




Сукарно А.Б.

МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

- 
- Термин “метод” (от греч. methodos - исследование) означает путь исследования или познания, способ практического осуществления чего-либо.
 - В настоящее время в исследованиях по психологии управления чаще всего используются следующие методы воздействия: *убеждение, внушение, принуждение, поощрение и наказание.*

Убеждение

- **Убеждение** - это воздействие на сознание, чувства, волю людей посредством сообщения, разъяснения и доказательства важности того или иного положения, взгляда, поступка либо их недопустимости с целью заставить слушающего изменить существующие взгляды, установки, позиции, отношения и оценки либо разделить мысли или представления говорящего



- Формами убеждения могут быть *диспуты, беседы, личный пример, доказательство и некоторые другие.*

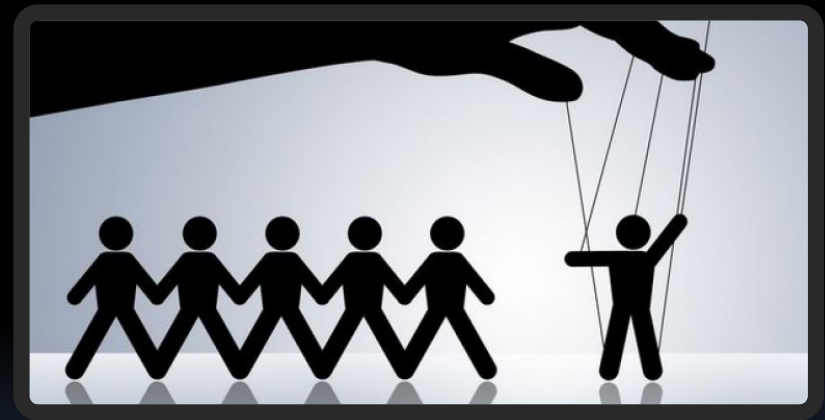



внушение

- **Прямое внушение.** Внушение достигается путем непосредственного словесного воздействия эмоционально насыщенным, повелительным тоном.
- При **косвенном внушении** всегда прибегают к помощи добавочного раздражителя. Сила воздействия начальника, например, при этом заключена не в словах, а в его внешнем виде, авторитете, в обстановке кабинета и предметах на его столе

Существуют следующие приемы внушения:

- Намек;
- Мнимый запрет
- Отступление
- Выжидание
- Демонстрация усиления
- Маскировка ответственности.



- 
- Одним из необходимых условий эффективного внушения является **внушаемость**. Под внушаемостью понимается способность человека изменять свое поведение по требованию другого лица или группы людей, не опираясь при этом на логику или сознательные мотивы

Подражание

- **Подражание** – следование какому-либо примеру, образцу. При подражании субъект перенимает у значимого другого манеры поведения, голос, мимику, походку, привычки, моду и т. п.

