

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Колесникова Екатерина Дмитриевна
Должность: Ректор СГТИ
Дата подписания: 10.09.2021 19:44:45
Уникальный программный ключ:
5791137b901b41c87811431e27e911f0c06914



**Ч А С Т Н О Е О Б Р А З О В А Т Е Л Ь Н О Е У Ч Р Е Ж Д Е Н И Е В Ы С Ш Е Г О О Б Р А З О В А Н И Я
«СРЕДНЕРУССКИЙ ГУМАНИТАРНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

УТВЕРЖДАЮ
Заведующая кафедрой
психологии и педагогики
Бельская Е.Г.
«31» августа 2021 г.

Кафедра психологии и педагогики

Рабочая программа учебной дисциплины

ПСИХОЛОГИЯ ВЛИЯНИЯ

Направление подготовки
37.03.01 Психология

Направленность (профиль) подготовки:
Социальная психология

Квалификация (степень) выпускника:
Бакалавр
Форма обучения:
очно-заочная

**Составитель программы:
Аксенова Ольга Николаевна,
старший преподаватель
кафедры психологии и педагогики**

СОДЕРЖАНИЕ

1.	Аннотация к дисциплине.....	3
2.	Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	4
3.	Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся.....	7
3.1.	Объем дисциплины по видам учебных занятий (в часах)	7
4.	Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий	8
4.1.	Разделы дисциплины и трудоемкость по видам учебных занятий (в академических часах)	8
4.2.	Содержание дисциплины, структурированное по разделам (темам).....	9
5.	Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине	15
6.	Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Психология влияния».....	17
6.1.	Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал	17
6.2.	Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы	20
6.3.	Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.....	21
6.4.	Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся	22
6.5.	Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций	32
7.	Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	33
8.	Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	34
9.	Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	38
10.	Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы	38
10.1.	Лицензионное программное обеспечение.....	39
10.2.	Электронно-библиотечная система.....	39
10.3.	Современные профессиональные баз данных.....	39
10.4.	Информационные справочные системы.....	39
11.	Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.....	39
12.	Лист регистрации изменений.....	40

1. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Психология влияния» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 37.03.01 Психология (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования РФ от 27.07.2020 г. № 839.

Рабочая программа содержит обязательные для изучения темы по дисциплине «Психология влияния». Дисциплина дает целостное представление о психологических феноменах и закономерностях социального влияния; знакомит с психологическими характеристиками социального влияния; формирует профессиональные способности и умения будущих психологов.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1. В ДВ.02.01 учебных планов по направлению подготовки 37.03.01 Социальная психология, уровень бакалавриата.

Дисциплина изучается в 8 семестре для очно-заочной формы обучения, зачет с оценкой.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины заключается:

- в формировании у обучающихся системы знаний в области теории и практики психологии влияния, рассмотрении основных понятий и теорий в прикладном и практическом аспектах.

Задачами изучения дисциплины являются:

- ознакомление с понятием влияния и его основными сферами проявления;
- выявление основных подходов к пониманию процесса манипулирования и манипулятивными технологиями;
- изучение приемов защиты от манипуляций.
- выделение видов и механизмов психологических защит;
- рассмотрение основных приемов противодействия манипулятивным воздействиям и выявление морального и психологического вреда, наносимого манипуляциями.
- ознакомление с современным состоянием научных исследований в области психологии влияния и многообразием методологических и теоретических подходов к изучению социального влияния;
- формирование компетенций в области организации исследований феноменов и закономерностей социального влияния;
- формирование личностной позиции, способствующей решению психологических проблем в ходе профессиональной деятельности и в повседневном общении.

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины:

ПК-2 способностью к отбору и применению психо-диагностических методик, адекватных целям, ситуации и контингенту респондентов с последующей математико-статистической обработкой данных и их интерпретацией.

ПК - 3 способностью к осуществлению стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных методов и технологий.

ПК - 4 способностью к выявлению специфики психического функционирования человека с учётом особенностей возрастных этапов, кризисов развития и факторов риска, его принадлежности к гендерной, этнической, профессиональной и другим социальным группам.

2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование компетенций, предусмотренных ФГОС ВО по направлению подготовки 37.03.01 Психология (уровень бакалавриата) и на основе профессионального стандарта «Психолог в социальной сфере», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 18.11.2013 N 682н., соотнесённого с федеральным государственным образовательным стандартом по указанному направлению подготовки.

Код компетенции	Результаты освоения ОПОП (содержание компетенций)	Индикаторы достижения компетенций	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции
ПК 2	способностью к отбору и применению психодиагностических методик, адекватных целям, ситуации и контингенту респондентов с последующей математико-статистической обработкой данных и их интерпретацией	ПК-2.1. Знает общие, специфические закономерности и индивидуальные особенности психического развития контингента респондентов, всесторонний анализ целей и ситуаций, с этой целью изучает основные концепции, понятия психологии влияния и манипуляций и механизмы психологических защит	Лекции Практические занятия
		ПК-2.2. Умеет осуществлять отбор и применять психодиагностические методики, используемые в психологии влияния и манипуляций с учетом закономерностей и индивидуальных особенностей психического развития контингента респондентов в ситуации	

		<p>манипулятивного воздействия, уметь осуществлять математико-статистическую обработку данных и их интерпретацию</p> <p>ПК-2.3. Владеет первичными навыками отбора и применения психодиагностических методик, адекватных целям, ситуации и контингенту респондентов, а также осуществлять математико-статистическую обработку данных и их интерпретацию</p>	
ПК - 3	<p>способностью к осуществлению стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных методов и технологий</p>	<p>ПК-3.1. Знает стандартные базовые процедуры оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных методов и технологий психологии влияния и манипуляций и механизмы психологических защит</p>	<p>Лекции Практические занятия</p>
		<p>ПК-3.2. Умеет учитывать особенности оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных методов и технологий технологиях психологии влияния и манипуляций, учитывать особенности регуляции поведения и деятельности человека в ситуации манипулятивного воздействия</p>	
		<p>ПК-3.3. Владеет</p>	

		<p>первичными навыками осуществления стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных методов и технологий, регуляции поведения и деятельности человека на различных возрастных ступенях, методами и технологиями оказания конструктивного влияния на совместную деятельность и межличностное взаимодействие</p>	
ПК - 4	<p>способностью к выявлению специфики психического функционирования человека с учётом особенностей возрастных этапов, кризисов развития и факторов риска, его принадлежности к гендерной, этнической, профессиональной и другим социальным группам</p>	<p>ПК-4.1. Знает специфику психического функционирования человека с учётом особенностей возрастных этапов, кризисов развития и факторов риска, его принадлежности к гендерной, этнической, профессиональной и другим социальным группам, с этой целью изучает способы влияния, манипулятивные технологии и психологические защиты от манипуляции</p>	<p>Лекции Практические занятия</p>
		<p>ПК-4.2. Умеет учитывать специфики психического функционирования человека с учётом особенностей возрастных этапов, кризисов развития и факторов риска, его принадлежности к</p>	

		<p>гендерной, этнической, профессиональной и другим социальным группам, умеет применять эффективные техники и технологии различных методов влияния и манипуляций, используя здоровьесберегающие технологии</p> <p>ПК-4.3. Владеет навыками противостояния манипуляции с помощью различных методов и здоровьесберегающих технологий, учитывая специфику психического функционирования человека с учётом особенностей возрастных этапов, кризисов развития и факторов риска, его принадлежности к гендерной, этнической, профессиональной и другим социальным группам</p>	
--	--	--	--

3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы.

3.1 Объём дисциплины по видам учебных занятий (в часах)

Объём дисциплины	Всего часов
	очно-заочная форма обучения
Общая трудоемкость дисциплины	108
Контактная работа обучающихся с преподавателем (всего)	48
Аудиторная работа (всего):	48
в том числе:	
Лекции	24
семинары, практические занятия	24
лабораторные работы	

Внеаудиторная работа (всего):	
в том числе:	
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	60
Вид промежуточной аттестации обучающегося – зачет с оценкой	+

4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1 Разделы дисциплины и трудоемкость по видам учебных занятий (в академических часах)

для очно-заочной формы обучения

№п/п	Разделы и темы дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)						Вид оценочного средства текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации (по семестрам)	
			Всего	Из них аудиторные занятия			Самостоятельная работа	Контрольная работа		Курсовая работа
				Лекции	Практикум. Лаборатор	Практическ. занятия /семинары				
1	Психологическое влияние как область исследований в социальной психологии	8	10	1		2	6			Опрос по вопросам для самопроверки. Доклад. Слайд-презентация изученного материала
2	Общие характеристики психологического влияния	8	14	4		10	6			Опрос по вопросам для самопроверки. Доклад. Слайд-презентация изученного материала
3	Исследования психологического влияния в отечественной и зарубежной социальной психологии.	8	16	4		4	10			Опрос по вопросам для самопроверки. Доклад. Слайд-презентация изученного материала
4	Манипуляции как метод психологического влияния	8	18	4		4	10			Опрос по вопросам для самопроверки. Доклад. Слайд-презентация изученного материала

5	Основные виды влияния и противостояния влиянию.	8	18	4		4	8			Сообщение по вопросам для самопроверки; Доклад Представление изученного материала в;
6	Личностное, межличностное. групповое влияние.	8	14	4		4	8			Опрос по вопросам для самопроверки. Слайд-презентация изученного материала Защита эссе
7.	Защита от манипуляции. Виды психологических защит	8	18	4		4	10			Опрос по вопросам для самопроверки. Слайд-презентация изученного материала Коллоквиум
	ИТОГО		108	24		24	60			Зачет с оценкой

4.2. Содержание дисциплины, структурированное по разделам

Тема 1. Психологическое влияние как область исследований в социальной психологии

Содержание лекционного курса

Психология влияния как наука, изучающая процесс и результат изменения человеком поведения, намерений, взглядов, оценок другого человека, происходящее в результате взаимодействия с ним. Основные средства психологического влияния. Виды психологического влияния в зависимости от уровня его организации: не преднамеренное – заражение, подражание; преднамеренное – внушение, убеждение, презентация, провоцирование и другие. Коммуникативно-личностный потенциал влияния и его виды: социальный интеллект, личный магнетизм, фрустрационное влияние, доверительно-партнерское влияние. Компенсаторные виды личного влияния: манипулятивная адаптивность, ответственность и компетентность, «воинствующая добродетель». Сферы психологического влияния: семья, образовательные учреждения, профессиональная деятельность, торговля и сервисные службы, реклама, политика, эстрада, кино, театр.

Содержание практических занятий.

1. Предмет, задачи, основные понятия психологии влияния.
2. Виды психологического влияния в зависимости от уровня его организации.
3. Виды психологического влияния в зависимости от коммуникативно-личностного потенциала субъекта влияния.
4. Основные сферы влияния: семья, образовательное учреждение, профессиональная деятельность, торговля и сервисные службы, реклама, политика, эстрада, кино, театр.

Тема 2. Общие характеристики психологического влияния

Содержание лекционного курса

Психологическое влияние - как воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств, с предоставлением ему права и времени отвечать на это воздействие. Противостояние чужому влиянию, инициатор влияния, адресат влияния, открытое и скрытое психологическое взаимодействие.

Психологические средства влияния: вербальные сигналы, невербальные сигналы, паралингвистические сигналы. Непсихологические средства влияния. Цели влияния: удовлетворение своих потребностей с помощью других людей или через их посредство; подтверждение факта своего существования и значимости этого факта; преодоление пространственно-временных ограничений собственного существования. Влияние как способ убедиться в факте собственного существования. Влияние как удовлетворение потребности влияния.

Варварское психологическое влияние. Уровни общения по А. Добрович: примитивный, конвенциональный, духовный и промежуточные: манипулятивный, стандартизованный, игровой и деловой. Уровни межличностных отношений (по: Доценко Е. Л.): домирание, манипуляция, соперничество, партнерство, содружество.

Цивилизованное психологическое влияние. Психологические средства цивилизованного влияния: слова, речь, текст. Адресовано к тем возможностям человека, которые ответственны за работу с этими средствами, — к разуму, интеллекту, когнитивной способности человека.

Цивилизованные виды влияния: аргументация, контраргументация, самопродвижение и конструктивная критика. Аргументация. Условия аргументации: согласие партнеров слушать друг друга, эмоциональный «штиль». Общие правила: вежливость и корректность, простота, общий язык, краткость, наглядность, избегание чрезмерной убедительности. Техники аргументации. Контраргументация. Техники контраргументации. Самопродвижение, самопрезентация- правила и техники.

Классификация видов влияния: аргументация, самопродвижение, манипуляция, внушение, заражение, пробуждение импульса к подражанию, формирование благосклонности, просьба, игнорирование, принуждение, нападение. Виды психологического противостояния влиянию: контраргументация, психологическая самооборона, информационный диалог, конструктивная критика, конфронтация, энергетическая мобилизация, творчество, уклонение, отказ. Классификация видов влияния и противостояния влиянию по признаку психологической цивилизованности или варварства.

Содержание практических занятий

1. Психологическое влияние. Психологические средства влияния: вербальные сигналы, невербальные сигналы, паралингвистические сигналы. Непсихологические средства влияния.

2. Цели влияния: удовлетворение своих потребностей с помощью других людей или через их посредство; подтверждение факта своего существования и значимости этого факта; преодоление пространственно-временных ограничений собственного существования. Влияние как способ убедиться в факте собственного существования. Влияние как удовлетворение потребности влияния.

3. Уровни общения по А. Добрович: примитивный, конвенциональный, духовный и промежуточные: манипулятивный, стандартизованный, игровой и деловой. Уровни межличностных отношений (по: Доценко Е. Л.): домирание, манипуляция, соперничество, партнерство, содружество. Варварское психологическое влияние: нападение и принуждение; импульсивное и целенаправленное нападение; психологическая игра.

4. Формы операции нападения: деструктивная критика; деструктивные констатации; деструктивные советы.

5. Формы операции принуждения: объявление жестко определенных сроков или способов выполнения работы без каких-либо объяснений или обоснований, наложение не подлежащих обсуждению запретов и ограничений, запугивание возможными последствиями.

6. Манипуляции как промежуточная ступень от варварства к цивилизованному влиянию.

Тема 3. Исследования психологического влияния в отечественной и зарубежной социальной психологии

Содержание лекционного курса

Определения понятия влияния. Исследования психологического влияния в социальной психологии (А.Н. Леонтьев, Г.М. Андреева, А. Добрович, Е.В. Сидоренко и др.). Исследования возможностей психологического влияния в психологической коррекции, психологическом консультировании и психотерапии (А.А. Гостев, Р.М. Грановская, Б.Д. Карвасарский, А.Б. Леонова, Е.С. Кривошеев, Е.В. Сидоренко, А. Добрович и др.).

Определения понятия влияния. Влияние гендерных различий на взаимодействие людей друг с другом. Эксперименты Н. Ходороу, Дж. Миллер и К. Гиллиган по изучению стремления к независимости и взаимозависимости; исследования Ф. Пратто о межполовом неравенстве при выборе профессии; исследования Э. Коатса и Р. Фельдмана, касающиеся различий в невербальной коммуникации у мужчин и женщин. Влияние культурных норм на установки и поведение. Теория Э. Игли о механизмах взаимодействия культуры и биологии. Исследования Э. Штауба. Созависимость критического отношения к людям и презрения к ним. «Право» на жестокость. Влияние уступчивости или сопротивления на внутренние установки.

Содержание практических занятий

1. Психологическое влияние и проблема власти в организационной психологии (А.Н. Занковский и др.).
2. Исследования влияния в менеджменте, рекламе и пропаганде (В.Г. Зызыкин, Г. Картер, А.Н. Лебедев, А.К. Боковиков, А.А. Бодалев, Л.С. Выготский, Г.В. Грачев, И.К. Мельник, Д.И. Рейтынбарг и др.).
3. Эксперименты С.Милграма и Д.Сабини, направленные на изучение эффекта нарушения простейших социальных норм.
4. Социально-психологический подход к влиянию Ф. Зимбардо и М. Ляйппе.

Тема 4. Манипуляции как метод психологического влияния

Содержание лекционного курса

Основные подходы к пониманию термина «манипуляция» в отечественной и зарубежной психологии. Признаки манипуляции по Е.Л. Доценко: родовой признак – психологическое воздействие; отношение манипулятора к другому как средству достижения собственных целей; стремление получить односторонний выигрыш; скрытый характер воздействия; использование психологической силы, игра на слабостях.

Манипуляция как вид психологического воздействия, при котором мастерство манипулятора используется для скрытого внедрения в психику адресата целей, желаний, намерений, отношений или установок, не совпадающих с теми, которые имеются у адресата в данный момент. Место манипуляции в системе человеческих отношений. Уровни установок на взаимодействие: доминирование, манипуляцию, соперничество, партнерство, содружество. Манипулятивные технологии: целенаправленное преобразование информации; сокрытие воздействия; средства принуждения; мишени воздействия; роботизация. Планирование манипуляции - организация физических условий, культурного фона, социального контекста воздействия.

Механизмы манипулятивного психологического воздействия. Общие механизмы: удержание контакта; психические автоматизмы; мотивационное обеспечение. Виды и процессы манипулятивного воздействия: перцептивные марионетки, конвенциональные роботы, живые орудия, управляемое умозаключение, эксплуатация личности адресата, духовное помыкание, использование психических состояний, комбинирование.

Типы манипуляторов (по Э. Шострому): диктатор, слюнтяй, калькулятор, прилипала, задира, славный парень, судья, защитник.

Содержание практических занятий

1. Подходы к пониманию термина «манипуляция» в отечественной и зарубежной психологии.
2. Признаки манипуляции по Е.Л. Доценко: психологическое воздействие; отношение манипулятора к другому как средству достижения собственных целей; стремление получить односторонний выигрыш; скрытый характер воздействия; использование психологической силы, игра на слабостях.
3. Манипуляция как вид психологического воздействия, при котором мастерство манипулятора используется для скрытого внедрения в психику адресата целей, желаний, намерений, отношений или установок, не совпадающих с теми, которые имеются у адресата в данный момент.
4. Место манипуляции в системе человеческих отношений. Уровни установок на взаимодействие: доминирование, манипуляцию, соперничество, партнерство, содружество.
5. Общие механизмы манипулятивного психологического воздействия: удержание контакта; психические автоматизмы; мотивационное обеспечение.
6. Виды и процессы манипулятивного воздействия: перцептивные марионетки, конвенциональные роботы, живые орудия, управляемое умозаключение, эксплуатация личности адресата, духовное помыкание, использование психических состояний, комбинирование.
7. Манипулятивные технологии по Е.Л. Доценко.
8. Планирование манипуляции. Структура ситуации.
9. Типы манипуляторов (по Э. Шострому): диктатор, слюнтяй, калькулятор, прилипала, задира, славный парень, судья, защитник.

Тема 5. Основные виды влияния и противостояния влиянию.

Содержание лекционного курса

Основные виды влияния - это факторы, которые совершаются бессознательно, однако, осознав свою способность к психологическому излучению, человек может применять ее и вполне осознанно, с определенным намерением. К спорным видам влияния относятся: внушение; заражение; пробуждение импульса к подражанию; формирование благосклонности целевой персоны; просьба; игнорирование.

Внушение - сознательное неаргументированное воздействие на человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их состояния, отношения к чему-либо и создания предрасположенности к определенным действиям. Внушение, взаимовнушение и самовнушение.

Заражение - передача своего состояния или отношения другому человеку или группе людей, которые каким-то образом (пока не нашедшим объяснения) перенимают это состояние или отношение.

Харизма и обаяние – как психологическая притягательность человека, способность вызывать у людей приверженность своим целям и энтузиазм в их достижении. Источники харизмы: успех и признание подчиненных. Харизматический лидер и его характеристики: психосексуальная привлекательность, маргинальность, или внутренняя противоречивость, личности, создание вокруг себя уникального психологического поля.

Пробуждение импульса к подражанию - способность вызывать стремление быть подобным себе. Эта способность может, как произвольно проявляться, так и произвольно использоваться. Выражается в копировании способов поведения, а не психических состояний. Подражание как стратегия самопрезентации, направленная на формирование благорасположения целевой персоны.

Формирование благосклонности - развитие у адресата положительного отношения к себе. Стратегия самопрезентации — это управление впечатлением, которое инициатор производит на целевую персону, с целью поддержания или усиления своего влияния на нее: самовосхваление, лесть, подражание, одолжение. Альтернативные стратегии – запугивание, самопродвижение, примероносительство, мольба как расположение целевой персоны. Принципы влияния Р. Чалдини. Теория реактивного сопротивления Брема.

Просьба - обращение к адресату с призывом удовлетворить потребности или желания инициатора воздействия.

Игнорирование - умышленное невнимание, рассеянность по отношению к партнеру, его высказываниям и действиям.

Механизмы психологического воздействия лидеров. Виды лидеров: Репрезентативный лидер, каталитический лидер, командный лидер, старший лидер, юный лидер, лидер меньшинства, лидер большинства, проигравший лидер, победивший лидер, закулисный лидер, женщина-лидер. Механизмы психологического воздействия лидеров: отождествление, подражание, внушение, призывы, логические коммуникации, психологические трюки.

Содержание практических занятий

1. Спорные виды влияния: внушение; заражение; пробуждение импульса к подражанию; формирование благосклонности целевой персоны; просьба; игнорирование. Харизма и обаяние.
2. Стратегия самопрезентации: самовосхваление, лесть, подражание, одолжение и альтернативные стратегии – запугивание, самопродвижение, примероносительство, мольба как расположение целевой персоны.
3. Принципы влияния Р. Чалдини. Теория реактивного сопротивления Брема.
4. Механизмы психологического воздействия лидеров. Виды лидеров
5. Механизмы психологического воздействия лидеров: отождествление, подражание, внушение, призывы, логические коммуникации, психологические трюки.

Тема 6. Личностное, межличностное. групповое влияние.

Содержание лекционного курса.

Право личностного влияния (В.Н. Куницына, Н.В. Казаринова, В.М. Погольша). Определение понятия «личное» влияние. Влияние личности на ситуацию и ситуации на личность. Сопротивление социальному давлению (Д. Майерс). Реактивное сопротивление. Борьба за свою уникальность. Влияние обезличенности на нормы поведения (эксперименты Ф. Зимбардо). Влияние авторитета на послушание. Решающие факторы послушания. Эмоциональная дистанция. Персонализированное сочувствие. Близость и легитимность авторитета. Влияние силы применяемого социального воздействия на проявление жестокости. Нравственные конфликты человеческой жизни. Исследования Д. Майерса. Взаимовлияние внешнего поведения и внутреннего психологического состояния. Воздействие невербальной коммуникации на людей. Убеждение и невербальная коммуникация. Прямое и косвенное убеждение. Эксперименты Р. Петти, Дж. Качиоппо, Э. Игли, Ш. Чейкен. Эффект достоверности и эффект выжидания удобного момента.

Эффект социальной фасилитации (Н. Трипплетт). Влияние социального «возбуждения» на доминирующую реакцию (Р. Зайонц). Зависимость воздействия от числа людей. Боязнь оценки (Н. Коттрелл). «Врожденный» механизм социального «возбуждения». Понятие и эффект «социальной ленности» (Б. Латане, К. Уильямс, С. Харкинс). Влияние индивидуальных и коллективистических культур на проявление «социальной ленности». Групповое давление и деиндивидуализация. Принцип групповой поляризации (Д. Стонер). Феномен групповой поляризации (С. Московичи и М. Заваллонни).

Содержание практических занятий

1. Влияние содержания сообщения на убеждения. Эффект пробуждающегося страха.
2. Исследования эффекта хорошего настроения И. Джаниса, М. Галицио и К. Хендрика.
3. Харизматическая личность.
4. Теория информационного влияния.
5. Теория нормативного влияния.
6. Концепция тренинга влияния и противостояния влиянию (Е.В. Сидоренко).

Тема 7. Защита от манипуляции. Виды психологических защит

Содержание лекционного курса

Внушаемость и ее причины. Факторы способствующие внушаемости: авторитет того, кто внушает, доверие к нему; собственные утомление или болезнь; окружающая обстановка (интерьер, атрибуты и т.д.); черты характера, способствующие восприятию внушения; способности манипулятора; лесть, комплименты, похвала, награда; обращение к мужским и женским достоинствам; запугивание и шантаж; «торжество справедливости; воздействие жалостью на нашу доброту; прессинг виной; разжигание интереса и любопытства; давление на самолюбие; игра в болезнь.

Понятие психологической защиты как противопоставления встречной активности, направленной на уменьшение наносимого ущерба. Внешние поведенческие проявления психологической защиты: нетерпеливость, двигательное возбуждение, деструктивность, апатия, фантазирование о желаемом, отвлекающие грезы, стереотипные формы поведения, регрессия. Понятие защиты по А.У. Харашу: ролевая самоподача, псевдораскрытие, ненормативная защита и их назначение – защита самооценки от влияния партнеров по общению.

Предмет защиты. Объект защиты: самооценка, самоуважение, чувство уверенности, представление о себе, образ Я, Я-концепция, Эго, самость, индивидуальность. Защита мотивационных образований (желания, предпочтения, вкусы), когнитивных структур (мировоззрение, мнения, знания), поведенческих проявлений (привычки, стиль поведения или деятельности). Факторы, провоцирующие появление психологической защиты: тревога, вызванная внутренним конфликтом, невозможностью реализовать потребность, неопределенностью ситуации; угрожающие действия партнеров, организаций, государств, животных и т.п.

Виды психологических защит: внутриличностные (внутрипсихические) защиты, межличностные защиты, базовые защитные установки, неспецифические защиты, специфические защиты. Механизмы психологических защит. Неспецифические защитные действия. Специфические защиты: защиты, релевантные особенностям угрозы и локализованные в личностных (мотивационных) структурах, защиты, релевантные автоматизмам, защиты, релевантные манипулятивным технологиям.

Проблема распознавания угрозы манипулятивного вторжения. Деструктивный эффект манипулятивного взаимодействия. Общие правила противостояния деструктивному влиянию.

Практические аспекты защиты от манипуляции. Представления о тренинге влияния и противостояния вниманию по Е. Сидоренко.

Содержание практических занятий

1. Причины внушаемости.
2. Понятие психологических защит.
3. Виды психологических защит по Е. Доценко: межличностные защиты и защиты внутриличностные; базовые защитные установки; специфические и неспецифические защиты.
4. Механизмы психологических защит по Е. Доценко: неспецифические защитные действия; протекция личностных структур; защита психических процессов.

5. Манипулятивные технологии: распознавание угрозы манипулятивного вторжения; возможные индикаторы; распознавание манипуляции в живом общении

6. Приемы защиты от манипуляции по Е. Доценко: создание «радара»; чувственный уровень и рациональный уровень; расширение мирного арсенала; психотехники совладания; личностный потенциал

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Самостоятельная работа обучающихся при изучении курса «Психология влияния» предполагает, в первую очередь, работу с основной и дополнительной литературой. Результатами этой работы становятся выступления на практических занятиях, участие в обсуждении.

Методика самостоятельной работы предварительно разъясняется преподавателем и в последующем может уточняться с учетом индивидуальных особенностей обучающихся. Время и место самостоятельной работы выбираются обучающимися по своему усмотрению с учетом рекомендаций преподавателя.

Самостоятельную работу над дисциплиной следует начинать с изучения рабочей программы дисциплины «Психология влияния», которая содержит основные требования к знаниям, умениям и навыкам обучаемых. Обязательно следует вспомнить рекомендации преподавателя, данные в ходе установочных занятий. Затем – приступить к изучению отдельных разделов и тем в порядке, предусмотренном программой.

Получив представление об основном содержании раздела, темы, необходимо изучить материал с помощью учебников, указанных в разделе 7 указанной программы. Целесообразно составить краткий конспект или схему, отображающую смысл и связи основных понятий данного раздела и включенных в него тем. Затем, как показывает опыт, полезно изучить выдержки из первоисточников. При желании можно составить их краткий конспект. Обязательно следует записывать возникшие вопросы, на которые не удалось ответить самостоятельно.

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
Тема 1. Психологическое влияние как область исследований в социальной психологии	Практическая психология как сфера использования психологического влияния.	Работа в библиотеке. Подготовка доклада-презентации.	Литература к теме, работа с интернет источниками	Опрос по вопросам для самопроверки. Доклад. Слайд-презентация изученного материала
Тема 2. Общие характеристики психологического влияния	Принципы эффективного социального влияния.	Работа в библиотеке. Подготовка доклада-презентации.	Литература к теме, работа с интернет источниками	Опрос по вопросам для самопроверки. Доклад. Слайд-презентация изученного материала
Тема 3. Исследования психологического влияния в	Средства, с помощью которых осуществляется психологическое	Работа в библиотеке. Подготовка доклада-	Литература к теме, работа с интернет источниками	Опрос по вопросам для самопроверки. Доклад.

отечественной и зарубежной социальной психологии.	влияние в психологической коррекции, психологическом консультировании и психотерапии Теоретико-методологические основы изучения проблем психологического влияния в отечественной психологии. Изучение особенностей влияния и характера внутренних установок личности в зарубежной социальной психологии	презентации.		Слайд-презентация изученного материала
Тема 4. Манипуляции как метод психологического влияния	Место манипуляции в системе человеческих отношений	Работа в библиотеке. Подготовка доклада-презентации.	Литература к теме, работа с интернет источниками	Опрос по вопросам для самопроверки. Доклад. Слайд-презентация изученного материала
Тема 5. Основные виды влияния и противостояния влиянию.	Изучение гендерных аспектов межличностного влияния	Работа в библиотеке. Подготовка доклада-презентации.	Литература к теме, работа с интернет источниками	Сообщение по вопросам для самопроверки; Доклад Представление изученного материала в ;
Тема 6. Личностное, межличностное. групповое влияние	Исследования Ф. Зимбардо о влиянии визуальных и паралингвистических компонентов речи на формирование впечатления о другом.	Работа в библиотеке. Подготовка доклада-презентации.	Литература к теме, работа с интернет источниками	Опрос по вопросам для самопроверки. Слайд-презентация изученного материала Защита эссе
Тема 7. Защита от манипуляции. Виды психологических защит	Приемы защиты от манипуляции по Е. Доценко: создание «радар», чувственный уровень и рациональный уровень, расширение мирного арсенала, психотехники совладания,	Работа в библиотеке. Подготовка доклада-презентации.	Литература к теме, работа с интернет источниками	Опрос по вопросам для самопроверки. Слайд-презентация изученного материала Коллоквиум

	личностный потенциал			
--	----------------------	--	--	--

6. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Психология влияния»

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета с оценкой.

6.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенции
1.	Опрос	Сбор первичной информации по выяснению уровня усвоения пройденного материала	«Зачтено» - если обучающийся демонстрирует знание материала по разделу, основанные на знакомстве с обязательной литературой и современными публикациями; дает логичные, аргументированные ответы на поставленные вопросы. Также оценка «зачтено» ставится, если обучающимся допущены незначительные неточности в ответах, которые он исправляет путем наводящих вопросов со стороны преподавателя. «Не зачтено» - имеются существенные пробелы в знании основного материала по разделу, а также допущены принципиальные ошибки при изложении материала.	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3
2	Доклад-презентация	Публичное выступление по представлению полученных результатов в программе Microsoft PowerPoint	«5» – доклад выполнен в соответствии с заявленной темой, презентация легко читаема и ясна для понимания, грамотное использование терминологии, свободное изложение	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3

			<p>рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на все вопросы в ходе дискуссии;</p> <p>«4» – некорректное оформление презентации, грамотное использование терминологии, в основном свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик частично правильно ответил на все вопросы в ходе дискуссии;</p> <p>«3» – отсутствие презентации, докладчик испытывал затруднения при выступлении и ответе на вопросы в ходе дискуссии;</p> <p>«2» - докладчик не раскрыл тему</p>	
3	Коллоквиум	Беседа преподавателя с учащимися на определенную тему из учебной программы	<p>«Зачтено» - если обучающийся демонстрирует знание материала по разделу, основанные на знакомстве с обязательной литературой и современными публикациями; дает логичные, аргументированные ответы на поставленные вопросы. Также оценка «зачтено» ставится, если обучающимся допущены незначительные неточности в ответах, которые он исправляет путем наводящих вопросов со стороны преподавателя.</p> <p>«Незачтено» - имеются существенные пробелы в знании основного материала по разделу, а также допущены принципиальные</p>	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3

			ошибки при изложении материала.	
4	Эссе	Форма представления письменного материала, отличающаяся сочетанием глубины и актуальности рассматриваемой проблемы с простым, искренним, подчеркнуто индивидуальным стилем изложения	«отлично» – задание выполнено, продемонстрировано умение критично оценивать рассматриваемый материал, указывать на нечетко или непонятно сформулированные позиции, противоречия, замеченные при ознакомлении с тем или иным источником информации. Критика аргументирована и конструктивна; «хорошо» – задание в целом выполнено, сопоставлены и оценены различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, сделаны выводы; «удовлетворительно» – задание выполнено отчасти, продемонстрировано минимальное умение излагать материал своими словами; «неудовлетворительно» – задание не выполнено / содержание задания не осознано, переписана, без попытки осмысления, чужая точка зрения / допущены серьезные ошибки логического и фактического характера, выводы отсутствуют.	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3
5	Тестирование	Тестирование можно проводить в форме: - компьютерного тестирования, т.е. компьютер произвольно выбирает вопросы из базы данных по	«отлично» - процент правильных ответов 80-100%; «хорошо» - процент правильных ответов 65-79,9%; «удовлетворительно» - процент правильных ответов 50-64,9%; «неудовлетворительно»	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3

		степени сложности; письменных ответов, т.е. преподаватель задает вопрос и дает несколько вариантов ответа, а студент на отдельном листе записывает номера вопросов и номера соответствующих ответов	- процент правильных ответов менее 50%.	
--	--	---	---	--

6.2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачет с оценкой - ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3	Правильность ответов на все вопросы (верное, четкое и достаточно глубокое изложение идей, понятий, фактов и т.д.); Сочетание полноты и лаконичности ответа; Наличие практических навыков по дисциплине (решение задач или заданий); Ориентирование в учебной, научной и специальной литературе; Логика и аргументированность изложения; Грамотное комментирование, приведение примеров, аналогий; Культура ответа.	1. оценка «отлично» - обучающийся должен дать полные, исчерпывающие ответы на вопросы в частности, ответ должен предполагать знание основных понятий и их особенностей, умение правильно определять специфику соответствующих отношений, правильное решение практического задания. Оценка «отлично» предполагает наличие системы знаний по предмету, умение излагать материал в логической последовательности, систематично, грамотным языком; 2. оценка «хорошо» - обучающийся должен дать полные ответы на вопросы,. Допускаются неточности при ответе, которые все же не влияют на правильность ответа. Ответ должен предполагать знание основных понятий и их особенностей, умение правильно определять специфику соответствующих отношений. Оценка «хорошо» предполагает наличие системы знаний по предмету, умение излагать материал в логической

			<p>последовательности, систематично, грамотным языком, однако, допускаются незначительные ошибки, неточности по названным критериям, которые все же не искажают сути соответствующего ответа;</p> <p>3. оценка «удовлетворительно» - обучающийся должен в целом дать ответы на вопросы, ориентироваться в системе дисциплины «Психология влияния», знать основные категории предмета. Оценка «удовлетворительно» предполагает, что материал в основном изложен грамотным языком;</p> <p>оценка «неудовлетворительно» предполагает, что обучающимся либо не дан ответ на вопрос билета, либо обучающийся не знает основных категорий, не может определить предмет дисциплины.</p>
	<p>Тестирование (на зачете) - ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3</p>	<p>Полнота знаний теоретического контролируемого материала. Количество правильных ответов</p>	<p>«отлично» - процент правильных ответов 80-100%;</p> <p>«хорошо» - процент правильных ответов 65-79,9%;</p> <p>«удовлетворительно» - процент правильных ответов 50-64,9%;</p> <p>«неудовлетворительно» - процент правильных ответов менее 50%.</p>

6.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы

Примерная тематика эссе

1. Ситуативные детерминанты конформности.
2. Личностные детерминанты конформизма.
3. Гендерные различия конформного поведения.
4. Влияние культуры на конформизм.
5. Послушание как форма подчинения.
6. Факторы проявления альтруизма: ситуационные и личностные.
7. Ситуационные влияния.
8. Эмпатия как источник альтруизма (Д. Батсон, П. Амато).

9. Факторы усиления оказания помощи.
10. Антиципация межличностного взаимодействия.
11. Привлекательность и успех в социальных отношениях.
12. Социальные стереотипы привлекательности.
13. Влияние сходства и различий людей на взаимопонимание между ними.
14. Факторы снижения межличностной неприязни.
15. Взаимосвязь социального одобрения и самоуважения личности.
16. Гендерные различия переживания межличностных отношений.
17. Типы привязанности в межличностных отношениях.
18. Переживание личностью счастья.
19. Самораскрытие в межличностных отношениях.

Варианты заданий контрольного среза

Контрольный срез проводится с целью текущего контроля по темам 1-3.

Вариант 1.

1. Дайте определение психологии влияния
2. Укажите основные сферы влияния
3. Перечислите орудия влияния по Р. Чалдини
4. Назовите не психологические средства влияния
5. Дайте определение варварского психологического влияния
6. Назовите формы операции нападения
7. Дайте определение цивилизованного психологического влияния

Вариант 2.

1. Перечислите виды психологического влияния
2. Назовите предмет и задачи психологии влияния
3. Назовите психологические средства влияния
4. Перечислите цели влияния
5. Назовите формы операции принуждения
6. Дайте определение термина манипуляция
7. Дайте определение аргументации и контраргументации

6.4. Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине «Психология влияния» проводится в форме зачета с оценкой.

1. Предмет, задачи, основные понятия психологии влияния.
2. Понятийно-терминологический аппарат и содержание представлений о психологии влияния;
3. Виды психологического влияния в зависимости от уровня его организации.
4. Виды психологического влияния в зависимости от коммуникативно-личностного потенциала субъекта влияния.
5. Основные сферы влияния: семья, образовательное учреждение, профессиональная деятельность, торговля и сервисные службы, реклама, политика, эстрада, кино, театр.
6. Варварское психологическое влияние: принуждение, нападение
7. Цивилизованное психологическое влияние: аргументация, самопродвижение
8. Классификация видов влияния
9. Манипуляция как вызов к скрытой силовой борьбе

10. Анализ орудий влияния по Р. Чалдини: ставка на стереотипное мышление, правило взаимного обмена и др.
11. Подходы к пониманию термина «манипуляция» в отечественной и зарубежной психологии.
12. Место манипуляции в системе человеческих отношений.
13. Манипулятивные технологии.
14. Планирование манипуляции.
15. Общие механизмы психологического воздействия.
16. Виды и процессы манипулятивного воздействия.
17. Типы манипуляторов (по Э. Шострому).
18. Психологическое влияние и его средства: вербальные сигналы, невербальные сигналы, паралингвистические сигналы.
19. Непсихологические средства влияния.
20. Цели влияния: удовлетворение своих потребностей с помощью других людей или через их посредство; подтверждение факта своего существования и значимости этого факта; преодоление пространственно-временных ограничений собственного существования.
21. Влияние как способ убедиться в факте собственного существования.
22. Влияние как удовлетворение потребности влияния.
23. Уровни общения по А. Добрович: примитивный, конвенциональный, духовный и промежуточные: манипулятивный, стандартизованный, игровой и деловой.
24. Уровни межличностных отношений (по: Доценко Е. Л.): доминирование, манипуляция, соперничество, партнерство, содружество.
25. Варварское психологическое влияние: нападение и принуждение, импульсивное и целенаправленное нападение, психологическая игра.
26. Формы операции нападения: деструктивная критика; деструктивные констатации; деструктивные советы.
27. Формы операции принуждения: объявление жестко определенных сроков или способов выполнения работы без каких-либо объяснений или обоснований, наложение не подлежащих обсуждению запретов и ограничений, запугивание возможными последствиями.
28. Манипуляции как промежуточная ступень от варварства к цивилизованному влиянию.
29. Цивилизованное психологическое влияние. Психологические средства цивилизованного влияния: слова, речь, текст.
30. Цивилизованные виды влияния: аргументация, контраргументация, самопродвижение и конструктивная критика.
31. Аргументация. Условия аргументации: согласие партнеров слушать друг друга, эмоциональный «штиль».
32. Общие правила аргументации: вежливость и корректность, простота, общий язык, краткость, наглядность, избегание чрезмерной убедительности. Техники аргументации.
33. Контраргументация. Техники контраргументации.
34. Самопродвижение, самопрезентация- правила и техники.
35. Классификация видов влияния
36. Спорные виды влияния: внушение; заражение; пробуждение импульса к подражанию; формирование благосклонности целевой персоны; просьба; игнорирование. Харизма и обаяние.
37. Стратегия самопрезентации: самовосхваление, лесть, подражание, одолжение и альтернативные стратегии – запугивание, самопродвижение, примероносительство, мольба как расположение целевой персоны.
38. Принципы влияния Р. Чалдини. Теория реактивного сопротивления Брема.
39. Механизмы психологического воздействия лидеров. Виды лидеров

40. Механизмы психологического воздействия лидеров: отождествление, подражание, внушение, призывы, логические коммуникации, психологические трюки.
41. Подходы к пониманию термина «манипуляция» в отечественной и зарубежной психологии.
42. Признаки манипуляции по Е.Л. Доценко: психологическое воздействие; отношение манипулятора к другому как средству достижения собственных целей; стремление получить односторонний выигрыш; скрытый характер воздействия; использование психологической силы, игра на слабостях.
43. Манипуляция как вид психологического воздействия, при котором мастерство манипулятора используется для скрытого внедрения в психику адресата целей, желаний, намерений, отношений или установок, не совпадающих с теми, которые имеются у адресата в данный момент.
44. Место манипуляции в системе человеческих отношений. Уровни установок на взаимодействие: доминирование, манипуляцию, соперничество, партнерство, содружество.
45. Общие механизмы манипулятивного психологического воздействия: удержание контакта; психические автоматизмы; мотивационное обеспечение.
46. Виды и процессы манипулятивного воздействия: перцептивные марионетки, конвенциональные роботы, живые орудия, управляемое умозаключение, эксплуатация личности адресата, духовное помыкание, использование психических состояний, комбинирование.
47. Манипулятивные технологии по Е.Л. Доценко.
48. Планирование манипуляции. Структура ситуации.
49. Типы манипуляторов (по Э. Шострому): диктатор, слюнтяй, калькулятор, прилипала, задира, славный парень, судья, защитник.
50. Спорные виды влияния: внушение; заражение; пробуждение импульса к подражанию; формирование благосклонности целевой персоны; просьба; игнорирование. Харизма и обаяние.
51. Стратегия самопрезентации: самовосхваление, лесть, подражание, одолжение и альтернативные стратегии – запугивание, самопродвижение, примероносительство, мольба как расположение целевой персоны.
52. Принципы влияния Р. Чалдини. Теория реактивного сопротивления Брема.
53. Механизмы психологического воздействия лидеров. Виды лидеров
54. Механизмы психологического воздействия лидеров: отождествление, подражание, внушение, призывы, логические коммуникации, психологические трюки
55. Механизмы психологического воздействия лидеров. Виды лидеров: Репрезентативный лидер, каталитический лидер, командный лидер, старший лидер, юный лидер, лидер меньшинства, лидер большинства, проигравший лидер, победивший лидер, закулисный лидер, женщина-лидер.
56. Механизмы психологического воздействия лидеров: отождествление, подражание, внушение, призывы, логические коммуникации, психологические трюки
57. Понятие психологических защит. Виды психологических защит.
58. Механизмы психологических защит.
59. Проблема распознавания угрозы манипулятивного вторжения.
60. Деструктивный эффект манипулятивного взаимодействия.
61. Общие правила противостояния деструктивному влиянию.
62. Экспериментальное исследование манипулятивного взаимодействия.
63. Причины внушаемости.
64. Понятие психологических защит.
65. Виды психологических защит по Е. Доценко: межличностные защиты и защиты внутриличностные; базовые защитные установки; специфические и неспецифические защиты.

66. Механизмы психологических защит по Е. Доценко: неспецифические защитные действия, протекция личностных структур, защита психических процессов.
67. Манипулятивные технологии: распознавание угрозы манипулятивного вторжения, индикаторы, распознавание манипуляции в живом общении.
68. Приемы защиты от манипуляции по Е. Доценко: создание «радара», чувственный уровень и рациональный уровень, расширение мирного арсенала, психотехники совладания, личностный потенциал.

Итоговый тест

Вариант 1

1. Психология влияния изучает процессы и результаты изменения поведения человека, его воззрений и суждений:
 - а) другим человеком;
 - б) другим человеком, средствами массовой информации, рекламой и пр.

2. К методам непреднамеренного влияния относится:
 - а) презентация;
 - б) подражание.

3. К методам целенаправленного влияния относится:
 - а) заражение;
 - б) провоцирование.

4. К основным типам коммуникативно-личностного влияния относится:
 - а) личный магнетизм;
 - б) «воинствующая добродетель».

5. В семье причиной манипуляции со стороны одного из супругов является:
 - а) его уверенность в собственных силах;
 - б) его несостоятельность.

6. При манипулировании детьми родители занимают позицию:
 - а) властелина;
 - б) жертвы.

7. У учеников способность к манипулированию:
 - а) постоянно совершенствуется;
 - б) постепенно исчезает.

8. Начальник и подчиненный воспринимают друг друга:
 - а) как единомышленника;
 - б) как средство достижения цели.

9. При использовании в рекламе призывов типа «Ваши любимые достойны самого лучшего!» манипуляция направлена:
 - а) на сексуальный инстинкт покупателя;
 - б) на чувства покупателя.

10. Одним из признаков манипуляции является:
а) отношение к другому как к средству, объекту, орудию;
б) уважение адресата воздействия.

11. При субъект-субъектных отношениях:
а) другой человек обесценивается;
б) признается самооценку другого человека.

12. При отношении к другому как к равному имеет место:
а) партнерство;
б) соперничество.

13. Подпороговая подача материала является одним из приемов:
а) сокрытия воздействия;
б) целенаправленного преобразования информации.

14. Физические условия планирования манипуляции включают в себя:
а) распределение ролей;
б) сенсорные компоненты.

15. Забывает, не слышит, пассивен и молчалив манипулятор:
а) «Прилипала»;
б) «Слюнтяй».

16. Контролирует окружающих при помощи разного рода угроз манипулятор:
а) «Задира»;
б) «Судья».

17. Лидер, который просто выполняет желания тех, кого представляет, является:
а) репрезентативным лидером;
б) каталитическим лидером.

18. Лидер, способный уловить новые веяния, оформить их в идеи и претворить в жизнь, является:

а) командным лидером;
б) каталитическим лидером.

19. Лидер, реализующий собственные идеи, называется:
а) старшим лидером;
б) командным лидером.

20. Лидер, оказывающий влияние на адресатов воздействия с помощью всех психологических реакций, свойственных его возрасту, называется:

а) юным лидером;
б) старшим лидером.

21. Лидер, который повышает собственный статус с помощью агрессии, представляет:

а) большинство избирателей;
б) меньшинство.

22. Такая параноидная реакция, как обвинение противников в нечестной борьбе, психологически целесообразна:
- а) для проигравшего лидера;
 - б) для закулисного лидера.
23. Силу «реакции на мученичество» в манипулятивных целях использует:
- а) женщина-лидер;
 - б) победивший лидер.
24. Имидж «сорви-головой» использует:
- а) мужчина-лидер;
 - б) женщина-лидер.
25. Наиболее примитивной реакцией, используемой лидерами для достижения собственных целей, является:
- а) отождествление;
 - б) подражание.
26. К эмоциям адресатов воздействия обращены:
- а) психологические трюки;
 - б) призывы.
27. Для оказания влияния на тех, кто им нужен, лидеры используют:
- а) психологические трюки;
 - б) логические коммуникации.
28. Термин «психологическая защита» впервые применен:
- а) в гештальт-психологии;
 - б) в психоанализе.
29. Внутриличные и межличностные психологические защиты:
- а) взаимозависимы и взаимобратимы;
 - б) ни то ни другое.
30. Самым филогенетически древним способом защиты является:
- а) замирание и прятание;
 - б) бегство.
31. Смена темы беседы на безопасную, прерывание беседы под благовидным предлогом, нежелание обострять отношения с собеседником и т.п. действия есть проявления такой базовой защитной установки, как:
- а) уход;
 - б) игнорирование.
32. Психологические защиты, релевантные характеру угрозы, принято называть:
- а) специфическими;
 - б) неспецифическими.
33. Направленность защитных действий на созидание, рост, прогрессивное развитие (отношений, психологического состояния и т.п.) свидетельствует:
- а) об их эффективности;

б) конструктивности.

34. Наиболее универсальным приемом защиты психических процессов от манипуляции является:

- а) предсказуемость реакций адресата воздействия;
- б) непредсказуемость.

35. Неконгруэнтность в поведении (противоречивость вербальной и невербальной информации), наличие манипуляции:

- а) подтверждает;
- б) опровергает.

36. Регрессия к инфантильным реакциям (плач, агрессия, тоска, чувство одиночества и т.п.):

- а) является индикатором манипулятивного воздействия;
- б) не является.

37. Дефицит времени, отпущенного на принятие решения:

- а) позволяет предположить наличие манипуляции;
- б) не подтверждает наличие манипуляции.

38. Распознавание угрозы манипулятивного воздействия, построенное на знании особенностей текущей ситуации и вовлеченных в нее участников, принято называть:

- а) рациональным;
- б) эмоциональным.

39. В управленческой среде приемы манипуляции:

- а) считаются недопустимыми;
- б) ценятся очень высоко.

40. С устранением манипуляции сложившаяся в организации структура взаимоотношений:

- а) разрушается;
- б) сохраняется.

41. Без манипуляции психологическое качество управления:

- а) повышается;
- б) снижается.

42. В образовании (воспитании и обучении) манипуляция:

- а) полностью исключена;
- б) занимает почетное место

Вариант 2

1. Психология влияния изучает процессы и результаты изменения поведения человека, его воззрений и суждений:

- а) другим человеком, средствами массовой информации, рекламой и пр.;
- б) другим человеком.

2. К методам непреднамеренного влияния относится:

- а) подражание;
- б) презентация

3. К методам целенаправленного влияния относится:
- а) провоцирование;
 - б) заражение.
4. К основным типам коммуникативно-личностного влияния относится:
- а) «воинствующая добродетель»;
 - б) личный магнетизм.
5. В семье причиной манипуляции со стороны одного из супругов является:
- а) его несостоятельность;
 - б) его уверенность в собственных силах.
6. При манипулировании детьми родители занимают позицию:
- а) жертвы;
 - б) властелина.
7. У учеников способность к манипулированию:
- а) постепенно исчезает.;
 - б) постоянно совершенствуется.
8. Начальник и подчиненный воспринимают друг друга:
- а) как средство достижения цели;
 - б) как единомышленника.
9. При использовании в рекламе призывов типа «Ваши любимые достойны самого лучшего!» манипуляция направлена:
- а) на чувства покупателя;
 - б) на сексуальный инстинкт покупателя.
10. Одним из признаков манипуляции является:
- а) уважение адресата воздействия;
 - б) отношение к другому как к средству, объекту, орудию.
11. При субъект-субъектных отношениях:
- а) признается самооценку другого человека;
 - б) другой человек обесценивается.
12. При отношении к другому как к равному имеет место:
- а) соперничество;
 - б) партнерство.
13. Подпороговая подача материала является одним из приемов:
- а) целенаправленного преобразования информации;
 - б) сокрытия воздействия.
14. Физические условия планирования манипуляции включают в себя:
- а) сенсорные компоненты;
 - б) распределение ролей.
15. Забывает, не слышит, пассивен и молчалив манипулятор:
- а) «Слюнтяй»;

б) «Прилипала».

16. Контролирует окружающих при помощи разного рода угроз манипулятор:

а) «Судья»;

б) «Задира».

17. Лидер, который просто выполняет желания тех, кого представляет, является:

а) каталитическим лидером;

б) репрезентативным лидером.

18. Лидер, способный уловить новые веяния, оформить их в идеи и претворить в жизнь, является:

а) каталитическим лидером;

б) командным лидером.

19. Лидер, реализующий собственные идеи, называется:

а) командным лидером;

б) старшим лидером.

20. Лидер, оказывающий влияние на адресатов воздействия с помощью всех психологических реакций, свойственных его возрасту, называется:

а) старшим лидером;

б) юным лидером.

21. Лидер, который повышает собственный статус с помощью агрессии, представляет:

а) меньшинство;

б) большинство избирателей.

22. Такая параноидная реакция, как обвинение противников в нечестной борьбе, психологически целесообразна:

а) для закулисного лидера;

б) для проигравшего лидера.

23. Силу «реакции на мученичество» в манипулятивных целях использует:

а) победивший лидер;

б) женщина-лидер.

24. Имидж «сорви-головы» использует:

а) женщина-лидер;

б) мужчина-лидер.

25. Наиболее примитивной реакцией, используемой лидерами для достижения собственных целей, является:

а) подражание;

б) отождествление.

26. К эмоциям адресатов воздействия обращены:

а) призывы;

б) психологические трюки.

27. Для оказания влияния на тех, кто им нужен, лидеры используют:

- а) логические коммуникации;
- б) психологические трюки.

28. Термин «психологическая защита» впервые применен:

- а) в психоанализе;
- б) в гештальт-психологии.

29. Внутрличностные и межличностные психологические защиты:

- а) ни то ни другое;
- б) взаимозависимы и взаимобратимы.

30. Самым филогенетически древним способом защиты является:

- а) бегство;
- б) замирание и прятание.

31. Смена темы беседы на безопасную, прерывание беседы под благовидным предлогом, нежелание обострять отношения с собеседником и т.п. действия есть проявления такой базовой защитной установки, как:

- а) игнорирование;
- б) уход.

32. Психологические защиты, релевантные характеру угрозы, принято называть:

- а) неспецифическими;
- б) специфическими.

33. Направленность защитных действий на созидание, рост, прогрессивное развитие (отношений, психологического состояния и т.п.) свидетельствует:

- а) конструктивности;
- б) об их эффективности.

34. Наиболее универсальным приемом защиты психических процессов от манипуляции является:

- а) непредсказуемость;
- б) предсказуемость реакций адресата воздействия.

35. Неконгруэнтность в поведении (противоречивость вербальной и невербальной информации), наличие манипуляции:

- а) опровергает;
- б) подтверждает.

36. Регрессия к инфантильным реакциям (плач, агрессия, тоска, чувство одиночества и т.п.):

- а) не является;
- б) является индикатором манипулятивного воздействия.

37. Дефицит времени, отпущенного на принятие решения:

- а) не подтверждает наличие манипуляции;
- б) позволяет предположить наличие манипуляции.

38. Распознавание угрозы манипулятивного воздействия, построенное на знании особенностей текущей ситуации и вовлеченных в нее участников, принято называть:

- а) эмоциональным;

б) рациональным.

39. В управленческой среде приемы манипуляции:

- а) ценятся очень высоко;
- б) считаются недопустимыми.

40. С устранением манипуляции сложившаяся в организации структура взаимоотношений:

- а) сохраняется;
- б) разрушается.

41. Без манипуляции психологическое качество управления:

- а) снижается;
- б) повышается.

42. В образовании (воспитании и обучении) манипуляция:

- а) занимает почетное место;
- б) полностью исключена.

Ключи к тесту

Вариант 1										Вариант 2									
1	б	11	а	21	б	31	б	41	б	1	а	11	б	21	а	31	а	41	а
2	б	12	а	22	а	32	а	42	б	2	а	12	б	22	б	32	б	42	а
3	б	13	б	23	а	33	б			3	а	13	а	23	б	33	а		
4	б	14	б	24	б	34	б			4	а	14	а	24	а	34	а		
5	б	15	б	25	б	35	б			5	а	15	а	25	а	35	а		
6	б	16	б	26	б	36	б			6	а	16	а	26	а	36	а		
7	б	17	а	27	б	37	б			7	а	17	б	27	а	37	а		
8	б	18	б	28	б	38	а			8	а	18	а	28	а	38	б		
9	б	19	б	29	б	39	а			9	а	19	а	29	а	39	б		
10	а	20	б	30	б	40	б			10	б	20	а	30	а	40	а		

6.5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

С целью определения уровня овладения компетенциями, закрепленными за дисциплиной, в заданные преподавателем сроки проводится текущий и промежуточный контроль знаний, умений и навыков каждого обучающегося. Все виды текущего контроля осуществляются на практических занятиях. Исключение составляет устный опрос, который может проводиться в начале или конце лекции в течение 15-20 мин. с целью закрепления знаний терминологии по дисциплине. При оценке компетенций принимается во внимание формирование профессионального мировоззрения, определенного уровня включённости в занятия, рефлексивные навыки, владение изучаемым материалом.

Процедура оценивания компетенций обучающихся основана на следующих стандартах:

1. Периодичность проведения оценки.
2. Многоступенчатость: оценка (как преподавателем, так и обучающимися группы) и самооценка обучающегося, обсуждение результатов и комплекс мер по устранению недостатков.
3. Единство используемой технологии для всех обучающихся, выполнение условий сопоставимости результатов оценивания.
4. Соблюдение последовательности проведения оценки.

Текущая аттестация обучающихся.

Текущая аттестация обучающихся по дисциплине «Психология влияния» проводится в соответствии с локальными нормативными актами СГТИ и является обязательной.

Текущая аттестация по дисциплине «Психология влияния» проводится в форме опроса и контрольных мероприятий по оцениванию фактических результатов обучения обучающихся и осуществляется преподавателем дисциплины.

Объектами оценивания выступают:

1. Учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);
2. Степень усвоения теоретических знаний в качестве «ключей анализа»;
3. Уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы;
4. Результаты самостоятельной работы (изучение книг из списка основной и дополнительной литературы).

Активность обучающегося на занятиях оценивается на основе выполненных обучающимся работ и заданий, предусмотренных данной рабочей программой дисциплины.

Кроме того, оценивание обучающегося проводится на текущем контроле по дисциплине. Оценивание обучающегося на контрольной неделе проводится преподавателем независимо от наличия или отсутствия обучающегося (по уважительной или неуважительной причине) на занятии. Оценка носит комплексный характер и учитывает достижения обучающегося по основным компонентам учебного процесса за текущий период.

Оценивание обучающегося носит комплексный характер и учитывает достижения обучающегося по основным компонентам учебного процесса за текущий период с выставлением оценок в ведомости.

Промежуточная аттестация обучающихся.

Промежуточная аттестация обучающихся по дисциплине «Психология влияния» проводится в соответствии с локальными нормативными актами СГТИ и является обязательной.

Промежуточная аттестация по дисциплине «Психология влияния» проводится в соответствии с учебным планом в 8-м семестре для очно-заочной формы обучения в виде зачета с оценкой в период зачетно-экзаменационной сессии в соответствии с графиком проведения.

Обучающиеся допускаются к зачету по дисциплине в случае выполнения им учебного плана по дисциплине: выполнения всех заданий и мероприятий, предусмотренных программой дисциплины.

Оценка знаний обучающегося на зачете определяется его учебными достижениями в семестровый период и результатами текущего контроля знаний и выполнением им заданий.

Знания умения, навыки обучающегося на зачете оцениваются как: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Основой для определения оценки служит уровень усвоения обучающимися материала, предусмотренного данной рабочей программой.

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

а) основная учебная литература:

1. Мельникова, Н. А. Социальная психология : учебное пособие / Н. А. Мельникова. — 2-е изд. — Саратов : Научная книга, 2019. — 159 с. — ISBN 978-5-9758-1778-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/81050.html> . – ЭБС «IPRbooks»
2. Бодров, М. А. Психологическое воздействие на личность : учебно-методическое пособие / М. А. Бодров. — Орел : Межрегиональная Академия безопасности и выживания (МАБИБ), 2017. — 225 с. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/73254.html> . – ЭБС «IPRbooks»
3. Мартынова, Е. В. Индивидуальное психологическое консультирование. Теория, практика, обучение / Е. В. Мартынова. — 2-е изд. — Москва : Генезис, 2020. — 383 с. — ISBN 978-5-98563-406-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/95360.html> . – ЭБС «IPRbooks»
4. Латынов, В. В. Психология коммуникативного воздействия / В. В. Латынов. — 2-е изд. — Москва : Издательство «Институт психологии РАН», 2019. — 368 с. — ISBN 978-5-9270-0255-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/88403.html> . – ЭБС «IPRbooks»

б) дополнительная учебная литература:

1. Фрейд, З. Психология масс и анализ человеческого «Я» / З. Фрейд. — 2-е изд. — Москва : Академический проект, 2020. — 117 с. — ISBN 978-5-8291-2862-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/110095.html> . – ЭБС «IPRbooks»
2. Психология лидерства: теория и практика : учебное пособие / Е. Ю. Мазур, А. В. Шилакина, Н. А. Шилакина, Е. С. Шульгина. — Москва : Институт мировых цивилизаций, 2020. — 392 с. — ISBN 978-5-6043442-7-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/99297.html> . – ЭБС «IPRbooks»

8. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Вид деятельности	Методические указания по организации деятельности студента
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает

	<p>трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.</p>
Практические занятия	<p>Проработка рабочей программы, уделяя особое внимание целям и задачам, структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом. Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.</p>
Индивидуальные задания	<p>Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующихся для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др.</p>
Самостоятельная работа	<p>Самостоятельная работа проводится с целью: систематизации и закрепления полученных теоретических знаний и практических умений обучающихся; углубления и расширения теоретических знаний студентов; формирования умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию, учебную и специальную литературу; развития познавательных способностей и активности обучающихся: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности, организованности; формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, совершенствованию и самоорганизации; формирования профессиональных компетенций; развитию исследовательских умений обучающихся. Формы и виды самостоятельной работы: чтение основной и дополнительной литературы – самостоятельное изучение материала по рекомендуемым литературным источникам; работа с библиотечным каталогом, самостоятельный подбор необходимой литературы; работа со словарем, справочником; поиск необходимой информации в сети Интернет; конспектирование источников; реферирование источников; составление аннотаций к прочитанным литературным источникам; составление рецензий и отзывов на прочитанный материал; составление обзора публикаций по теме; составление и разработка терминологического словаря; составление хронологической таблицы; составление библиографии (библиографической картотеки); подготовка к различным формам текущей и промежуточной аттестации (к тестированию, зачету); выполнение домашних контрольных работ; самостоятельное выполнение практических заданий репродуктивного типа (ответы на вопросы, тесты; выполнение творческих заданий). Технология организации самостоятельной работы обучающихся включает использование информационных и материально-технических ресурсов образовательного учреждения: библиотеку с читальным залом, укомплектованную в соответствии с существующими нормами; учебно-методическую базу учебных кабинетов, лабораторий и зала кодификации; компьютерные классы с возможностью работы в сети Интернет; аудитории (классы) для консультационной деятельности; учебную и учебно-методическую литературу, разработанную с учетом увеличения доли самостоятельной работы студентов, и иные методические материалы. Перед выполнением обучающимися внеаудиторной самостоятельной работы преподаватель проводит консультирование по выполнению задания, который включает цель задания, его содержания, сроки выполнения, ориентировочный объем работы, основные требования к результатам работы, критерии оценки. Во время выполнения</p>

	<p>обучающимися внеаудиторной самостоятельной работы и при необходимости преподаватель может проводить индивидуальные и групповые консультации. Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами обучающихся в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений обучающихся. Контроль самостоятельной работы предусматривает:</p> <ul style="list-style-type: none"> - соотнесение содержания контроля с целями обучения; объективность контроля; - валидность контроля (соответствие предъявляемых заданий тому, что предполагается проверить); - дифференциацию контрольно-измерительных материалов. <p>Формы контроля самостоятельной работы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы преподавателем; - организация самопроверки, - взаимопроверки выполненного задания в группе; обсуждение результатов выполненной работы на занятии; - проведение письменного опроса; - проведение устного опроса; - организация и проведение индивидуального собеседования; - организация и проведение собеседования с группой; - защита отчетов о проделанной работе.
Опрос	<p>Опрос - это средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выявление объема знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Проблематика, выносимая на опрос определена в заданиях для самостоятельной работы обучающегося, а также может определяться преподавателем, ведущим семинарские занятия. Во время проведения опроса обучающийся должен уметь обсудить с преподавателем соответствующую проблематику на уровне диалога.</p>
Коллоквиум	<p>Коллоквиум (от латинского colloquium – разговор, беседа) – одна из форм учебных занятий, беседа преподавателя с обучающимися на определенную тему из учебной программы. Цель проведения коллоквиума состоит в выяснении уровня знаний, полученных учащимися в результате прослушивания лекций, посещения семинаров, а также в результате самостоятельного изучения материала. В рамках поставленной цели решаются следующие задачи:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выяснение качества и степени понимания учащимися лекционного материала; - развитие и закрепление навыков выражения учащимися своих мыслей; - расширение вариантов самостоятельной целенаправленной подготовки учащихся; - развитие навыков обобщения различных литературных источников; - предоставление возможности учащимся сопоставлять разные точки зрения по рассматриваемому вопросу. <p>В результате проведения коллоквиума преподаватель должен иметь представление:</p> <ul style="list-style-type: none"> - о качестве лекционного материала; - о сильных и слабых сторонах своей методики чтения лекций; - о сильных и слабых сторонах своей методики проведения семинарских занятий; - об уровне самостоятельной работы учащихся; - об умении обучающихся вести дискуссию и доказывать свою точку зрения;

	<ul style="list-style-type: none"> - о степени эрудированности обучающихся; - о степени индивидуального освоения материала конкретными обучающимися. <p>В результате проведения коллоквиума обучающийся должен иметь представление:</p> <ul style="list-style-type: none"> - об уровне своих знаний по рассматриваемым вопросам в соответствии с требованиями преподавателя и относительно других студентов группы; - о недостатках самостоятельной проработки материала; - о своем умении излагать материал; - о своем умении вести дискуссию и доказывать свою точку зрения. <p>В зависимости от степени подготовки группы можно использовать разные подходы к проведению коллоквиума. В случае, если большинство группы с трудом воспринимает содержание лекций и на практических занятиях демонстрирует недостаточную способность активно оперировать со смысловыми единицами и терминологией курса, то коллоквиум можно разделить на две части. Сначала преподаватель излагает базовые понятия, содержащиеся в программе. Это должно занять не более четверти занятия. Остальные три четверти необходимо посвятить дискуссии, в ходе которой обучающиеся должны убедиться и, главное, убедить друг друга в обоснованности и доказательности полученного видения вопроса и его соответствия реальной практике. Если же преподаватель имеет дело с более подготовленной, самостоятельно думающей и активно усваивающей смысловые единицы и терминологию курса аудиторией, то коллоквиум необходимо провести так, чтобы сами обучающиеся сформулировали изложенные в программе понятия, высказали несовпадающие точки зрения и привели практические примеры. За преподавателем остается роль модератора (ведущего дискуссии), который в конце «лишь» суммирует совместно полученные результаты.</p>
Эссе	<p>Слово «эссе» в переводе с французского языка (essai) означает «опыт, очерк, попытка». Это форма представления письменного материала, отличающаяся сочетанием глубины и актуальности рассматриваемой проблемы с простым, искренним, подчеркнуто индивидуальным стилем изложения. Создателем этого литературного жанра считается французский философ-гуманист Мишель Эйкли де Монтень, назвавший свое основное философское произведение «Опыты». (Сочинение направлено против догматизма в мышлении и проникнуто духом гуманизма и вольнодумства). Целесообразность использования этой формы самостоятельной работы в процессе обучения подтверждается, прежде всего, тем, что она позволяет формировать и развивать у обучающихся навык выработки суждения, наличие которого является одним из основных критериев оценки качества специалиста. Использование формы эссе дает возможность преподавателям выявлять способность и умение обучающихся излагать изученный материал своими словами, оценивать уровень понимания и усвоения ими полученной информации. Обучающиеся получают возможность (особенно на младших курсах, когда у них еще недостаточно развит навык системного изложения материала) высказать свое мнение о предмете в доступном для них стиле. При написании эссе обучающиеся должны учитывать следующие методические требования:</p> <p>в этой форме самостоятельной работы обучающемуся следует высказываться свободно и открыто, не оглядываясь на авторитеты, устоявшиеся мнения, критично оценивать рассматриваемый материал, указывать на нечетко или непонятно сформулированные позиции,</p>

	<p>противоречия, замеченные при ознакомлении с тем или иным источником информации. При этом критика должна быть аргументированной и конструктивной;</p> <p>в этой форме самостоятельной работы вполне допускается заблуждение, высказывание ошибочной и, даже, заведомо неверной (с общепринятых позиций) точки зрения (как известно, это является одним из условий появления новых и оригинальных идей);</p> <p>обучающемуся необходимо высказать именно собственную точку зрения, свое согласие или несогласие с имеющимися позициями и высказываниями по данному вопросу. Эссе не должно быть простым изложением полученных сведений;</p> <p>написание эссе должно быть основано на предварительном ознакомлении не менее чем с тремя различными произведениями по данной теме (с указанием их авторов и названий);</p> <p>в эссе должны иметь место сопоставление и оценка различных точек зрения по рассматриваемому вопросу (с обязательной ссылкой на названия публикаций и их авторов);</p> <p>в эссе должно быть сведено до минимума или исключено дословное переписывание литературных источников, материал должен быть изложен своими словами.</p> <p>Объем эссе, в зависимости от темы, может колебаться от 5 до 30 страниц (полуторный межстрочный интервал, шрифт Times New Roman, размер - 14).</p>
Тестирование	<p>Контроль в виде тестов может использоваться после изучения каждой темы курса. Итоговое тестирование можно проводить в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - компьютерного тестирования, т.е. компьютер произвольно выбирает вопросы из базы данных по степени сложности; - письменных ответов, т.е. преподаватель задает вопрос и дает несколько вариантов ответа, а обучающийся на отдельном листе записывает номера вопросов и номера соответствующих ответов. <p>Для достижения большей достоверности результатов тестирования следует строить текст так, чтобы у обучающихся было не более 40 – 50 секунд для ответа на один вопрос. Итоговый тест должен включать не менее 60 вопросов по всему курсу. Значит, итоговое тестирование займет целое занятие. Оценка результатов тестирования может проводиться двумя способами:</p> <p>1) по 5-балльной системе, когда ответы студентов оцениваются следующим образом:</p> <ul style="list-style-type: none"> - «отлично» – более 80% ответов правильные; - «хорошо» – более 65% ответов правильные; - «удовлетворительно» – более 50% ответов правильные. <p>Обучающиеся, которые правильно ответили менее чем на 70% вопросов, должны в последующем пересдать тест. При этом необходимо проконтролировать, чтобы вариант теста был другой;</p> <p>2) по системе зачет-незачет, когда для зачета по данной дисциплине достаточно правильно ответить более чем на 70% вопросов.</p>
Подготовка к зачету	<p>При подготовке к зачету необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу и др. Основное в подготовке к сдаче зачета с оценкой по дисциплине «Психология влияния» - это повторение всего материала дисциплины, по которому необходимо сдавать зачет. При подготовке к сдаче зачета обучающийся весь объем работы должен распределять равномерно по дням, отведенным для подготовки к зачету, контролировать каждый день выполнение намеченной работы. Подготовка к зачету включает в себя три этапа:</p> <ul style="list-style-type: none"> - самостоятельная работа в течение семестра; - непосредственная подготовка в дни, предшествующие зачету по темам курса;

	<p>- подготовка к ответу на задания, содержащиеся в вопросы (тестах) зачета.</p> <p>Для успешной сдачи зачета по дисциплине «Психология влияния» обучающиеся должны принимать во внимание, что:</p> <ul style="list-style-type: none"> - все основные вопросы, указанные в рабочей программе, нужно знать, понимать их смысл и уметь его разъяснить; - указанные в рабочей программе формируемые профессиональные компетенции в результате освоения дисциплины должны быть продемонстрированы студентом; - семинарские занятия способствуют получению более высокого уровня знаний и, как следствие, более высокой оценке на зачете; - готовиться к зачету необходимо начинать с первой лекции и первого семинара.
--	--

9. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Для осуществления образовательного процесса по дисциплине «Психология влияния» необходимо использование следующих помещений:

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения (мебель аудиторная (столы, стулья, доска), стол, стул преподавателя) и технические средства обучения (персональный компьютер; мультимедийное оборудование);
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду СГТИ.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде СГТИ из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

10.1 Лицензионное программное обеспечение:

1. Microsoft Open License, Windows 7 Professional.
2. Microsoft Office Professional.
3. WinRAR.
4. AST Test.
5. Антивирус Avira.
6. Графическая платформа labVIEW2012 для лабораторных практикумов.
7. Пакет программ 1С V8.3.
8. Система автоматизированного проектирования и черчения AutoCaD.
9. Система автоматизированного проектирования Mathcad V14.
10. Система автоматизированного проектирования – КОМПАС 3D V9.
11. Программное обеспечение для компьютерного лингафонного кабинета Linco v 8.2.

10.2. Электронно-библиотечная система:

Электронная библиотечная система (ЭБС): <http://www.iprbookshop.ru>

10.3. Современные профессиональные баз данных:

Электронная библиотечная система «IPRbooks» [Электронный ресурс]. – Электрон. дан.

– Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru>

Научная электронная библиотека <http://www.elibrary.ru>

10.4. Информационные справочные системы:

Компьютерная справочная правовая система «Консультант Плюс»

<http://www.consultant.ru>

11. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Для обеспечения образования инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья по личному заявлению обучающегося разрабатывается адаптированная образовательная программа, индивидуальный учебный план с учетом особенностей их психофизического развития и состояния здоровья, в частности применяется индивидуальный подход к освоению дисциплины, индивидуальные задания: рефераты, письменные работы и, наоборот, только устные ответы и диалоги, индивидуальные консультации, использование диктофона и других записывающих средств для воспроизведения лекционного и семинарского материала.

В целях обеспечения обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья библиотека комплектует фонд основной учебной литературой, адаптированной к ограничению их здоровья, предоставляет возможность удаленного использования электронных образовательных ресурсов, доступ к которым организован в СГТИ. В библиотеке проводятся индивидуальные консультации для данной категории пользователей, оказывается помощь в регистрации и использовании сетевых и локальных электронных образовательных ресурсов, предоставляются места в читальном зале, оборудованные программами невидимого доступа к информации, экранными увеличителями и техническими средствами усиления остаточного зрения: Microsoft Windows 7, Центр специальных возможностей, Экранная лупа; Microsoft Windows 7, Центр специальных возможностей, Экранный диктор; Microsoft Windows 7, Центр специальных возможностей, Экранная клавиатура.

12. Лист регистрации изменений

Рабочая программа учебной дисциплины обсуждена и утверждена на заседании Ученого совета от 31.08.2021 года протокол № 1.

Лист регистрации изменений

№ п/п	Содержание изменения	Реквизиты документа об утверждении изменения	Дата введения изменения
1.	Утверждена решением Ученого совета на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 37.03.01 Психология (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 29.07.2020 г. № 839	Протокол заседания Ученого совета от 31.08.2021 года протокол № 1	01.09.2021
2.			
3.			