

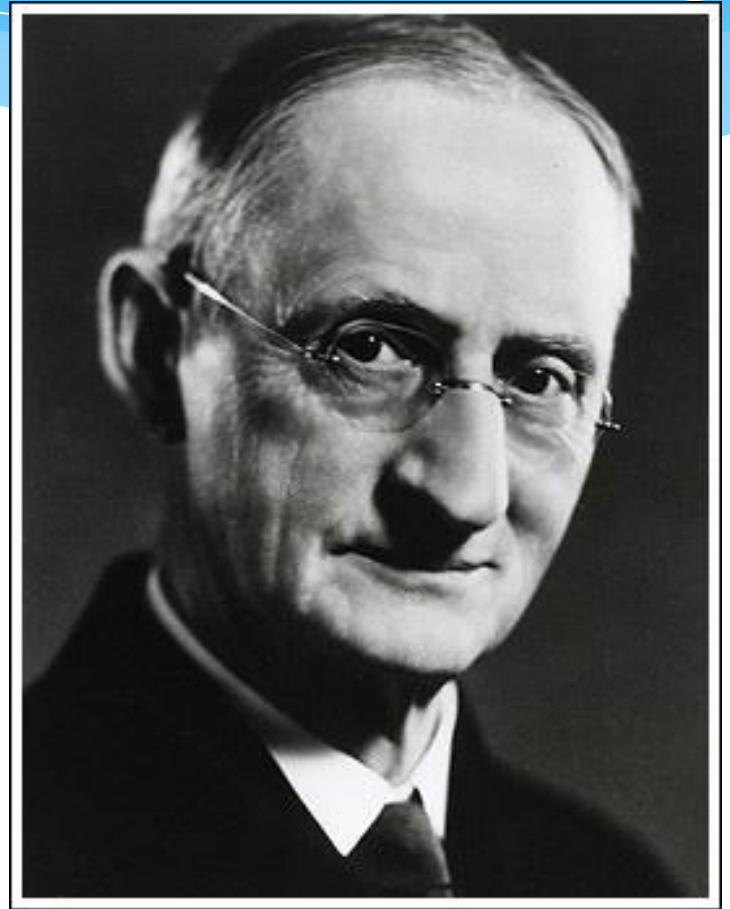
**Возникновение зарубежной
организационной психологии. У.Д.
Скотт. Г.Мюнстерберг**



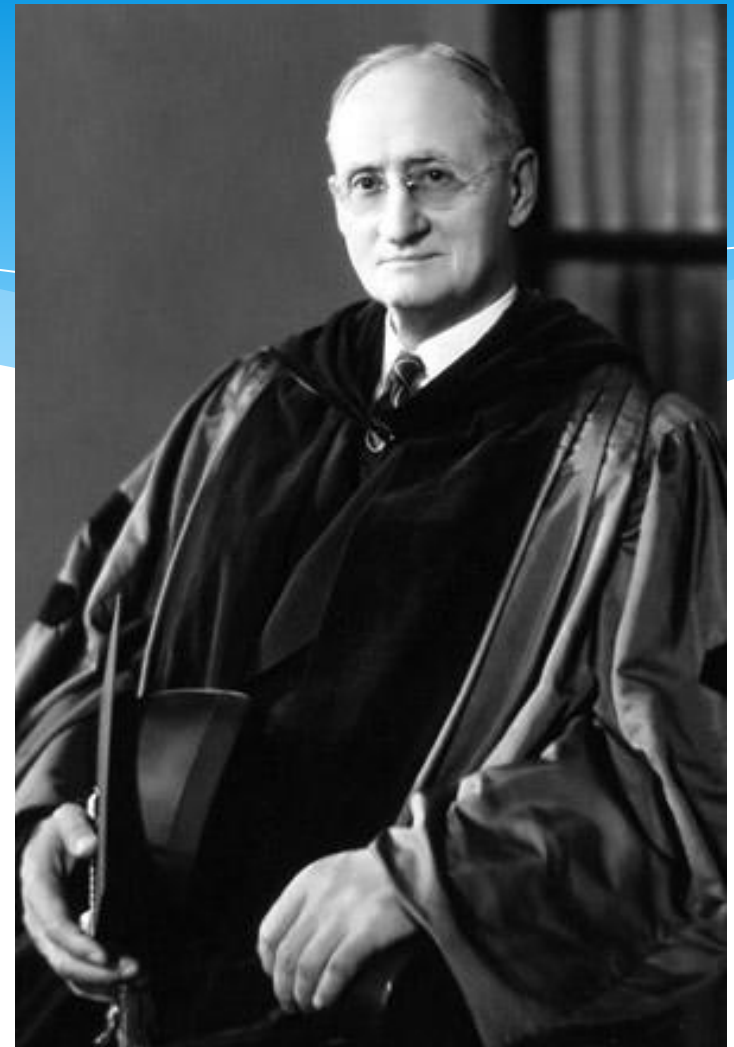
Уолтер Джилл Скотт

Биография:

(1869–1955) родился в деревне недалеко от города Нормэл, штат Иллинойс (США). С 12 лет работал на ферме, помогал отцу. В 19 лет он покинул ферму отца и поступил в Нормэльский университет штата Иллинойс. Через два года, приняв участие в конкурсе, выиграл стипендию на обучение в Северо-Западном университете города Эванстон (штат Иллинойс). В годы учебы подрабатывал частными уроками и играл в университетской футбольной команде. В 1898 году уехал в Германию учиться экспериментальной психологии у В. Вундта в Лейпциге. Вернувшись домой, начал преподавать в Северо-западном университете психологию и педагогику.



* Скотт был также первым, кто использовал психологию для нужд рекламы, отбора персонала и менеджмента. Уже на рубеже XIX и XX вв. он говорил о потенциальных возможностях психологии в рекламном бизнесе и менеджменте. В 1903 году опубликовал первую в истории психологии работу «Теория и практика рекламы», а в 1908 году книгу «Психология рекламы». В одной из своих работ У.Д. Скотт утверждает, что «рекламные объявления можно назвать нервной системой мира коммерции».



- * В рекламе Скотт разработал так называемый **закон внушаемости**, основной механизм рекламы. Он утверждал, что потребители действуют нерационально, и, значит, легко поддаются влиянию.
- * По его мнению, внушаемость потребителей основана **на трех факторах**:
 - 1) эмоциях;
 - 2) симпатиях ;
 - 3) сентиментальности.
- * Он считал, что реклама – это инструмент убеждения, а не информации, и влияние, которое она оказывает на потребителя, сродни действию гипноза. Он рекомендовал использовать в рекламе прямые указания, к примеру, 'покупайте компьютеры Apple', ввел использование возвратных купонов, поскольку они побуждают потребителя к действию, выступал за широкое использование иллюстраций в рекламных объявлениях, так как они привлекают внимание читателя и говорят сами за себя.
- * Уже в 1910 году рекламные стратегии Скотта использовались по всей территории Соединенных Штатов. В годы Первой мировой войны разработки Скотта по подбору персонала использовали американские военные.



Гуго Мюнстерберг

Биография:

(1 июня 1863, Данциг, Пруссия — 16 декабря 1916, Кембридж, Массачусетс, США)

- * В 1883 году поступил в университет Лейпцига. Там он занимался изучением психологии под руководством Вильгельма Вундта.
- * Получил степень доктора философии в 1885 году.
- * В 1887 получил учёную степень по медицине в Гейдельбергском университете. В том же году прошёл экзамен на приват-доцента во Фрайбургском университете.
- * В 1891 году Мюнстерберг посетил первый международный конгресс по психологии, где встретил Уильяма Джемса. В 1892 году Джемс пригласил преподавать его в Гарвардский университет.
- * В 1895 Мюнстерберг возвращается из Америки во Фрайбург, но снова уезжает в Гарвард в 1897.
- * В 1898 году был избран президентом американской психологической ассоциации.



* Самой, пожалуй, важной сферой интересов Мюнстерберга выступила индустриальная психология, понимавшаяся им чрезвычайно широко — в его работах на эту тему освещались проблемы профориентации (в частности, с применением психодиагностических процедур), управления персоналом, повышения трудовой мотивации и производственной дисциплины, преодоления негативного влияния монотонного труда и т.п. Мюнстерберг доказывал, что наилучший способ повысить производительность труда — подбирать работникам должности, которые соответствуют их индивидуально-психологическим особенностям, в частности характерологическим и интеллектуальным.



- * Именно с индустриальной психологией принято связывать оформление в особую научно-практическую отрасль так называемой психотехники (вероятно, в связи с характерной для русского языка прямой ассоциацией «техника — промышленность»).
- * Именно Мюнстерберга считают основоположником психотехники (наряду с В. Штерном). Но и Мюнстерберг и Штерн понимали психотехнику шире — как прикладную отрасль, затрагивающую проблемы не только промышленного труда, но также военного и школьного дела, торговли, юриспруденции, рекламы и пр.
- * В 1914 г. Мюнстерберг выпускает свой многотомный труд - "Основы психотехники", специальный раздел которого посвящен применению психологии в праве. Он и сейчас используется психологами, так как содержит важную и полезную информацию об организации профессионального отбора, создании системы стимулирования труда, оптимизации рекламной практики и т.п.





Благодарим за внимание!