это способ, при котором передается эмоциональное состояние от одного человека к другому на бессознательном уровне. Вследствие такого воздействия человек быстро проникается психическим состоянием других людей. При этом многократно усиливается эмоциональное воздействие за счет его "отражение" от многих людей..

Наибольшее заражения подвергаются люди в толпе**. Толпа** - это совокупность индивидов, которые образуют многочисленную аморфную группу, члены которой одновременно взаимосвязанные чем-то общим и на время постоянным интересом. Человек в толпе исчезает как культурная личность, становится существом инстинктивным и импульсивным, теряет чувство ответственности за то, что делает вместе со всеми. При этом люди в толпе легко поддаются влиянию, не всегда воспринимают разумных доводов.

**В толпе люди инстинктивно ищут себе лидера, вожака и подчиняются ему**. Однако нередко вожаками становятся нервно возбужденные люди, которые глубоко верят в то, о чем говорят, к чему призывают. Через эту веру они влияют на людей. Чем короче фразы, брошенные в толпу, тем большее влияние оказывают они . Многократно повторенная основная мысль-идея закрепляется в глубинах бессознательного, затем она превращается в установку как готовность к действию. Эту установку уже нелегко изменить. Чем привлекательнее лидер, чем большую силу воли он демонстрирует, тем сильнее он может воздействовать на толпу.

**Заражение** – это механизм одновременного сопереживания и общего психического состояния партнеров.

Психологические особенности:

1. носит невербальный характер
2. проявляется спонтанно как внутренний механизм поведения
3. имеет бессознательную основу
4. действует только в конкретной ситуации
5. носит кратковременный характер
6. эффективность заражения связана с количеством партнеров (чем больше партнеров, тем в большей степени действует механизм заражения). Негативный – паника, позитивный – смех.
7. работает только в эмоциональной сфере

**Подражание** - особая форма поведения человека, которая заключается в воспроизведении им действий других лиц на сознательном или бессознательном уровне**. Процесс подражания** - повторение образца или примера - основан на имитации каких-то внешних проявлений движений, действий, поведения других людей, характеризующихся определенной эмоциональной и рациональной направленностью, полезностью, значимости. **Подражание** – это механизм воспроизведения индивидом определенных внешних черт, образцов поведения, манер, действий, которые сопровождаются определенной эмоциональной и рациональной направленностью *(Габриэль Тард и Густав Лебон).*Виды подражания:

1. логическое – нелогическое (аллогичное) подражание
2. внешнее – внутреннее подражание
3. подражание-мода – подражание-обычай (устойчивее)
4. подражание внутри социального слоя – подражание одного социального слоя другому

**Убеждение** – это механизм организованного воздействия на психику человека, в основе которого лежит изменение установок и взглядов личности. Основывается на системе логических доказательств и предполагает осознанное отношение реципиента к этим доказательствам.

**Виды убеждения:**

* информирование – как правило, в виде рассказа, выстраивается индуктивным или дедуктивным способом;
* разъяснение – ИНСТРУКТИВНОЕ разъяснение (схематическое раскладывание информации по различным критериям, в б*о*льшей степени воздействует на память) и РАССУЖДАЮЩЕЕ разъяснение (выстраивается в системе диалога коммуникатора и реципиента с задаванием вопросов реципиенту, ориентировано на мышление)
* доказательство – в основе доказательства лежит выстраивание информации по принципу изложения тезиса и аргументации его с помощью фактов, закономерностей и т.д. Для эффективности коммуникатор должен полностью разделять суть тезиса.

**На практике внушение, убеждение, психическое заражение, подражание редко употребляются в чистом виде. Чаще всего они дополняют друг друга, функционирующих в системе.**

**Форма отчета**.

 Отчет по заданию вышлите в едином *документе в формате MS Word,*

 из тетради (фото).

Срок выполнения задания 05.11.2020**.**

 **Получатель отчета**.

###  *Выполните задания и отправьте на*  электронную почту lik 1506 @ yandex.ru

###  с указанием Ф.И. группы, урок № 32.