Сукарно А.Б.

# МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

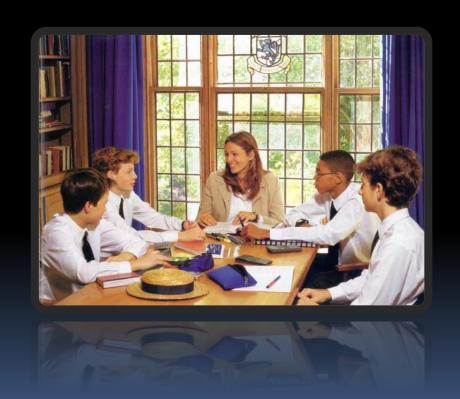
- Термин "**метод**" (от греч. methodos исследование) означает путь исследования или познания, способ практического осуществления чего-либо.
- В настоящее время в исследованиях по психологии управления чаще всего используются следующие методы воздействия: убеждение, внушение, принуждение, поощрение и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

