

для себя. 12 человек (22,6%) – честолюбивы и мечтают о карьере. Для них важно мнение других, и это держит их в состоянии стресса. Если они будут продолжать в том же духе, то смогут многого добиться. Необходимо избегать лишних споров, усмирять свой гнев, вызванный мелочами. Не нужно добиваться максимального результата всегда. Время от времени необходимо давать себе полную передышку.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что большая часть будущих инженеров не обладают высокой стрессоустойчивостью. Необходимо организовать обучение студентов основным методикам релаксации и снятия нервного напряжения. Для этого рекомендуется использовать арттерапию, фитотерапию, ароматерапию, анималтерапию, цветотерапию. Стоит обратить особое внимание на правильный режим труда и отдыха, сбалансированное питание, «антистрессовое» меню в период сессии.

УДК 159.962.7

Волковская А. А., Красько Е. С.

КОГДА НАШ МОЗГ ИГРАЕТ С НАМИ ШУТКИ

БНТУ, Минск

Научный руководитель Белановская Е. Е.

Вы думаете, что не зависите от окружающих? Ваша жизнь подчиняется исключительно собственным мыслям и желаниям? Вполне возможно, но также вероятен и другой вариант – мечты и устремления, живущие внутри вас, оказались в сознании посредством внушения.

С помощью внушения нельзя изменить предпочтения человека, зато можно повлиять на его выбор. Так, по данным исследований, более 90% покупок человек совершает необдуманно, импульсивно. В это число входят также очень

дорогие вещи. И нужно признать, что внушение в рекламе является эффективным средством управления людьми. Человек покупает товар не только для того, чтобы употребить его по назначению, но и чтобы самому почувствовать себя значимой личностью и чтобы дать это почувствовать значимым для себя людям. Таких примеров, где задействованы известные лица, пользующиеся авторитетом и любовью населения, которые прививают (внушают) нам еще больший интерес к чему-либо, можно привести огромное множество. Эффективность внушения пропорциональна количеству повторений. Это вполне объясняет факт бесконечных повторов рекламных объявлений, что в ряде случаев откладывается в памяти и влияет на выбор при приобретении конкретного товара.

Медицина – единственная область, в которой с древних времен до последнего времени внушение применялось, хоть и в замаскированном виде, но сознательно и методически.

«Благая ложь» – такое определение можно дать популярному ныне медицинскому термину, известному всему миру под названием «плацебо». Эффект плацебо основан на лечебном внушении. Это внушение не требует каких-либо специальных навыков, так как критичность сознания преодолевается путем привязки внушаемой информации к фактическому объекту, как правило, – таблетке или инъекции без какого-либо реального воздействия на организм. Кроме того, термином эффект плацебо называют само явление улучшения здоровья человека благодаря тому, что он верит в эффективность некоторого воздействия, в действительности нейтрального.

Внушение – это прием, который исправляет иногда даже очень тяжелые и запущенные случаи. Внушающее наставление – вид внушения, применяемый для перестройки сложившихся отрицательных психологических отношений людей.

Первобытный человек боялся того чего не понимал: болезни, явления природы, смерть, все это и другое накладывало отпечаток на психическое понимание жизни таких людей, рождая способы защиты. Одним из способов защиты было внушение. Отсюда рождения первобытной религии. Люди молились, сдабривая богатствами различных богов, в надежде, что те пощадят их. Поэтому тотему и богам часто отдавали самое лучшее, что было в племени: лучшую еду, лучшую одежду, лучшие украшения, лучших девушек. Все для блага избавления от страданий.

Осторожно, секта! Часто такие слова-призывы нам приходится слышать отовсюду, но, несмотря на все предупреждения и запреты большое количество людей оказывается «затянутыми» в этот капкан. Как же попадают в секту? От того, насколько хорошо развита фантазия руководства секты зависит ее успех и массовость. А дальше что? А дальше самое главное – удержать человека, подчинить его разум, разрушить психику, превратить его в собственность секты. Через полгода ты не узнаешь своих родителей, через год не вспомнишь, как тебя звали, кем ты был, что любил. А все начиналось так замечательно: ты нашел новых друзей и смысл жизни в придачу...

Замечено, что внушаемость повышается в состоянии эмоционального возбуждения и страстного ожидания чуда. Чем выше вера и доверие, тем сильнее внушаемость. Также следует помнить, что внушение через чувства сильнее, чем через разум. Кроме того, внушение оказывается эффективнее, если воздействие происходит сразу на большую группу людей. Внушение становится еще эффективнее, если сопровождается эмоционально-смысловой насыщенностью, а также мимикой, жестами, интонацией. Речь должна быть уверенная и четкая.

Для того чтобы подтвердить вышесказанное, был проведен эксперимент среди студентов на предмет степени внушаемости: испытуемому давалось в руки 3 чистые пробирки и говорилось,

что проводится исследование на обоняние. Предлагалось понюхать эти пробирки и сказать: «в какой из них был керосин, нашатырный спирт и чистая вода». Если испытуемый начинал обнюхивать запахи, то можно предположить, что у него хорошая внушаемость. Эксперимент показал, что данная группа имеет достаточно высокую степень внушаемости. Не один из испытуемых не сказал, что в пробирках отсутствуют запахи.

Мысли имеют материальную направленность. Мысль человека – программирует этого человека на совершение всего, что с ним происходит. Если человек ставит цели и искренне желает этого, а значит и стремится к достижению – он достигает таких целей и тогда ему останется только приложить усилие, и все свершится.

Внушение имеет психологический и биологический аспект своего проявления и действия. Внушение в неизменном виде присутствует в нашей жизни. Всегда и везде. Любое общение – уже есть внушение одного человека другому человеку.

УДК 158.1

Драенков И.

ЗНАЧЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ

БНТУ, Минск

Научный руководитель Белановская Е. Е.

Одним из ведущих факторов возникновения и существования культуры является общение. Вся человеческая жизнь тем или иным способом связана с общением, которое лежит практически в основе всего, что делают люди.

В современном мире человек не может обойтись без общения. С уверенностью могу сказать, что большинство своего времени провожу в обществе: в университете, в общежитии, в семье, с друзьями. В моей жизни общение играет большую