

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/esse/117824>

Тип работы: Эссе

Предмет: Юридическая психология

СОДЕРЖАНИЕ

1 Эссе. Способы психологического воздействия 2

Заключение 6

2 Задание. 7

3 Психологический портрет маньяка 9

Список используемой литературы 10

Введение

Современные исследования демонстрируют эмпирический, действенный характер темы психологического влияния на человека. В общих чертах психологическое воздействие (влияние) представляет собой трансформацию психологического состояния человека, его мыслей, чувств и действий, его смыслов, установок, целей, оценок и др под действием другого человека или группы людей. При этом воздействие реализуется при помощи исключительно средств психологического характера с предоставлением прав человеку и времени отвечать на данное влияние .

1 Основные способы управленческого воздействия. Внушение и заражение

К основным механизмам влияния на массы и личность относят внушение, заражение, убеждение и подражание. В таблице 1 мы представили содержание каждого из этих механизмов.

Таблица 1 - Содержание механизмов влияния

Вид механизма	Содержание механизма
Убеждение	Рациональное влияние
Внушение	Иррациональное влияние
Подражание	Воспроизведение поведения
Заражение	Эмоциональное вовлечение

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 . В случае с косвенным внушением цель достигается обходными методами. Ярким примером косвенного внушения является реклама, где чаще всего применяются приемы, склоняющие к принятию решения человеком без раздумий. Вместо четкой информации о товаре реклама предлагает товар с представлением об удовольствии, красоте, здоровье и жизнерадостности. При внушении реализуется передача информации, которая основана на том, что ее не будут воспринимать критически. Уровень внушаемости у людей различен и определяется множеством факторов (рисунок 1).

Рисунок 1 – Факторы, влияющие на степень внушаемости человека

Итак, основное условие эффективного внушения – авторитет внушающего доверие, уважение к нему.

Степень внушаемости определяется спецификой самой личности, которая является объектом воздействия.

Результат внушающего воздействия – это вера, которая не требует аргументаций и подтверждений, она выполняет функцию мотивации и является побуждающим условием в деятельности .

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.

Список используемой литературы

- 1) Андриенко, Е.В. Социальная психология / Е.В. Андриенко. - М.: Academia, 2018. - 320 с.
- 2) Антонян Ю.М. Верещагин В.А., Потапов С.А., Шостакович Б.В. Серийные сексуальные убийства. - М. 1997.
- 3) Братусь Б.С. Аномалии личности. - М., 1988.
- 4) Денисова, Ю.В. Социальная психология: Учебное пособие / Ю.В. Денисова, Е.Т. Имашева. - М.: Омега-Л, 2017. - 172 с.
- 5) Доценко Е. Л. Психология манипуляции. - М.: Изд-во «ЧеРо», 2017
- 6) Корягина, Н.А. Социальная психология. Теория и практические методы: Учебник / Н.А. Корягина. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 316 с.
- 7) Ле Бон Г. Психология масс // Психология масс: Хрестоматия. Самара, 2001.
- 8) Мещеряков Б., Зинченко В. Большой психологический словарь / Мещеряков Б., Зинченко В.. - СПб: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2016.
- 9) Образцов В.А. Выявление и изобличение преступника. - М., 1997.
- 10) Петелин Б.Я. Психология правонарушения. - М., 1974
- 11) Романов В.В. Юридическая психология: Учеб. - М., 1998.
- 12) Суздалевич, А. А. Что побуждает маньяка убивать. Психологический портрет серийного насильника-убийцы / А. А. Суздалевич. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2017. — № 10 (144). — С. 329-331. — URL: <https://moluch.ru/archive/144/40324/> (дата обращения: 22.05.2020).

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/esse/117824>