


МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Факультет психологии

Кафедра общей психологии

Утверждено на заседании кафедры
протокол № 10 от «20» июня 2019 г.
Зав. кафедрой
Галяутдинова С.И. 

Согласовано

Председатель УМК факультета
Асафьева Н.В. 

Рабочая программа дисциплины

«Психология влияния»


вариативная часть

программа бакалавриата

направление подготовки 37.03.01 «Психология»

Направленность (профиль) подготовки «Практическая психология»

Квалификация бакалавр

Разработчик (составитель): доцент кафедры общей психологии	 / Щербаков С. В.
---	--

Для приема: 2019 год

Уфа – 2019

Составитель / составители:  доц., к.пс.н. Щербаков С.В.

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на заседании кафедры общей психологии, протокол № 10 от «20» июня 2019 г.

Заведующий кафедрой  Галяутдинова С.И.

Список документов и материалов

1.	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	4
2.	Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы	5
3.	Содержание рабочей программы (объем дисциплины, типы и виды учебных занятий, учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся)	5
4.	Фонд оценочных средств по дисциплине	
4.1.	Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания	6
4.2.	Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций	9
4.3.	<i>Рейтинг-план дисциплины (при необходимости)</i>	19
5.	Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	
5.1.	Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	20
5.2.	Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины	21
6.	Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине	23

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

(с ориентацией на карты компетенций)

Соответствие этапов освоения компетенции планиваемым результатам обучения

В результате освоения образовательной программы обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине:

	Результаты обучения	Формируемая компетенция (с указанием кода)
Знать	Принципы и методы оптимизации психологического влияния	ПК -3 - способность к осуществлению стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных методов и технологий
	Принципы и способы разрешения конфликтов	
	Принципы и методы выбора стратегий и тактик психологического влияния	
	Закономерности психологического воздействия, видов и форм влияния, защиты от манипуляций	
	Негативный характер манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивные особенности манипулятивных технологий в быту	
	Виды и процессы манипулятивного воздействия, типы манипуляторов, приемы психологических защит, способы борьбы с манипуляторами и противодействия обману в различных областях жизнедеятельности	
Умения	Применять принципы и методы оптимизации психологического влияния	ПК -3 - способность к осуществлению стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных методов и технологий
	Использовать принципы и способы разрешения конфликтов	
	Применять принципы и методы выбора стратегий и тактик психологического влияния	
	Использовать закономерности психологического воздействия, видов и форм влияния, защиты от манипуляций	
	Уметь распознавать и популяризировать среди населения негативный характер манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивные особенности манипулятивных технологий в быту	
	Уметь распознавать и популяризировать среди населения приемы психологических защит, способы борьбы с манипуляторами и противодействия обману в различных областях жизнедеятельности	
Навыки	Владеть навыками применения принципов и методов оптимизации психологического влияния	ПК -3 - способность к осуществлению стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием
	Владеть навыками использования принципов и способов разрешения	

	конфликтов	традиционных методов и технологий
	Владеть навыками применения принципов и методов выбора стратегий и тактик психологического влияния	
	Владеть навыками использования закономерностей психологического воздействия, видов и форм влияния, защиты от манипуляций	
	Владеть навыками распознавания и популяризации среди населения негативного характера манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивные особенности манипулятивных технологий в быту	
	Владеть навыками популяризации среди населения приемов психологических защит, способов борьбы с манипуляторами и противодействия обману в различных областях жизнедеятельности	

2. Цель и место дисциплины «Психология влияния» в структуре образовательной программы

Курс «Психология влияния» изучается студентами на втором курсе очного отделения в 3 семестре и на 3 курсе (сессия 3) заочного отделения. Дисциплина «Психология влияния» относится к дисциплинам по выбору.

Целью данного курса является формирование базового уровня знаний, умений и навыков по психологии влияния у студентов, обучить будущих специалистов знаниям и представлениям о современных научных концепциях и реализации современных технологий организации психология влияния. Планируется развить у студентов профессиональное мышление в области проектирования, психологического анализа и организации межличностного воздействия, в ходе которого реализуется целенаправленное воздействие на личность, популяризации негативного характера манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивных особенности манипулятивных технологий в быту. Планируемые результаты обучения соотносятся с компетенциями, формируемыми в процессе освоения дисциплины.

Дисциплина «Психология влияния» связана практически со всеми психологическими дисциплинами, где решаются задачи общения, управления и передачи социокультурного опыта («Основы социальной работы», «Психология управления», «Социальная психология», «Психология личности», «Педагогика» и др.). Для изучения данного предмета необходимы компетенции, сформированные у обучающихся в результате обучения в высшей школе и в результате освоения дисциплин ООП подготовки бакалавров по таким предметам, как «Философия», «Общая психология», «Общий психологический практикум» и др.

3. Содержание рабочей программы (объем дисциплины, типы и виды учебных занятий, учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся)

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

Содержание рабочей программы для очного и заочного отделений представлено в Приложении № 1.

**4. Фонд оценочных средств для проведения
аттестации обучающихся по дисциплине**

«Психология влияния»

4.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Компетенция ПК-3 – «Способность к осуществлению стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных методов и технологий»

Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения	
		«Не зачтено»	«Зачтено»
Первый этап (уровень)	<p align="center">Знать:</p> <p>принципы и методы оптимизации психологического влияния; принципы и способы разрешения конфликтов; принципы и методы выбора стратегий и тактик психологического влияния; закономерности психологического воздействия, видов и форм влияния, защиты от манипуляций; негативный характер манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивные особенности манипулятивных технологий в быту; виды и процессы манипулятивного воздействия, типы манипуляторов, приемы психологических защит, способы борьбы с манипуляторами и противодействия обману в различных областях жизнедеятельности</p>	<p>Допускает грубые ошибки в демонстрации знаний принципов и методов оптимизации психологического влияния; принципов и способов разрешения конфликтов; принципов и методов выбора стратегий и тактик психологического влияния; закономерностей психологического воздействия, видов и форм влияния, защиты от манипуляций; негативного характера манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивных особенностей манипулятивных технологий в быту; видов и процессов манипулятивного воздействия, типов манипуляторов, приемов психологических защит, способов борьбы с манипуляторами и противодействия обману в различных областях жизнедеятельности</p>	<p>Знает достаточно в базовом объеме принципы и методы оптимизации психологического влияния; принципы и способы разрешения конфликтов; принципы и методы выбора стратегий и тактик психологического влияния; закономерности психологического воздействия, видов и форм влияния, защиты от манипуляций; негативный характер манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивные особенности манипулятивных технологий в быту; виды и процессы манипулятивного воздействия, типы манипуляторов, приемы психологических защит, способы борьбы с манипуляторами и противодействия обману в различных областях жизнедеятельности</p>

<p>Второй этап (уровень)</p>	<p>Уметь: применять принципы и методы оптимизации психологического влияния; использовать принципы и способы разрешения конфликтов; применять принципы и методы выбора стратегий и тактик психологического влияния; использовать закономерности психологического воздействия, видов и форм влияния, защиты от манипуляций; распознавать и популяризировать среди населения негативный характер манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивные особенности манипулятивных технологий в быту; распознавать и популяризировать среди населения приемы психологических защит, способы борьбы с манипуляторами и противодействия обману в различных областях жизнедеятельности</p>	<p>Демонстрирует частичные умения, допуская грубые ошибки в ходе применения принципов и методов оптимизации психологического влияния; принципов и способов разрешения конфликтов; принципов и методов выбора стратегий и тактик психологического влияния; закономерностей психологического воздействия, видов и форм влияния, защиты от манипуляций; распознавания и популяризации среди населения негативного характера манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивных особенностей манипулятивных технологий в быту; распознавания и популяризации среди населения приемов психологических защит, способов борьбы с манипуляторами и противодействия обману в различных областях жизнедеятельности</p>	<p>Умеет применять в базовом (стандартном) объеме принципы и методы оптимизации психологического влияния; использовать принципы и способы разрешения конфликтов; применять принципы и методы выбора стратегий и тактик психологического влияния; использовать закономерности психологического воздействия, видов и форм влияния, защиты от манипуляций; распознавать и популяризировать среди населения негативный характер манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивные особенности манипулятивных технологий в быту; распознавать и популяризировать среди населения приемы психологических защит, способы борьбы с манипуляторами и противодействия обману в различных областях жизнедеятельности</p>
------------------------------	---	--	--

<p>Третий этап (уровень)</p>	<p>Владеть:</p> <p>навыками применения принципов и методов оптимизации психологического влияния;</p> <p>навыками использования принципов и способов разрешения конфликтов;</p> <p>навыками применения принципов и методы выбора стратегий и тактик психологического влияния;</p> <p>навыками использования закономерностей психологического воздействия, видов и форм влияния, защиты от манипуляций;</p> <p>навыками распознавания и популяризации среди населения негативного характера манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивных особенностей манипулятивных технологий в быту;</p> <p>навыками популяризации среди населения приемов психологических защит, способов борьбы с манипуляторами и противодействия обману в различных областях жизнедеятельности</p>	<p>Демонстрирует низкий уровень владения, допуская грубые ошибки в ходе использования навыков применения принципов и методов оптимизации психологического влияния;</p> <p>навыков использования принципов и способов разрешения конфликтов;</p> <p>навыков применения принципов и методов выбора стратегий и тактик психологического влияния;</p> <p>навыков использования закономерностей психологического воздействия, видов и форм влияния, защиты от манипуляций;</p> <p>навыков распознавания и популяризации среди населения негативного характера манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивных особенностей манипулятивных технологий в быту;</p> <p>навыков популяризации среди населения приемов психологических защит, способов борьбы с манипуляторами и противодействия обману в различных областях жизнедеятельности</p>	<p>Владеет стандартными приемами в базовом объеме навыками применения принципов и методов оптимизации психологического влияния;</p> <p>навыками использования принципов и способов разрешения конфликтов;</p> <p>навыками применения принципов и методы выбора стратегий и тактик психологического влияния;</p> <p>навыками использования закономерностей психологического воздействия, видов и форм влияния, защиты от манипуляций;</p> <p>навыками распознавания и популяризации среди населения негативного характера манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивных особенностей манипулятивных технологий в быту;</p> <p>навыками популяризации среди населения приемов психологических защит, способов борьбы с манипуляторами и противодействия обману в различных областях жизнедеятельности</p>
------------------------------	--	--	---

4.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Этапы освоения	Результаты обучения	Компетенция	Оценочные средства
1-й этап Знания	Принципы и методы оптимизации психологического влияния	ПК-3 – способность к осуществлению стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных методов и технологий	Устный опрос, выступление с докладом, контрольная работа, аттестационный тест знаний
	Принципы и способы разрешения конфликтов		
	Принципы и методы выбора стратегий и тактик психологического влияния		
	Закономерности психологического воздействия, видов и форм влияния, защиты от манипуляций		
	Негативный характер манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивные особенности манипулятивных технологий в быту		
2-й этап Умения	Применять принципы и методы оптимизации психологического влияния	ПК-3 – способность к осуществлению стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных методов и технологий	Контрольная работа, решение практико-ориентированных задач
	Использовать принципы и способы разрешения конфликтов с		
	Применять принципы и методы выбора стратегий и тактик психологического влияния		
	Использовать закономерности психологического воздействия, видов и форм влияния, защиты от		
	Уметь распознавать и популяризировать среди населения негативный		

	<p>характер манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивные особенности манипулятивных технологий в быту</p> <p>Уметь распознавать и популяризировать среди населения приемы психологических защит, способы борьбы с манипуляторами и противодействия обману в различных областях жизнедеятельности</p>		
3-ий этап владеть навыками	Владеть навыками применения принципов и методов оптимизации психологического влияния	ПК-3 – способность к осуществлению стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных методов и технологий	Контрольная работа, решение практико-ориентированных задач
	Владеть навыками использования принципов и способов разрешения конфликтов		
	Владеть навыками применения принципов и методы выбора стратегий и тактик психологического влияния		
	Владеть навыками использования закономерностей психологического воздействия, видов и форм влияния, защиты от манипуляций		
	Владеть навыками распознавания и популяризации среди населения негативного характера манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивных особенностей манипулятивных технологий в быту		
	Владеть навыками популяризации среди населения приемов психологических защит, способов борьбы с манипуляторами и противодействия обману в различных областях жизнедеятельности		

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Устный групповой опрос

Устный групповой опрос проводится после изучения новой темы с целью выяснения наиболее сложных вопросов, степени усвоения информации, поддержания внимания слушающей аудитории.

Требования к ответам студентов в ходе устного группового опроса

Ответы студентов должны представлять собой полную, развернутую информацию на поставленный вопрос. Должна быть показана совокупность осознанных знаний о предмете и объекте изучения, доказательно раскрыты основные положения, изложенными литературным грамотным языком. Студент должен свободно оперировать понятиями, терминами, персоналиями и др.

В ответе должна отслеживаться четкая структура, выстроенная в логической последовательности. На возникшие вопросы преподавателя студенту необходимо давать четкие, конкретные ответы, показывая умение выделять существенные и несущественные моменты материала.

Критерии и шкалы оценивания устного опроса для студентов очного отделения

- 2 балла выставляется студенту, если точно используется специализированная терминология, показано уверенное владение нормативной базой;

- 1 балл выставляется студенту, если демонстрируется только приближенное понимание вопроса, имеются затруднения или допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии;

- 0 баллов выставляется студенту, если отсутствует понимание вопроса, допущены грубые ошибки в определении понятий, использовании терминологии.

Критерии и шкалы оценивания устного опроса для студентов заочного отделения

– «отлично» выставляется студенту, если точно используется специализированная терминология, показано уверенное владение нормативной базой, показана совокупность осознанных знаний об объекте изучения, доказательно раскрыты основные положения, в ответе отслеживается четкая структура, ответ изложен литературным грамотным языком, а на возникшие вопросы преподавателя студент давал четкие, конкретные ответы;

– «хорошо» выставляется студенту, если показано умение выделять существенные и несущественные моменты материала, ответ четко структурирован, выстроен в логической последовательности, изложен литературным грамотным языком, однако были допущены неточности в определении понятий, персоналий, терминов;

– «удовлетворительно» выставляется студенту, если дан неполный ответ на поставленный вопрос, логика и последовательность изложения имеют некоторые нарушения, допущены несущественные ошибки в изложении теоретического материала и употреблении терминов, персоналий, в ответе не присутствуют доказательные выводы, речь неграмотная.

– «неудовлетворительно» выставляется студенту, если дан неполный ответ на поставленный вопрос, логика и последовательность изложения имеют существенные нарушения, допущены существенные ошибки в теоретическом материале (фактах, понятиях, персоналиях); в ответе отсутствуют выводы, сформированность умений не показана, речь неграмотная.

Проблематика устного группового опроса

Тема 1. Введение в психологию влияния

1. Общая классификация видов психологического влияния.
2. Виды психологического влияния в зависимости от уровня его организации.
3. Виды психологического влияния в зависимости от коммуникативно-личностного потенциала субъекта влияния.

Тема 2. Социально-психологические механизмы влияния

1. Психологические особенности и механизмы приведения к согласию, убеждения и внушения.
2. Классический стратегийный подход в психологии влияния.
3. Модели субъективной полезности и этического порога.

4. Принципы и способы разрешения конфликтов с учетом социальных, этнических и культурных различий.

Тема 3. Психологические механизмы убеждения

1. Тематический анализ содержания стратегий воздействия.
2. Теория вежливости и приемы защиты Я-концепции.
3. Факторы оценки ситуаций влияния.

Тема 4. Современная психология межличностной коммуникации и психология влияния

1. Теория когнитивной сложности и психология влияния.
2. Модель имплицитных правил и психология убеждения.
3. Теория логики конструирования сообщений и психология влияния.

Тема 5. Психология манипулирования

1. Место манипуляции в системе человеческих отношений.
2. Основные подходы к манипуляции в современной психологии.
3. Виды и типы манипулятивных технологий.

Тема 6. Психологические механизмы манипулятивного воздействия

1. Общие механизмы манипулятивного воздействия.
2. Виды и процессы манипулятивного воздействия.
3. Типы манипуляторов.

Тема 7. Механизмы психологического воздействия лидеров

1. Виды лидеров.
2. Основные виды психологического воздействия лидеров.

Тема 8. Принципы и методы защиты от манипуляций

1. Виды психологических защит.
2. Механизмы психологических защит.
3. Психологические факторы внушаемости.

Доклады и сообщения

Доклад – развёрнутое сообщение или документ, содержимое которого представляет информацию и отражает суть вопроса или исследования применительно к определенной проблеме и ситуации. В некоторых случаях допускается изложение собственной точки зрения автора в рамках тематической проблематики, например, в выступлениях на семинарах, конференциях, диспутах, защите ВКР.

Требования к докладам и сообщениям студентов

Содержание доклада подчиняется следующим требованиям:

- умение анализировать материал и устанавливать причинно-следственные связи;
- полнота и аргументированность сформулированных выводов;
- использование дополнительной (в том числе и зарубежной) литературы при ответе;
- общая грамотность и культура изложения материала.

Требования к структуре доклада:

- во введении обосновывается актуальность темы, определяется цель работы, задачи и методы исследования;
- при определении целей и задач исследования необходимо правильно их формулировать;
- приветствуется иллюстрация содержания работы таблицами, графическим материалом (рисунками, схемами и т. п.);
- необходимо давать точные ссылки на используемую литературу;
- заключение должно содержать сделанные автором работы выводы, итоги исследования;
- вслед за заключением идёт список литературы, который должен быть составлен в соответствии с установленными требованиями.

Критерии и шкалы оценивания докладов студентов для студентов очного отделения

- 4 балла выставляется студенту, если точно используется специализированная терминология, показаны умение анализировать материал и устанавливать причинно-

следственные связи, полнота и аргументированность сформулированных выводов, продемонстрированы общая грамотность и культура изложения материала, использована дополнительная (в том числе и зарубежная) литература при ответе;

- 3 балла выставляется студенту, если показаны умение анализировать материал и устанавливать причинно-следственные связи, полнота и аргументированность сформулированных выводов, продемонстрированы общая грамотность и культура изложения материала, использована дополнительная литература, но при ответе допущены один-два недочета;

- 2 балла выставляется студенту, если показаны умение анализировать материал и устанавливать причинно-следственные связи, продемонстрированы общая грамотность и культура изложения материала, но обнаружено только приближенное понимание вопроса, имеются затруднения или допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии;

- 1 балл выставляется студенту, если показано неумение анализировать материал и устанавливать причинно-следственные связи, продемонстрирована неграмотность изложения материала, отсутствует понимание вопроса, допущены грубые ошибки в определении понятий, использовании терминологии.

Критерии и шкалы оценивания докладов студентов для студентов заочного отделения

- «отлично» выставляется студенту, если точно используется специализированная терминология, показаны умение анализировать материал и устанавливать причинно-следственные связи, полнота и аргументированность сформулированных выводов, продемонстрированы общая грамотность и культура изложения материала, использована дополнительная (в том числе и зарубежная) литература при ответе;

- «хорошо» выставляется студенту, если показаны умение анализировать материал и устанавливать причинно-следственные связи, полнота и аргументированность сформулированных выводов, продемонстрированы общая грамотность и культура изложения материала, использована дополнительная литература, но при ответе допущены один-два недочета;

- «удовлетворительно» выставляется студенту, если показаны умение анализировать материал и устанавливать причинно-следственные связи, продемонстрированы общая грамотность и культура изложения материала, но обнаружено только приближенное понимание вопроса, имеются затруднения или допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии;

- «неудовлетворительно» выставляется студенту, если показано неумение анализировать материал и устанавливать причинно-следственные связи, продемонстрирована неграмотность изложения материала, отсутствует понимание вопроса, допущены грубые ошибки в определении понятий, использовании терминологии.

Темы докладов и сообщений

Тема 1. Введение в психологию влияния

1. Эффективность влияния и социальный интеллект субъекта влияния.
2. Эмоциональный интеллект как фактор эффективности влияния.
3. Основные концепции психологии влияния и внушения.

Тема 2. Социально-психологические механизмы влияния

1. Виды психологического влияния в зависимости от уровня его организации.
2. Виды психологического влияния в зависимости от коммуникативно-личностного потенциала субъекта влияния.
3. Выбор стратегий и тактик психологического влияния с учетом социальных, этнических и культурных различий.

Тема 3. Социально-психологические механизмы влияния

1. Психологические механизмы убеждения
2. Психологические механизмы внушения.
3. Психологические механизмы заражения.

Тема 4. Современная психология

межличностной коммуникации и психология влияния

1. Конструктивные концепции убеждения.

2. Теория имплицитного влияния.
3. Теория логики конструирования сообщений.

Тема 5. Психология манипулирования

1. Подходы к пониманию термина «манипуляция» в отечественной и зарубежной психологии.
2. Методы скрытого управления человеком.
3. Конфликтные стратегии и манипуляции.

Тема 6. Психологические механизмы манипулятивного воздействия

1. Методы и приемы роботизации.
2. Структура социальной ситуации и манипулирование.
3. Подражание, внушение и отождествление.

Тема 7. Механизмы психологического воздействия лидеров

1. Социально-психологические механизмы воздействия на личность.
2. Теории лидерства и методы психологического влияния.
3. Отождествление, подражание и эмоциональные призывы лидеров.
4. Психологические трюки лидеров.

Тема 8. Принципы и методы защиты от манипуляций

1. Деструктивный эффект манипулятивного взаимодействия.
2. Общие правила противостояния деструктивному влиянию.
3. Базовые защитные установки личности.

Контрольные работы

Контрольные работы предполагают индивидуальное выполнение, ограниченное время и невозможность использовать справочные материалы. Контрольная работа - одна из форм проверки и оценки усвоенных знаний, получения информации о характере познавательной деятельности, уровня самостоятельности и активности студентов в учебном процессе, эффективности методов, форм и способов учебной деятельности. Эта форма самостоятельной работы студента выявляет умение применять теоретические знания на практике, помогает проверить усвоение курса перед экзаменом. Объем контрольной работы строго не регламентирован, обычно он не превышает 10-15 печатных страниц.

Требования к контрольной работе

Обязательные компоненты академической контрольной работы: оглавление, введение, основная часть, заключение, список использованных источников и литературы. Оглавление помещается на второй странице работы, и представляет собой ее план с указанием страниц.

Во введении обозначаются актуальность, цель и задачи контрольной работы, степень изученности проблемы (указать, кто занимался этой проблемой и насколько полно тема разработана). Основная часть представляет собой последовательное раскрытие пунктов плана с их указанием. В заключение выносятся выводы по работе.

Рекомендуемое количество источников использованной литературы – 10-15 источников. Содержание контрольной работы должно соответствовать теме, сформулированные выводы должны носить логичный и аргументированный характер, автор должен показать владение отечественной и зарубежной литературой, работа должна быть свободна от орфографических ошибок.

Шкалы и критерии оценивания контрольных работ для студентов очного отделения

- 6-7 баллов выставляется студенту, если контрольная работа соответствует теме, показано владение терминологией, текст логичен и аргументирован, автор владеет литературой, в работе сформулированы корректные и полные выводы, работа хорошо оформлена и структурирована

- 4-5 баллов выставляется студенту, если допущены недочеты при освещении основного содержания контрольной работы, не всегда соблюдается определенная логическая последовательность, не всегда точно сформулированы выводы;

- 2-3 балла выставляется студенту, если демонстрируется только приближенное понимание проблематики работы, имеются затруднения или допущены ошибки в использовании терминологии, не хватает логичности в изложении материала;

- 0-1 балл выставляется студенту, если демонстрируется непонимание проблемы,

допущены грубые ошибки в определении понятий и использовании терминологии, показано незнание не только зарубежных, но и отечественных источников, в работе не сформулированы выводы.

Шкалы и критерии оценивания контрольных работ для студентов заочного отделения

- «отлично» выставляется студенту, если контрольная работа соответствует теме, показано владение терминологией, текст логичен и аргументирован, автор владеет литературой, в работе сформулированы корректные и полные выводы, работа хорошо оформлена и структурирована

- «хорошо» выставляется студенту, если допущены недочеты при освещении основного содержания контрольной работы, не всегда соблюдается определенная логическая последовательность, не всегда точно сформулированы выводы;

- «удовлетворительно» выставляется студенту, если демонстрируется только приближенное понимание проблематики работы, имеются затруднения или допущены ошибки в использовании терминологии, не хватает логичности в изложении материала;

- «неудовлетворительно» выставляется студенту, если демонстрируется непонимание проблемы, допущены грубые ошибки в определении понятий и использовании терминологии, показано незнание не только зарубежных, но и отечественных источников, в работе не сформулированы выводы.

Темы контрольных работ

1. Общая классификация видов психологического влияния.
2. Виды противостояния влиянию.
3. Эффективность влияния и коммуникативно-личностного потенциала субъекта влияния.
4. Методы управленческого влияния.
5. Психологические особенности и механизмы приведения к согласию, убеждения и внушения.
6. Стратегийный подход в психологии убеждений.
7. Концептуальные параметры манипулятивных сообщений.
8. Методы борьбы с деструктивным влиянием.
9. Факторы оценки ситуаций влияния.
10. Теория вежливости и приемы защиты Я-концепции.
11. Принципы и способы разрешения конфликтов с учетом социальных, этнических и культурных различий.
12. Выбор стратегий и тактик психологического влияния с учетом социальных, этнических и культурных различий.
13. Закономерности видов и форм влияния с учетом социальных, этнических и культурных различий.
14. Закономерности защиты от манипуляций с учетом социальных, этнических и культурных различий.
15. Методы распознавания негативных форм манипуляции в системе человеческих отношений.
16. Методы борьбы с манипуляторами и противодействия обману в различных областях жизнедеятельности.
17. Способы невербального воздействия.
18. Методы скрытого управления человеком.
19. Современные зарубежные концепции психологии влияния.
20. Эмоциональный интеллект как фактор эффективности влияния.

Практико-ориентированные задания по учебному курсу

Практико-ориентированные задания – это проблемные ситуации, предназначенные для оценки сформированности знаний, умений и навыков студентов по курсу «Психология влияния».

Требования к решению практико-ориентированных заданий

Предложенный студентами ответ требует сформированных знаний, умений и навыков в области психологии влияния и должен удовлетворять следующим условиям:

- логичность, аргументированность и теоретическая обоснованность ответа;
- полнота ответа, учет всех возможных вариантов решения ситуации;
- выбор наиболее оптимального ответа.

Критерии оценки решения практико-ориентированных задач для студентов очного отделения

- 4 балла выставляется студенту, если в задаче приводится корректный, логически правильный и теоретически обоснованный ответ, по возможности приводятся различные варианты решений;
- 3 балла выставляется студенту, если в задаче приводится корректный и логически правильный ответ, но не учитываются разные варианты возможных решений и переформулировок условий задачи;
- 2 балла выставляется студенту, если в работе только намечается правильное решение задачи;
- 1 балл выставляется студенту, если демонстрируется непонимание проблемы и отсутствует научно обоснованный подход к решению задачи.

Критерии оценки решения практико-ориентированных задач для студентов заочного отделения

- «отлично» выставляется студенту, если в задаче приводится корректный, логически правильный и теоретически обоснованный ответ, по возможности приводятся различные варианты решений;
- «хорошо» выставляется студенту, если в задаче приводится корректный и логически правильный ответ, но не учитываются разные варианты возможных решений и переформулировок условий задачи;
- «удовлетворительно» выставляется студенту, если в работе только намечается правильное решение задачи;
- «неудовлетворительно» выставляется студенту, если демонстрируется непонимание проблемы и отсутствует научно обоснованный подход к решению задачи.

Примеры практико-ориентированных задач

1. Подчиненный приходит с вопросом, который сам не может решить ввиду отсутствия полномочий. Начальник, чтобы не выдать своего нежелания решать его, начинает постепенно «распалять» подчиненного — журить за действительные и мнимые недочеты.

Зачем так ведет себя руководитель. Как нужно вести себя в этой ситуации.

2. В течение прошлого года Иван был наставником по работе своего близкого друга и коллеги. Сегодня этот друг сильно удивил его, сообщив, что его взяли на работу в другую компанию и он должен переехать. Он не говорил, что ищет другую работу. Оцените, насколько эффективны в данной ситуации действия Ивана, направленные на сохранение хороших отношений между ними:

Ответ 1: Иван порадовался за друга и сказал ему, что он доволен, что тот получил новую работу. В последующие несколько недель Иван сделал все, чтобы рассеять все сомнения и сохранить их дружеские контакты.

Ответ 2: Иван расстроился по поводу того, что его друг уезжает, но он решил, что это произошло из-за того, что он не очень дорожил их дружбой. Он же не упоминал о том, что ищет работу. Смирившись, что его друг уезжает, Иван сделал вид, что ничего не происходит и стал искать новых друзей на работе.

Ответ 3: Иван очень рассердился на то, что его друг ничего не сказал. Он выказал свое неодобрение, решив не замечать своего друга, пока тот не объяснит свой поступок. Иван подумал, что если его друг не объяснится с ним, то это лишь подтвердит мнение Ивана, что с ним не стоит разговаривать.

Выберите наиболее приемлемый для вас ответ и обоснуйте его.

3. У вашего приятеля есть дополнительный билет на большой футбольный матч. Вы действительно хотели бы пойти на футбол и безуспешно пытались достать билет. Несмотря на то, что несколько человек просили вашего друга одолжить билет, вы очень хотите, чтобы ваш приятель дал вам лишний билет.

Выберите наиболее приемлемый для вас ответ и обоснуйте его.

1. Вы скажете ему, что он очень хороший человек и одолжит вам билет
2. Вы скажете ему, что рассматриваете это как личное одолжение с его стороны.
3. Вы скажете ему, что если он вам хороший друг, то он даст вам билет.
4. Вы сообщите ему, что если он не даст вам билет, то вы больше никогда не будете смотреть футбол с ним снова.
5. Вы ведете себя с ним как можно более любезно, чтобы расположить его к себе, прежде чем попросить билет.
6. Вы скажете ему, что если он откажется предоставить вам билет, то он будет чувствовать себя виноватым.
7. Вы ведете себя с ним как можно более любезно, чтобы расположить его к себе, прежде чем попросить билет.
4. Вы являетесь руководителем отдела и обнаруживаете, что ваш подчиненный не выполнил в срок ваше ответственное поручение. Вы вызываете его к себе и должны побудить его исправиться.

Выберите наиболее приемлемый для вас ответ и обоснуйте его.

- а. Ты бездельник! Тебе нужно в кратчайший срок исправить ситуацию, иначе я тебе уволю.
- б. Я не могу поверить, что ты не закончил свою работу в срок!
- в. Очень жаль, что только сегодня выяснилось, что ты не успеваешь в срок. Ты всегда был образцовым работником, и я очень надеюсь, что ты предпримешь все усилия и справишься ситуацией.

5. В учебных переговорах участвуют две команды. Столы расставлены П-образно. Руководители сидят за столом-«перекладиной», а их команды (по 3 человека) – одна против другой. На том этапе, когда делегации обменивались аргументами относительно важных деталей соглашения, К. – руководитель одной из команд – применил следующую тактику. Когда говорил кто-нибудь из членов его команды, он внимательно выслушивал. Когда же слово брал кто-то из чужой команды, К. чуть склонялся к своему коллеге-руководителю и тихонько задавал какой-нибудь вопрос справочного характера.

Какой манипулятивный прием использовался в этой ситуации и к чему он мог привести?

6. Вы руководитель организации, в которой есть работник, который скорее числится, чем работает. Его это положение устраивает, а вас нет. В тоже время он демонстрирует окружающим свою заботу, любовь и сердечность. К какому типу манипуляторов он относится, и что вы предпримете для его перевоспитания?

7. Сотрудница одной фирмы пишет, что ее начальник всегда дарит ей цветы и небольшие подарки по различным поводам. Хотя она осознала, что достигла потолка в своей профессиональной сфере и появилась возможность пройти переподготовку и перейти в другой отдел, но она чувствует, что не имеет права уйти. Ведь начальник всегда был так внимателен к ней.

Какой механизм воздействия активно используется руководителем этой фирмы?

8. Сравните две ситуации:

а. Покупатель просит подать овощи посвежее: «Вон там, в том ящике». – «Да? А другим что достанется?» – парирует продавец, кивнув на очередь.

б. «В книжном магазине я взял с прилавка посмотреть словарь. Продавец: “Деловые люди к нему еще и вот эти две книги берут”. Уже захотелось купить – так убедительно прозвучало (а может, захотелось побыть деловым человеком). Но тут подумалось: “Да что я, “деловой” разве? Обойдется».

В какой ситуации использование психологической защиты оказалось успешным, а в какой – нет, и почему?

Тесты знаний

Тест знаний – это инструмент оценивания обученности учащихся, состоящий из системы тестовых заданий, стандартизированной процедуры проведения, обработки и анализа результатов.

Требования к ответам на тест знаний

Студенту за ответ, совпадающий с ключом, ставится один балл. Неправильный ответ оценивается нулем.

Шкалы оценивания тестов знаний для студентов очного отделения

Показателем успешности выполнения теста является общее число правильных ответов.

Шкалы оценивания тестов знаний для студентов заочного отделения

- «отлично» выставляется студенту, если он набрал не менее 80 процентов от максимального результата;
- «хорошо» выставляется студенту, если он набрал от менее 60 процентов от максимального результата;
- «удовлетворительно» выставляется студенту, если он набрал не менее 45 процентов от максимального результата;
- «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он набрал менее 45 процентов от максимального результата.

Примерные задания тестового контроля по дисциплине «Психология влияния»

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.
 - в) компьютером
 - г) планшетом.
2. К методам непреднамеренного влияния относится:
 - а) презентация
 - б) подражание.
 - в) внушение
 - г) медитация.
3. К методам целенаправленного влияния относится:
 - а) заражение
 - б) провоцирование.
 - в) намек
 - г) риторика.
4. К основным типам коммуникативно-личностного влияния относится:
 - а) личный магнетизм
 - б) «воинствующая добродетель».
 - в) агрессивность
 - г) нейротизм.
5. В семье причиной манипуляции со стороны одного из супругов является:
 - а) его уверенность в собственных силах
 - б) его несостоятельность.
 - в) нейротизм
 - г) харизма.
6. При манипулировании детьми родители занимают позицию:
 - а) властелина
 - б) жертвы.
 - в) мишени
 - г) посредника.
7. У учеников способность к манипулированию:
 - а) постоянно совершенствуется;
 - б) постепенно исчезает.
 - в) стабильна
 - г) неустойчива.
8. Начальник и подчиненный должны воспринимать друг друга:
 - а) как единомышленника

- б) как средство достижения цели.
 в) как посредники
 г) как манипуляторы.
9. При использовании в рекламе призывов типа «Ваши любимые достойны самого лучшего!» манипуляция направлена
 а) на сексуальный инстинкт покупателя
 б) на чувства покупателя
 в) на гастрономические потребности
 г) на зависть к другим потребителям.
10. Одним из признаков манипуляции является
 а) отношение к другому как к средству, объекту, орудию
 б) уважение адресата воздействия
 в) страх к оппоненту
 г) зависть к оппоненту.
11. При субъект-субъектных отношениях:
 а) другой человек обесценивается
 б) признается самооценку другого человека
 в) актуализируется страх к оппоненту
 г) актуализируется зависть к оппоненту.
12. При отношении к другому как к равному имеет место:
 а) партнерств
 б) соперничество.
 в) конфронтация
 г) легитимация.
13. Подпороговая подача материала является одним из приемов:
 а) сокрытия воздействия
 б) целенаправленного преобразования информации.
 в) убеждения
 г) аргументации.
14. Физические условия планирования манипуляции включают в себя:
 а) распределение ролей
 б) сенсорные компоненты.
 в) роли интерактантов
 г) симпатии к друг другу.
15. Забывает, не слышит, пассивен и молчалив манипулятор:
 а) «Прилипала»
 б) «Слюнтяй»
 в) «Деспот»
 г) «Зануда».

4.3. Рейтинг-план дисциплины «Психология влияния»

Направление – 37.03.01 «Психология», направленность (профиль) подготовки «Практическая психология». Курс 2, семестр 3.

Виды учебной деятельности студентов	Балл за конкретное задание	Число заданий в модуле	Баллы	
			Минимальный	Максимальный
Модуль 1				
Текущий контроль				
1. Устный групповой опрос	2	2	0	4
2. Практико-ориентированное задание	4	1	1	4
3. Контрольная работа	7	1	0	7
Рубежный контроль				

Тестовый контроль	1	17	0	17
Всего				32
Модуль 2				
Текущий контроль				
1. Устный групповой опрос	2	3	0	6
2. Практико-ориентированное задание	4	1	1	4
3. Контрольная работа	7	1	0	7
Рубежный контроль				
Тестовый контроль	1	15	0	15
Всего				32
Модуль 3				
Текущий контроль				
1. Устный групповой опрос	2	3	0	6
2. Доклады	4	1	1	4
3. Практико-ориентированное задание	4	2	1	8
Рубежный контроль				
Тестовый контроль	1	18	0	18
Всего				36
Итого				100
Поощрительные баллы				
1. Студенческая олимпиада			0	3
2. Проведение исследований			0	3
3. Публикация статей			0	4
Итого				110
Посещаемость (баллы вычитаются из общей суммы набранных баллов)				
1.Посещение лекционных за-			0	-6
2.Посещение практических (семинарских, лабораторных) занятий			0	-10
Итоговый контроль - зачет				

5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

5. 1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины «Психология влияния»

а) основная литература

1. Харламова Т. М. Психология влияния: учеб. пособие: [электронный ресурс]. – М.: Флинта, 2017. Доступ к тексту издания возможен через Электронный читальный зал (ЭЧЗ).

2. Семечкин Н. И. Социальная психология: учебник: Ч.1,2: [электронный ресурс]. – М.: Берлин: Директ-Медиа, 2014. Доступ к тексту издания возможен через Электронный читальный зал (ЭЧЗ).

б) дополнительная литература

3. Захарова Л. Н. Психология управления: учебное пособие: [электронный ресурс]. – М.: Логос, 2012. Доступ к тексту издания возможен через Электронный читальный зал (ЭЧЗ).

4. Мандель Б. Р. Психология рекламы: иллюстрированное учебное пособие: [электронный ресурс]. – М.; Берлин: Директ-Медиа, 2015. Доступ к тексту издания возможен через Электронный читальный зал (ЭЧЗ).

5. Мунин А. Н. Деловое общение: курс лекций: учебное пособие: [электронный ресурс]. – М.: Флинта, 2016. Доступ к тексту издания возможен через Электронный читальный зал (ЭЧЗ).

6. Рюмшина Л. И. Игры и манипуляции в межличностном общении: играть или не играть:

монография: [электронный ресурс]. – М.; Берлин: Директ-Медиа, 2015. Доступ к тексту издания возможен через Электронный читальный зал (ЭЧЗ).

5.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины «Психология влияния»

А. Отечественные источники литературы:

- электронный каталог библиотеки Башгосуниверситета;
- электронный каталог библиотеки МГУ им. Ломоносова: <http://www.lib.msu.su/>;
- электронная библиотека статей: <http://www.eLibrary.ru>;
- сайт факультета психологии МГУ: <http://www.flogiston.ru>;
- сайт факультета психологии образования МГППУ: <http://www.fpo.ru/>.

Б. Зарубежные источники литературы по психологии:

- Википедия (<https://www.wikipedia.org/>) и Сколапедия (<http://www.Scholarpedia.org/>);
- сервисы «Google Scholar» и «Google Books»;
- бесплатные ресурсы издательств Sage (www.sagepublications.com), Wiley (wileyonlinelibrary.com), Taylor & Francis (<http://www.tandfonline.com>) и др.;
- англоязычный справочный материал по данному предмету можно найти на сайте Американской психологической ассоциации (<http://www.apa.org>);
- бесплатный справочный материал в виде учебников, который находится по адресу: (<https://en.wikibooks.org/wiki/SubjectPsychology>);
- библиотека бесплатной литературы для студентов (online college classes), находящаяся по адресу: <http://www.onlinecollegeclasses.com/textbooks/psychology/>.

Перечень информационных ресурсов библиотеки Башгосуниверситета

Перечень договоров ЭБС (за период, соответствующий сроку получения образования по ООП)			
Факультет/Институт	Учебный год	Наименование документа с указанием реквизитов	Срок действия документа
Факультет психологии	2015/2016	Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека online», договор с ООО «Нексмедиа» № 587 от 29.07.2015 г.	С 01.10.2015 по 30.09.2016 г.
		Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека online», договор с ООО «Нексмедиа» №690 от 26.07.2016 г.	С 01.10.2016 по 30.09.2017 г.
		Электронно-библиотечная система издательства «Лань», договор с ООО «Издательство «Лань» № 586 от 29.07.2015 г.	С 01.10.2015 по 30.09.2016 г.
		Электронно-библиотечная система издательства «Лань», договор с ООО «Издательство «Лань» №691 от 01.08.2016 г.	С 01.10.2016 по 30.09.2017 г.
		Электронная база данных диссертаций РГБ, Договор с ФГБУ «РГБ» № 095/04/0496 от 19.10.2015 г.	С 19.10.2015 по 18.10.2016 г.
		База данных периодических изданий (на платформе East ViewEBSCO), договор с ООО «ИВИС» № 381 от 08.06.2015 г.	С 08.06.2015 по 30.06.2016 г.
		База данных периодических изданий (на платформе East ViewEBSCO), договор с ООО «ИВИС» №85-П от 10.06.2016 г.	С 10.06.2016 по 30.06.2017 г.
		База данных периодических изданий на платформе Научной электронной библиотеки (eLibrary), Договор с ООО «РУНЭБ» № 1051 от 18.11.2015 г.	С 01.01.2015 до 31.12.2016 г.
		База данных международных индексов научного цитирования SCOPUS, договор с ГПНТБ России	С 01.06.2015 по 31.12.2015 г.

		№2/БП/32 от 01.06.2015 г.	
		База данных международных индексов научного цитирования Web of Science, договор с ГПНТБ России №1/БП/5 от 01.06.2015 г.	С 01.06.2015 по 31.12.2015 г.
		База данных компании Annual Rewievs, договор с ГПНТБ России №AR 593/004 от 01.03.2016 г.	С 01.03.2016 по 31.12.2016 г.
		База данных компании Questel, договор с ГПНТБ России № Questel/593/004 от 01.03.2016 г.	С 01.03.2016 по 31.12.2016 г.
		База данных издательства Taylor&Francis, договор с ГПНТБ России №T&F/593/004 от 01.03.2016 г.	С 01.03.2016 по 31.12.2016 г.
	2016/2017	Договор на БД Annual Reviews между БашГУ и ГПНТБ России № AR 593/004 от 01.03.2016	С 01.03.2016 по 31.12.2016 г.
		Договор на БД Questel Orbit между БашГУ и ГПНТБ России № Questel 593/004 от 01.03.2016	С 01.03.2016 по 31.12.2016 г.
		Договор на БД Taylor&Francis между БашГУ и ГПНТБ России № T&F 593/004 от 01.03.2016	С 01.03.2016 по 31.12.2016 г.
		Договор на БД SCOPUS между БашГУ и ГПНТБ России № SCOPUS/043 от 20.07.2016	С 20.07.2016 по 31.12.2016
		Договор на БД Web of Science между БашГУ и ГПНТБ России № WoS/7 от 20.09.2016	С 20.09.2016 по 31.12.2016
		Договор на ЭБС между БашГУ и издательством «Лань» № 691 от 01.08.2016	С 01.10.2016 по 30.09.2017
		Договор на ЭБС «Университетская библиотека онлайн» между БашГУ и «Нексмедиа» № 690 от 26.07.2016	С 01.10.2016 по 30.09.2017
		Договор на БД диссертаций между БашГУ и РГБ № 1067/095/04/0368 от 25.11.2016	С 25.11.2016 по 24.11.2017
		Договор на БД Wiley Journals между БашГУ и ГПНТБ России № Wiley /6 от 01.12.2016	С 01.12.2016 по 31.12.2017
		Договор на доступ к электронным научным периодическим изданиям между БашГУ и РУНЭБ № 1051 от 11.11.2016	С 01.01.2017 по 31.12.2017
		Договор на БД периодических изданий между БашГУ и «ИВИС» № 85-П от 10.06.2016	С 01.07.2016 по 30.06.2017
		Договор на БД Annual Reviews между БашГУ и ГПНТБ России № AR/6 от 09.01.2017	С 01.12.2016 по 31.12.2017
		Договор на БД ProQuest между БашГУ и ГПНТБ России № ProQuest/6 от 01.04.2017	С 01.04.2017 по 31.12.2017
		Договор на БД Questel Orbit между БашГУ и ГПНТБ России № Questel /6 от 09.01.2017	С 09.01.2017 по 31.12.2017
		Договор на БД Taylor&Francis между БашГУ и ГПНТБ России № T&F/6 от 09.01.2017	С 09.01.2017 по 31.03.2017
	Договор на БД Taylor&Francis между БашГУ и ГПНТБ России № T&F/6 от 01.04.2017	С 01.04.2017 по 31.12.2017	
	2017/2018	Договор на ЭБС между БашГУ и издательством «Лань» № 838 от 29.08.2017	С 01.10.2017 по 30.09.2018
		Соглашение о сотрудничестве на бесплатные лекции ЭБС между БашГУ и издательством «Лань» № 16/17 от 28.08.2017	С 28.08.2017 по 30.09.2018
		Договор на ЭБС «Университетская библиотека онлайн» между БашГУ и «Нексмедиа» № 836 от 29.08.2017	С 01.10.2017 по 30.09.2018

		Договор на БД диссертаций между БашГУ и РГБ № 095/04/0220 от 06.12.2017	С 06.12.2017 по 05.12.2018
		Договор на доступ к электронным научным периодическим изданиям между БашГУ и РУНЭБ № 1256 от 13.12.2017	С 18.12.2017 по 17.12.2018
		Договор на БД периодических изданий между БашГУ и «ИВИС» № 136-П от 03.07.2017	С 01.07.2017 по 30.06.2018
		Договор на БД SCOPUS между БашГУ и ГПНТБ России № SCOPUS/6 от 08.08.2017	С 08.08.2017 по 31.12.2017
		Договор на БД Web of Science между БашГУ и ГПНТБ России № WoS/43 от 01.04.2017	С 01.04.2017 по 31.03.2018
		Договор на БД SpringerNature между БашГУ и ГПНТБ России № Springer/6 от 25.12.2017	С 25.12.2017 по 31.12.2018
		Договор на БД Annual Reviews между БашГУ и ГПНТБ России № AR/6 от 09.01.2018	С 09.01.2018 по 30.06.2018
		Договор на БД ProQuest между БашГУ и ГПНТБ России № ProQuest/6 от 09.01.2018	С 09.01.2018 по 30.06.2018
		Договор на БД Questel Orbit между БашГУ и ГПНТБ России № Questel /6 от 09.01.2018	С 09.01.2018 по 30.06.2018
		Договор на БД Taylor&Francis между БашГУ и ГПНТБ России № T&F/6 от 09.01.2018	С 09.01.2018 по 30.06.2018
		Договор на БД SCOPUS между БашГУ и ГПНТБ России № SCOPUS/6 от 09.01.2018	С 09.01.2018 по 31.12.2018
		Договор на БД Web of Science между БашГУ и ГПНТБ России № WoS/39 от 02.04.2018	С 02.04.2018 по 31.12.2018
		Договор на БД Wiley Journals между БашГУ и ГПНТБ России № Wiley /6 от 09.01.2018	С 09.01.2018 по 30.06.2018
	2018/2019	Договор на БД периодических изданий между БашГУ и «ИВИС» № 133-П1650 от 03.07.2018	С 01.07.2018 до 30.06.2019
		Договор на ЭБС «Университетская библиотека онлайн» между БашГУ и «Нексмедиа» № 847 от 03.09.2018	С 01.10.2018 по 30.09.2019
		Договор на ЭБС между БашГУ и издательством «Лань» № 848 от 03.09.2018	С 01.10.2018 по 30.09.2019
		Соглашение на бесплатные коллекции в ЭБС между БашГУ и издательством «Лань» № 961 от 01.10.2018	С 01.10.2018 по 30.09.2019
		Договор на доступ к электронным научным периодическим изданиям между БашГУ и РУНЭБ № 1262 от 11.12.2018	С 11.12.2018 по 31.12.2019

6. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине «Психология влияния»

При изучении данной дисциплины применяются специализированные аудитории (компьютерный класс с выходом в Интернет), технические средства обучения (мультимедийный проектор, ноутбук).

<p>1. учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа: аудитория № 606 (гуманитарный корпус), аудитория № 607 (гуманитарный корпус).</p> <p>2. учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа: аудитория № 603 (гуманитарный</p>	<p>Аудитория № 606 Учебная мебель, доска, мультимедийный проектор Panasonic PT-LB78BE, экран настенный Classic Norma 244*183, ноутбук Lenovo G570, 15.6, Intel Celeron, 2 Gb</p> <p>Аудитория № 607</p>	<p>1. Windows 8 Russian. Windows Professional 8 Russian Upgrade. Бессрочная лицензия OLP NL Academic Edition (договор №104 от 17.06.2013 г.)</p> <p>2. Microsoft Office Standard 2013 Russian.</p>
--	---	--

<p>корпус), аудитория № 604 (гуманитарный корпус).</p> <p>3. помещения для самостоятельной работы: читальный зал № 5 (гуманитарный корпус).</p> <p>4. учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций: аудитория № 602 б (гуманитарный корпус).</p> <p>5. учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации: аудитория № 601 б (гуманитарный корпус).</p>	<p>Учебная мебель, доска, мультимедийный проектор Panasonic PT-LB78BE, экран настенный Classic Norma 244*183, ноутбук Lenovo G570, 15.6, Intel Celeron, 2 Gb</p> <p>Аудитория № 603 Учебная мебель, доска</p> <p>Аудитория № 604 Учебная мебель</p> <p>Читальный зал № 5 (гуманитарный корпус) Учебная мебель – 27 посадочных мест, учебно-наглядные пособия, принтер Kyocera M130 – 1 шт., сканер Epson V33 – 1 шт., моноблок Compaq Intel Atom, 20.0”, 2 GB, Моноблок IRu 502, 21.5”, Intel Pentium, 4 GB, огнетушитель – 1 шт., подставка автосенсорная на сканер – 1 шт.</p> <p>Аудитория № 602 б Учебная мебель, доска</p> <p>Аудитория № 601 б Учебная мебель</p>	<p>Бессрочная лицензия OLP NL Academic Edition (договор №114 от 12.11.2014 г.)</p>
--	--	--

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ
БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
дисциплины «Психология влияния» на 3 семестр
(наименование дисциплины)
очная форма обучения

Вид работы	Объем дисциплины
Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / часов)	3/108
Учебных часов на контактную работу с преподавателем:	36,2
лекций	18
практических/ семинарских	18
лабораторных	
других (групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие работу обучающихся с преподавателем) ФКР	0,2
Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СР)	71,8
Учебных часов на подготовку к экзамену/зачету/дифференцированному зачету (контроль)	

Форма(ы) контроля:
Зачет 3 семестр

№ п/п	Тема и содержание	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)				Основная и дополнительная литература, рекомендуемая студентам	Задания по СРС	Форма текущего контроля
		ЛК	ПР/СЕМ	ЛР	СР			
1	<p>Введение в психологию влияния</p> <p>Предмет, задачи, основные понятия психологии влияния. Структура и методы психологии влияния.</p>	2	2		9	1, 2, 3, 4, 5, 6	Подготовка к устному опросу, подготовка к решению практико-ориентированного задания	устный опрос, решение практико-ориентированного задания №1
2	<p>Виды психологического влияния</p> <p>Виды психологического влияния в зависимости от уровня его организации.</p> <p>Виды психологического влияния в зависимости от коммуникативно-личностного потенциала субъекта влияния.</p>	2	2		9	1, 2, 3, 4, 5, 6	Подготовка к устному опросу и контрольной работе	устный опрос, контрольная работа (темы 1-3)

3	<p>Психологические механизмы убеждения</p> <p>Основные психологические концепции убеждения и аргументации. Прогнозирование эффективности ситуации влияния. Убеждение и теория вежливости.</p>	2	2		9	1, 2, 3, 4, 5, 6	Подготовка к устному опросу, к решению практико-ориентированного задания и к тестированию	устный опрос, решение практико-ориентированной задачи № 2-3, тест знаний
4	<p>Современная психология межличностной коммуникации и психология влияния</p> <p>Современные концепции межличностной коммуникации. Стратегии и тактики влияния в зависимости от ситуативного контекста. Логика конструирования сообщений и психология влияния.</p>	2	2		9	1, 2, 3, 4, 5, 6	Подготовка к устному опросу, подготовка к решению практико-ориентированного задания	устный опрос, решение практико-ориентированного задания № 4
5	<p>Психология манипулирования</p> <p>Место манипуляции в системе межличностных отношений. Основные подходы к манипуляции в современной психологии. Виды и типы манипулятивных технологий</p>	2	2		9	1, 2, 3, 4, 5, 6	Подготовка к устному опросу и контрольной работе	устный опрос, контрольная работа (темы 4-6)

6	Психологические механизмы манипулятивного воздействия Общие механизмы манипулятивного воздействия. Виды и процессы манипулятивного воздействия. Типы манипуляторов	2	2		9	1, 2, 3, 4, 5, 6	Подготовка к устному опросу, к решению практико-ориентированного задания и к тестированию	устный опрос, решение практико-ориентированной задачи № 5-6, тест знаний
7	Механизмы психологического воздействия лидеров Виды лидеров. Стили и теории лидерства. Механизмы психологического воздействия лидеров. Подражание, внушение и отождествление. Отождествление, подражание и эмоциональные призывы лидеров	2	2		9	1, 2, 3, 4, 5, 6	Подготовка к устному опросу, к докладам	устный опрос, доклады, решение практико-ориентированной задачи № 7
8	Защита от манипуляции Причины внушаемости. Понятие психологических защит. Виды и механизмы психологических защит. Проблема распознавания угрозы манипулятивного вторжения. Общие правила противостояния деструктивному влиянию	4	4		8,8	1, 2, 3, 4, 5, 6	Подготовка к устному опросу и докладам, подготовка к решению практико-ориентированных задач и к тестированию	устный опрос, доклады, тестирование, решение практико-ориентированных задач № 8
	Общее количество часов	18	18		71,8			

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ
БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
дисциплины «Психология влияния» на 3 курс
(наименование дисциплины)
заочная форма обучения

Вид работы	Объем дисциплины
Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / часов)	3/108
Учебных часов на контактную работу с преподавателем:	10,7
лекций	4
практических/ семинарских	6
лабораторных	
других (групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие работу обучающихся с преподавателем) ФКР	0,7
Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СР)	93,5
Учебных часов на подготовку к экзамену/зачету/дифференцированному зачету (контроль)	3,8

Форма(ы) контроля:
Зачет 3 курс

№ п/п	Тема и содержание	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)				Основная и дополнительная литература, рекомендуемая студентам	Задания по СРС	Форма текущего контроля
		ЛК	ПР/СЕМ	ЛР	СР			
1	Введение в психологию влияния Предмет, задачи, основные понятия психологии влияния. Структура и методы психологии влияния.	0,5	0,5		12	1, 2, 3, 4, 5, 6	Подготовка к устному опросу, подготовка к решению практико-ориентированного задания	устный опрос, решение практико-ориентированного задания № 1
2	Виды психологического влияния Виды психологического влияния в зависимости от уровня его организации. Виды психологического влияния в зависимости от коммуникативно-личностного потенциала субъекта влияния.	0,5	0,5		12	1, 2, 3, 4, 5, 6	Подготовка к устному опросу и контрольной работе	устный опрос, контрольная работа (темы 1-3)

3	<p>Психологические механизмы убеждения</p> <p>Основные психологические концепции убеждения и аргументации. Прогнозирование эффективности ситуации влияния. Убеждение и теория вежливости.</p>	0,5	0,5		12	1, 2, 3, 4, 5, 6	Подготовка к устному опросу, к решению практико-ориентированного задания и к тестированию	устный опрос, решение практико-ориентированной задачи № 2-3, тест знаний
4	<p>Современная психология межличностной коммуникации и психология влияния</p> <p>Современные концепции межличностной коммуникации. Стратегии и тактики влияния в зависимости от ситуативного контекста. Логика конструирования сообщений и психология влияния.</p>	0,5	0,5		12	1, 2, 3, 4, 5, 6	Подготовка к устному опросу, подготовка к решению практико-ориентированного задания	устный опрос, решение практико-ориентированного задания № 4
5	<p>Психология манипулирования</p> <p>Место манипуляции в системе межличностных отношений. Основные подходы к манипуляции в современной психологии. Виды и типы манипулятивных технологий</p>	0,5	0,5		12	1, 2, 3, 4, 5, 6	Подготовка к устному опросу и контрольной работе	устный опрос, контрольная работа (темы 4-6)

6	Психологические механизмы манипулятивного воздействия Общие механизмы манипулятивного воздействия. Виды и процессы манипулятивного воздействия. Типы манипуляторов	0,5	0,5		12	1, 2, 3, 4, 5, 6	Подготовка к устному опросу, к решению практико-ориентированного задания и к тестированию	устный опрос, решение практико-ориентированной задачи № 5-6, тест знаний
7	Механизмы психологического воздействия лидеров Виды лидеров. Стили и теории лидерства. Механизмы психологического воздействия лидеров. Подражание, внушение и отождествление. Отождествление, подражание и эмоциональные призывы лидеров	0,5	1		12	1, 2, 3, 4, 5, 6	Подготовка к устному опросу, к докладам	устный опрос, доклады, решение практико-ориентированной задачи № 7
8	Защита от манипуляции Причины внушаемости. Понятие психологических защит. Виды и механизмы психологических защит. Проблема распознавания угрозы манипулятивного вторжения. Общие правила противостояния деструктивному влиянию	0,5	2		9,5	1, 2, 3, 4, 5, 6	Подготовка к устному опросу и докладам, подготовка к решению практико-ориентированных задач и к тестированию	устный опрос, доклады, тестирование, решение практико-ориентированных задач № 8
	Общее количество часов	4	6		93,5			