

Кафедра Философии и Психологии

Преподаватель Данчина Марина Александровна

Презентационные материалы по курсу «Этика»

Морально-нравственный выбор и специфика воздействия
на личность

Тема № 4

Морально-нравственный выбор и специфика воздействия на личность

Введение

- У каждого человека есть право влиять на других. Но у каждого есть право и отвергать чужое влияние. Это касается и тех, кто кажется нам стоящим ниже по уровню психического, нравственного или профессионального развития.
- Каждый человек может и будет пытаться влиять на нас тем или иным образом, потому что это один из способов выражения им своих собственных потребностей, и каждому дано равное право выражать свои потребности и отстаивать их.

Требования к знаниям, умениям и навыкам

Морально-нравственный выбор и специфика воздействия на личность

- В результате изучения лекции студент должен иметь представление:
 - Об основных понятиях морально-нравственного выбора;
 - О терминах, касающихся этических категорий и норм морально-нравственного выбора;
- В результате изучения лекции студент должен уметь:
 - Оперировать основными терминами, касающимися данной темы;
 - Анализировать научную литературу по проблеме.

Содержание

Морально-нравственный выбор и специфика воздействия на личность

1. Ключевые понятия
2. Учебный материал:
 - a) Этические аспекты психологического влияния;
 - b) понятие психического влияния и противостояние;
 - c) варварские и цивилизованные влияние;
 - d) трудные вопросы манипуляции:
 - e) допустима ли манипуляция с этической точки зрения;
 - f) является ли любое поведение, в котором мы заранее не объявляем свои цели, манипуляцией.
3. Вопросы для самопроверки
4. Рекомендуемая литература

Ключевые понятия

Морально-нравственный выбор и специфика воздействия на личность

- Психологическое влияние;
- Противостояние;
- Варварское влияние;
- Цивилизованное влияние;
- Манипуляция.

Учебный материал

Морально-нравственный выбор и специфика воздействия на личность

- Психологическое влияние - это воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств, с предоставлением ему права и времени отвечать на это воздействие.
- Противостояние чужому влиянию – это сопротивление воздействию другого человека с помощью психологических средств.

Учебный материал

Морально-нравственный выбор и специфика воздействия на личность

- Инициатор влияния – тот из партнеров, к которому обращена первая попытка влияния. В дальнейшем взаимодействии инициатива может переходить от одного партнера к другому в попытках взаимного влияния, но всякий раз тот, кто первым начал серию взаимодействий, будет называться инициатором, а тот, кто первым испытал его влияние, - адресатом.
- Открытое психологическое взаимодействие – взаимное влияние, цели которого заранее объявляются или не скрываются.

Учебный материал

Морально-нравственный выбор и специфика воздействия на личность

- Скрытое психологическое взаимодействие – взаимное влияние, цели которого не объявляются или маскируются под цели открытого взаимодействия.
- Первый шаг на пути цивилизованного влияния – осознание своих истинных целей. Осознав свои цели, можно решить, насколько они достойны того, чтобы мы стремились их реализовать, а затем найти цивилизованные способы получения помощи и поддержки других людей для их осуществления.

Учебный материал

Морально-нравственный выбор и специфика воздействия на личность

- При рассмотрении права на влияние мы всякий раз говорим о личностном влиянии, которым, по выражению В.Н. Куницыной, Н.В. Казариновой и В.М. Погольша, «проникнут каждый акт человеческого общения и взаимодействия в социуме». Именно правом личностного влияния наделен в равной степени каждый человек.
- Однако что касается влияния, которое производит свой эффект не через секунду, пять минут или несколько часов, а через месяцы, годы и десятилетия, то здесь речь идет не о праве влияния, а о его могущественности («Много званых, но мало избранных»).

Учебный материал

Морально-нравственный выбор и специфика воздействия на личность

- Под цивилизованным влиянием мы понимаем влияние:
1) соответствующее правилам этикета и 2) соответствующее этическим нормам, принятым самим субъектом.
- «Нормы этикета – это способы оказания уважения, знаков внимания, почтения... Этикет приобретает нравственную ценность как совокупность знаков признания, которые удовлетворяют потребность людей в социальных «поглаживаниях». Поэтому даже формальное, условное проявление чувств имеет моральное значение» (Колесова А.В., 1995).

Учебный материал

Морально-нравственный выбор и специфика воздействия на личность

- Этика – учение о нравственности (морали), ее происхождении и развитии, о правилах и нормах поведения людей, об их обязанностях по отношению друг к другу, к обществу, к родине, к государству и т.д.
- Цивилизованное влияние соответствует как правилам поведения, обхождения (этикету), так и субъективным критериям справедливости или благородства (этике).

Учебный материал

Морально-нравственный выбор и специфика воздействия на личность

- Варварство – грубость, дикость нравов, невежественное отношение к культурным ценностям.
 - Цивилизованное влияние
 - Манипуляция
 - Варварское влияние
- В делении психологического влияния на варварское, манипулятивное и цивилизованное есть единая ось – ось цивилизованности.

Учебный материал

Морально-нравственный выбор и специфика воздействия на личность

- Классификация уровней межличностных отношений, предложенная Е.Л. Доценко.
- Шкала межличностных отношений (по: Доценко Е.Л., 1996. С.102):
 - Другой – средство Другой – ценность
 - Доминирование
 - манипуляция
 - соперничество
 - партнерство
 - содружество

Задания для самопроверки

Морально-нравственный выбор и специфика воздействия на личность

- Как отличить того, кто манипулирует, от того, кто ведет бессознательную психологическую игру?
- Что делать, если на «простых» работников действует только угроза наказания?
- Как противостоять человеку, который не слушает аргументов?
- Как противостоять давлению?
- Если я понял, что мною манипулируют, то продолжает ли это оставаться манипуляцией?

Рекомендуемая литература

Морально-нравственный выбор и специфика воздействия на личность

Основная литература

1. Гусейнов А.А., Апресян Р.Г. Этика. М., 1998.
2. Зеленкова И.Л., Беляева Е.В. Этика. Мн., 1997.
3. Зеленкова И.Л. Основы этики. Мн., 1998.
4. Золотухина-Аболина Е.В. Курс лекций по этике. Ростов н/Д., 1999.
5. Кондрашов В.А. Этика.
6. Основы этических знаний. СПб., 1998.
7. Словарь по этике. М., 1989.
8. Шрейдер Ю.А. Лекции по этике. Учеб. пособие. М., 1994.
9. Этика /под ред. Мишаткиной Т.В., Яскевич Я.С.: Учеб. пособие. Мн., 2002.

Рекомендуемая литература

Морально-нравственный выбор и специфика воздействия на личность

Дополнительная литература

1. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. – СПб.: Речь, 2001. – 256 с.
2. Франкл В. Человек в поисках смысла. М., 1990.
3. Фромм Э. Адольф Гитлер: клинический случай некрофилии. М., 1992.
4. Фромм Э. Бегство от свободы. М., 1990.
5. Фромм Э. Иметь или быть? М., 1986.
6. Фромм Э. Искусство любви. Мн., 1990.
7. Фромм Э. Человек для себя. М., 1991. Толстой Л. Н. Не убий никого// Этическая мысль: научно-публицистические чтения. М., 1992.

Использование материалов презентации

Использование данной презентации, может осуществляться только при условии соблюдения требований законов РФ об авторском праве и интеллектуальной собственности, а также с учетом требований настоящего Заявления.

Презентация является собственностью авторов. Разрешается распечатывать копию любой части презентации для личного некоммерческого использования, однако не допускается распечатывать какую-либо часть презентации с любой иной целью или по каким-либо причинам вносить изменения в любую часть презентации. Использование любой части презентации в другом произведении, как в печатной, электронной, так и иной форме, а также использование любой части презентации в другой презентации посредством ссылки или иным образом допускается только после получения письменного согласия авторов.