

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://studservis.ru/gotovye-raboty/kursovaya-rabota/101085>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Психология

Введение	3
1 Теоретические аспекты внушения как метода социально-психологического воздействия	5
1.1 Понятие психологического внушения	5
1.2 Влияние внушения на мотивацию.....	11
1.3 Способы изучения внушаемости.....	20
2 Эмпирическое исследование уровня внушаемости.....	22
2.1 Характеристика организации.....	22
2.2 Описание эмпирической выборки и методики исследования.....	31
2.3 Анализ эмпирических результатов исследования.....	32
Заключение	37
Список использованных источников.....	39

Введение

На всех этапах человеческой жизни происходили попытки одного человека или группы лиц влиять на других людей. Примером являются всевозможные религиозные, политические, экономические, военные и прочие организации, которые пытаются манипулировать человеческой психикой. Внушение является способом воздействия одного человека на другого с целью создания у него определенного состояния или побуждения к определенным действиям; при этом следует отличать его от понятия убеждения.

Убеждение характеризуется логичностью доводов и суждений, наличием достоверных фактов, ему нужна ясность сознания. Внушение же проникает в сознание человека беспрепятственно, не подвергаясь критике и обсуждению. Эффект внушения часто возникает в результате деятельности СМИ (реклама, пропаганда), а его эффективность напрямую зависит от авторитета субъекта, оказывающего влияние, будь это телерадиокомпания, интернет-ресурс, типографическое издание или еще один пример - психотерапевт, использующий внушение в своей психологической практике. В этой связи стоит отметить, что чем больше толпа, подверженная внушению, тем тяжелее отдельно взятому индивиду противостоять потоку лже-фактов, которые обитают в ней.

Актуальность исследования. Практический смысл исследования внушаемости состоит в том, что понимание природы этого свойства личности и учет степени внушаемости каждого сотрудника помогают наиболее правильно осуществлять индивидуальный подход к построению эффективного производственного процесса.

Проблема исследования: роль внушаемости в деятельности организации.

Методологическую основу исследования составили: основные положения отечественной школы методологии психологии (Л. С. Выготский, П. Я. Гальперин, А. В. Запорожец, В. А. Лекторский, А. Н. Леонтьев, В. А. Мазилев, А. В. Юревич). Базовые положения отечественной социально-психологической школы (Г. М. Андреева А. А. Бодалев, А. И. Донцов, Н. В. Ключева, Б. Д. Парыгин).

Объект исследования – сотрудники организации.

Предмет исследования - степень внушаемости как дифференциально-личностное образование, обеспечивающее саморегулирование деятельности субъекта под влиянием неосознаваемых внешних воздействий.

Цель работы – рассмотреть внушение как метод социально-психологического воздействия руководителя.

Задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты внушения как метода социально-психологического воздействия;
- провести эмпирическое исследование уровня внушаемости.

Методы исследования. На разных этапах работы применялись следующие методы: теоретический анализ научной литературы по теме, тестирование, эксперимент.

Практическая значимость работы определяется тем, что полученные на теоретико-эмпирическом уровне данные позволяют углубить понимание психологами, социологами, политологами и специалистами в области PR влияния различных социально-психологических детерминант на внушаемость персонала.

1. Теоретические аспекты внушения как метода социально-психологического воздействия

1.1 Понятие психологического внушения

Внушение – это процесс воздействия одним человеком на подсознание другого, при котором совершается некритическое восприятие последним установок, которые насаждаются. Внушение является особой сформированной эмоциональной или словесной конструкцией. Психологическое внушение блокирует мышление человека и изменяет его поведение. Многие люди твердо убеждены, что только они контролируют свое поведение и собственные мысли.

Внушение и внушаемость играют важную роль в психической, физиологической и эмоциональной жизни человека, способствует развитию познавательных процессов, влияет на память и запоминание и является одним из наиболее незаметных видов воздействия на человека, его психику и поведение.

Использование внушения для активизации психической и эмоциональной жизни человека идет с глубины веков.

Первые попытки научного определения внушения предложил Д. Брэд. Прямым воздействием слова Брэд достигал высокой потери чувствительности, что сделало возможным проводить хирургические операции. Внушенный сон Брэд назвал гипнозом (от греч. — сон). Долгое время гипноз и внушение были синонимами. Ж. Льебо под внушением понимал представления, вызываемые словами или жестами, следствием которых в человеке возникали психические или физические явления. И. Бернгейм описывал внушение как способ передачи идеи или представления воспринимаемого мозгом и считал, что в основе гипноза лежит феномен внушаемости.

А. Форель трактовал внушение, как динамическое изменение нервной системы.

А. Моль описал внушение как воздействие, вследствие которого результат обуславливается тем, что вызвало представление о его наступлении. Взаимосвязь влияния внушения с аффективностью предложил Э. Блейер.

По его определению, характер влияния внушения тождественен характеру влияния аффектов. В результате аффективной окраски мысли и возникающей ассоциации создаются хорошие условия для восприятия мысли без критики. Внушаемость же является частичным проявлением аффективности.

Э. Куэ считал, что внушение есть самовнушение и гетеровнушение становится мотивом самовнушения. Д. Элман определял внушение как диссоциацию между сознанием и подсознанием.

М. Эриксон, внесший существенный вклад в мировую психотерапию, обратил внимание, что методы прямого внушения не всегда действуют на пациента ввиду его сопротивления [15]. Эриксон разработал техники замешательства для преодоления психологической защиты и техники косвенного внушения в виде историй и рассказов, в которых пациент находил ассоциации со своей проблемой и принимал рассказ, как внушение. Эриксон использовал сопротивление человека для погружения в транс, много раз демонстрировал на публике внушение методом пантомимы с помощью жестов людям, не знавшим английского языка. Его многочисленные практические эксперименты и техники, которые Эриксон не пытался описать в теории, легли в основу создания нового направления в психологии и психотерапии – эриксоновского гипноза

Многие рассматривают внушение в контексте гипнотического воздействия. Однако Бехтерев понимал его шире [4]. По его мнению, внушение — один из способов воздействия одного человека на другого, которое происходит в любой социальной среде. Особенность его состоит в том, что оно осуществляется незаметно для человека и воспринимается им пассивно без участия внимания, без размышлений и осмыслений.

Усиливают внушающий эффект ситуации, в которых чувства преобладают над разумом. Имеется в виду то, что сильные эмоции усиливают внушающий эффект. Также эффекту внушения сопутствует скопление людей в больших группах, что способствует их эмоциональному заражению.

Как известно, внушаемость - это степень восприимчивости к внушению, определяемая субъективной готовностью подвергнуться и подчиниться внушающему воздействию. Она индивидуальна для каждого человека. Данная черта личности зависит от возраста, от психологического состояния в настоящий момент, от характерологических особенностей и т. д. [14] Внушаемости свойственны функции, относящиеся к общевидовому свойству личности: способствует внедрению сходных взглядов и убеждений, мнений и оценок, формированию общественной психологии людей, направляет и регулирует активность личности, а также содействует или препятствует поступлению информации и использованию людьми физиологических

и умственных сил в тех или иных видах индивидуальной или общественной деятельности (В.М. Бехтерев, К.И. Платонов, Б.Ф. Поршнев, В.Н. Куликов, В.Ф. Сафин, В.А. Бакеев, А.Н. Свядощ, И.Е. Шварц, Л.П. Гримак и др.) Внушаемость представляет собой мощный инструмент, позволяющий управлять другим человеком. [4] По мнению А. П. Слободяник (1983) [13], психологическая восприимчивость является одним из нормальных свойств высшей нервной деятельности. Также внушаемость это определенная готовность человека изменять собственные мысли и поведение под влиянием особым образом сконструированных предложений, которые исходят от другого лица или группы лиц. То есть может зависеть от самого характера внушений и способа их высказывания. Внушение - это способ влияния, при котором происходит не критичное восприятие человеком поступающей в него информацией. На ряду с понятием «внушение» присутствует синонимичное - «суггестия». Оно представляет из себя форму общения, означающее передачу информации посредством направленного, частично неосознанного сигнала вербальном или невербальном уровнях [13].

Термин «внушение» был заимствован из обыденной жизни, введенный изначально в врачебную специальность под видом гипноза. Однако в работе использовалось только влияние при повседневном общении и при состоянии бодрствования, к которым не относилось гипнотическое действие[4]. Внушение создает новые представления относительно какой-либо проблемы, изменяет или упрочняет имеющиеся, адресуется индивиду, имеющему уже более или менее устойчивую систему взглядов, сложившихся благодаря предыдущему опыту. [4]

Внушение и внушаемость играют важнейшую роль не только в специальных психотерапевтических областях знаний, но и, по мнению таких авторов как В.М. Бехтерев, К.И. Платонов, Б.Ф. Поршнев, Л.П. Гримак, И.Е. Шварц и др., участвуют в регуляции деятельности человека в самых различных сферах его жизни, в том числе и образовательной деятельности.

Необходимо разграничить внушение от убеждения, которое тоже является способом воздействия на человека. Отличие убеждения — это опора, прежде всего, на аргументы, на причинно-следственные связи. А внушение представляет собою непосредственное «прививание» тех или других психических состояний от одного лица к другому или к группе людей без апеллирования к логике и доказательствам, фактам.

1. Акентьев П.В. Внушаемость как фактор успешности обучения // Международный журнал психологии и педагогики в ученой деятельности. – 2017.
2. Андреев Д.А., Кармазин В.В., Парастаев С.А. Интегральная характеристика эффективности пострурального контроля как концептуальная платформа для оптимизации реабилитационных и восстановительных программ в спорте // Вестник Российского государственного медицинского университета. - 2018
3. Антонова Г.П., Хрусталёва Н.В. Особенности внушаемости детей дошкольного и младшего школьного возраста // 1981.
4. Бехтерев, В. М. Гипноз. Внушение. Телепатия: сборник работ / В. М. Бехтерев. – М.: Книжный Клуб Книговек, 2011. – 416 с.
5. Гальчик В.В.1, Мухарлямова А.Ю. Изучение взаимосвязи уровня тревожности и внушаемости // Международный студенческий научный вестник. – 2015.
6. Гланц С. Медико-биологическая статистика // Пер. с англ. — М., Практика. - 1998. — С. 459.
7. Гордиенко У.А., Бойченко Е.А. Внушение и внушаемость. Социальнопсихологические механизмы // Бюллетень медицинских интернетконференций. – 2014.
8. Звоников В.М., Паков М.М., Степанова В.Е. Объективная стабилметрическая оценка уровня внушаемости человека // Вестник восстановительной медицины. – 2012. - №2.
9. Жебрун Я.А. Внушаемость личности в коммуникативном облике современного человека // Вестник БГУ. Образование. Личность. Общество. – 2012
10. Козлов В.В., Власов Н.А. Психология внушения и внушаемости // М.: Международная Академия психологических наук. - 2019.
11. Кубряк О.В., Гроховский С.С. Практическая стабилметрия. Статические двигательнo-когнитивные тесты с биологической обратной связью по опорной реакции // М.: Маска. - 2012. – С. 88.
12. Паков М.М. Психологические свойства личности с разным уровнем внушаемости // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата психологических наук. Специальность 19.00.01 - Общая психология, психология личности, история психологии.
13. Слободяник, А. П. Психотерапия, внушение, гипноз: учебное пособие / А. П. Слободяник – Киев: Здоровье, 1982. – 376 с.
14. Шварц И.Е. Внушение в педагогическом процессе: (Учеб. пособие для спецкурса) / М.: Из-во просвещения

РСФСР. - 1971. - 304 с. : схем.; 22 см.

15. Эриксон, М. Гипнотерапия: случаи из практики / М. Эриксон, Э. Росси. – М.: Психотерапия, 2013. – 528 с.

16. Юдеева Т. В. Взаимосвязь суггестивности и уровня интеллектуального развития у социально дезадаптированных человек // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета.

Серия: Педагогика. Психология. – 2019. – № 4. – С. 82-88.

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://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/101085>