

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Факультет психологии

Кафедра общей психологии

Актуализировано на заседании кафедры
протокол № 10 от «22» июня 2017 г.

Зав. кафедрой

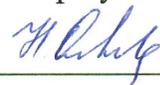
Галяутдинова С. И.



Согласовано

Председатель УМК факультета

Асафьева Н.В.



Рабочая программа дисциплины

«Психология влияния»

вариативная часть

программа специалитета

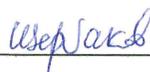
Специальность 37.05.02 «Психология служебной деятельности»

специализация № 2 "Морально-психологическое обеспечение служебной деятельности"

Квалификация психолог

Разработчик (составитель):

доцент кафедры общей психологии



/ Щербаков С. В.

Для приема: 2016 уч. год.

Уфа – 2017

Составитель / составители: канд. психол. наук, доц. Щербаков С. В.

Рабочая программа дисциплины актуализирована на заседании кафедры общей психологии протокол № 10 от «22» июня 2017 г.

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на заседании кафедры, протокол № 10 от «18» июня 2018 г. Обновлена тематика контрольных работ.

Заведующий кафедрой общей психологии


_____ /Галиютдинова 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)	6
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	12
4.3. <i>Рейтинг-план дисциплины (при необходимости)</i>	21
5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	
5.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	22
5.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины	22
6. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине	25

**1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине,
соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
(с ориентацией на карты компетенций)**

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

Соответствие этапов освоения компетенции планируемым результатам обучения

	Результаты обучения	Формируемая компетенция (с указанием кода)
Знать	Научно обоснованные принципы, концепции и методы аргументированного и логически обоснованного убеждения и влияния	ОПК-1 – способность применять закономерности и методы науки в решении профессиональных задач
	Критерии, концепции и способы аргументированного и логически обоснованного противостояния деструктивному воздействию и манипуляциям	
	Научно обоснованные принципы и методы выбора стратегий и тактик эффективного вербального воздействия	
	Негативный характер манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивные особенности манипулятивных технологий в быту	ПК-10 – способность разрабатывать и использовать средства воздействия на межличностные и межгрупповые отношения и на отношения субъекта с реальным миром
	Механизмы взаимодействия и взаимопонимания, особенности эмоционально-волевой сферы личности, необходимые для эффективного воздействия на личность	
Умения	Применять научно обоснованные принципы, концепции и методы аргументированного и логически обоснованного убеждения и влияния	ОПК-1 – способность применять закономерности и методы науки в решении профессиональных задач
	Использовать критерии, концепции и способы аргументированного и логически обоснованного противостояния деструктивному воздействию и манипуляциям	
	Основываться на научно обоснованных принципах и методах выбора стратегий и тактик эффективного вербального воздействия	
	Распознавать и популяризировать среди населения негативный характер манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивные особенности манипулятивных технологий в быту	ПК-10 – способность разрабатывать и использовать средства воздействия на межличностные и межгрупповые отношения и на отношения субъекта с реальным миром
	Использовать механизмы взаимодействия и взаимопонимания, особенности эмоционально-волевой сферы личности, необходимые для эффективного воздействия на личность	
Владения (навыки /	Владеть опытом применения научно обоснованных принципов, концепций и методов	ОПК-1 – способность применять закономерности и методы науки в

опыт деятельности	аргументированного и логически обоснованного убеждения и влияния	решении профессиональных задач
	Обладать опытом использования критериев, концепций и способов аргументированного и логически обоснованного противостояния деструктивному воздействию и манипуляциям	
	Иметь опыт применения научно обоснованных принципов и методов выбора стратегий и тактик эффективного вербального воздействия	ПК-10 – способность разрабатывать и использовать средства воздействия на межличностные и межгрупповые отношения и на отношения субъекта с реальным миром
	Владеть навыками распознавания и популяризации среди населения негативного характера манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивных особенностей манипулятивных технологий в быту	
Владеть опытом использования механизмов взаимодействия и взаимопонимания, особенностей эмоционально-волевой сферы личности, необходимых для эффективного воздействия на личность		

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

Курс «Психология влияния» изучается студентами на 4 курсе в 7 семестре очного отделения.

Целью данного курса является формирование базового уровня знаний, умений и навыков по психологии влияния у студентов. В задачи данного курса входит 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. Планируемые результаты обучения соотносятся с компетенциями, формируемыми в процессе освоения дисциплины.

Дисциплина «Психология влияния» связана практически со всеми психологическими дисциплинами базового цикла, где решаются задачи общения, управления и передачи социокультурного опыта, такими, как «Педагогическая психология», «Юридическая психология», «Психология конфликта», «Оперативно - розыскная психология», «Психология общения и переговоров», «Профессиональная этика и служебный этикет», «Психология стресса и стрессоустойчивого поведения», «Психология безопасности» и др.

Кроме того, для изучения данного предмета необходимы компетенции, сформированные у обучающихся в результате освоения таких дисциплин, как «Проблемы противодействия терроризму и экстремизму», «Техники ведения переговоров в ситуации захвата заложников», «Социально-психологические аспекты реабилитации лиц, отбывших уголовное наказание», «Профилактика и реабилитация зависимостей» 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 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**

**ОПК-1 – «Способность применять закономерности и методы
науки в решении профессиональных задач»**

Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения			
		2 «Неудовлетворительно»	3 «Удовлетворительно»	4 «Хорошо»	5 «Отлично»
Первый этап (уровень)	<p align="center">Знать:</p> <p>научно обоснованные принципы, концепции и методы аргументированного и логически обоснованного убеждения и влияния;</p> <p>критерии, концепции и способы аргументированного и логически обоснованного противостояния деструктивному воздействию и манипуляциям;</p> <p>научно обоснованные принципы и методы выбора стратегий и тактик эффективного вербального воздействия</p>	<p>Допускает грубые ошибки, не знает научно обоснованные принципы, концепции и методы аргументированного и логически обоснованного убеждения и влияния;</p> <p>критерии, концепции и способы аргументированного и логически обоснованного противостояния деструктивному воздействию и манипуляциям;</p> <p>научно обоснованные принципы и методы выбора стратегий и тактик эффективного вербального воздействия</p>	<p>Демонстрирует частичные знания без грубых ошибок научно обоснованных принципов, концепций и методов аргументированного и логически обоснованного убеждения и влияния;</p> <p>критериев, концепций и способов аргументированного и логически обоснованного противостояния деструктивному воздействию и манипуляциям;</p> <p>научно обоснованных принципов и методов выбора стратегий и тактик эффективного вербального воздействия</p>	<p>Знает достаточно в базовом объеме научно обоснованные принципы, концепции и методы аргументированного и логически обоснованного убеждения и влияния;</p> <p>критерии, концепции и способы аргументированного и логически обоснованного противостояния деструктивному воздействию и манипуляциям;</p> <p>научно обоснованные принципы и методы выбора стратегий и тактик эффективного вербального воздействия</p>	<p>Демонстрирует высокий уровень знаний научно обоснованных принципов, концепций и методов аргументированного и логически обоснованного убеждения и влияния;</p> <p>критериев, концепций и способов аргументированного и логически обоснованного противостояния деструктивному воздействию и манипуляциям;</p> <p>научно обоснованных принципов и методов выбора стратегий и тактик эффективного вербального воздействия</p>

<p>Второй этап (уровень)</p>	<p>Уметь: применять научно обоснованные принципы, концепции и методы аргументированного и логически обоснованного убеждения и влияния; использовать критерии, концепции и способы аргументированного и логически обоснованного противостояния деструктивному воздействию и манипуляциям; основываться на научно обоснованных принципах и методах выбора стратегий и тактик эффективного вербального воздействия</p>	<p>Демонстрирует частичные умения, допуская грубые ошибки в ходе применения научно обоснованных принципов, концепций и методов аргументированного и логически обоснованного убеждения и влияния; использования критериев, концепций и способов аргументированного и логически обоснованного противостояния деструктивному воздействию и манипуляциям; базироваться на научно обоснованных принципах и методах выбора стратегий и тактик эффективного вербального воздействия</p>	<p>Демонстрирует частичные умения без грубых ошибок применять научно обоснованные принципы, концепции и методы аргументированного и логически обоснованного убеждения и влияния; использовать критерии, концепции и способы аргументированного и логически обоснованного противостояния деструктивному воздействию и манипуляциям; базироваться на научно обоснованных принципах и методах выбора стратегий и тактик эффективного вербального воздействия</p>	<p>Умеет применять базовом (стандартном) объеме научно обоснованные принципы, концепции и методы аргументированного и логически обоснованного убеждения и влияния; использовать критерии, концепции и способы аргументированного и логически обоснованного противостояния деструктивному воздействию и манипуляциям; базироваться на научно обоснованных принципах и методах выбора стратегий и тактик эффективного вербального воздействия</p>	<p>Демонстрирует высокий уровень умений в ходе применения научно обоснованных принципов, концепций и методов аргументированного и логически обоснованного убеждения и влияния; использования критериев, концепций и способов аргументированного и логически обоснованного противостояния деструктивному воздействию и манипуляциям; основываться на научно обоснованных принципах и методах выбора стратегий и тактик эффективного вербального воздействия</p>
------------------------------	---	--	---	---	--

<p>Третий этап (уровень)</p>	<p>Владеть: опытом применения научно обоснованных принципов, концепций и методов аргументированного и логически обоснованного убеждения и влияния; использования критериев, концепций и способов аргументированного и логически обоснованного противостояния деструктивному воздействию и манипуляциям; применения научно обоснованных принципов и методов выбора стратегий и тактик эффективного вербального воздействия</p>	<p>Демонстрирует низкий уровень владения, допуская грубые ошибки в ходе использования опыта применения научно обоснованных принципов, концепций и методов аргументированного и логически обоснованного убеждения и влияния; использования критериев, концепций и способов аргументированного и логически обоснованного противостояния деструктивному воздействию и манипуляциям; использования научно обоснованных принципов и методов выбора стратегий и тактик эффективного вербального воздействия</p>	<p>Демонстрирует частичные владения без грубых ошибок в ходе использования опыта применения научно обоснованных принципов, концепций и методов аргументированного и логически обоснованного убеждения и влияния; использования критериев, концепций и способов аргументированного и логически обоснованного противостояния деструктивному воздействию и манипуляциям; использования научно обоснованных принципов и методов выбора стратегий и тактик эффективного вербального воздействия</p>	<p>Владеет базовыми приемами опыта применения научно обоснованных принципов, концепций и методов аргументированного и логически обоснованного убеждения и влияния; использования критериев, концепций и способов аргументированного и логически обоснованного противостояния деструктивному воздействию и манипуляциям; использования научно обоснованных принципов и методов выбора стратегий и тактик эффективного вербального воздействия</p>	<p>Демонстрирует владения на высоком уровне использования опыта применения научно обоснованных принципов, концепций и методов аргументированного и логически обоснованного убеждения и влияния; использования критериев, концепций и способов аргументированного и логически обоснованного противостояния деструктивному воздействию и манипуляциям; использования научно обоснованных принципов и методов выбора стратегий и тактик эффективного вербального воздействия</p>
------------------------------	---	---	--	--	---

Компетенция ПК-10 – «Способность разрабатывать и использовать средства воздействия на межличностные и межгрупповые отношения и на отношения субъекта с реальным миром»

Этап (уровень) освоения компетенции	Показатели достижения заданного уровня освоения компетенций	Критерии оценивания результатов обучения			
		2 «Неудовлетворительно»	3 «Удовлетворительно»	4 «Хорошо»	5 «Отлично»
Первый этап (уровень)	Знать: механизмы взаимодействия и взаимопонимания, особенности эмоционально-волевой сферы личности, необходимые для эффективного воздействия на личность; негативный характер манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивные особенности манипулятивных технологий в быту	Допускает грубые ошибки при демонстрации знаний механизмов взаимодействия и взаимопонимания, особенностей эмоционально-волевой сферы личности, необходимых для эффективного воздействия на личность; негативного характера манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивных особенностей манипулятивных технологий в быту	Демонстрирует частичные знания без грубых ошибок механизмов взаимодействия и взаимопонимания, особенностей эмоционально-волевой сферы личности, необходимых для эффективного воздействия на личность; негативного характера манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивных особенностей манипулятивных технологий в быту	Знает достаточно в базовом объеме механизмы взаимодействия и взаимопонимания, особенности эмоционально-волевой сферы личности, необходимые для эффективного воздействия на личность; негативный характер манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивные особенности манипулятивных технологий в быту	Демонстрирует высокий уровень знаний механизмов взаимодействия и взаимопонимания, особенностей эмоционально-волевой сферы личности, необходимых для эффективного воздействия на личность; негативного характера манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивных особенностей манипулятивных технологий в быту

<p>Второй этап (уровень)</p>	<p>Уметь: применять механизмы взаимодействия и взаимопонимания, особенности эмоционально-волевой сферы личности, необходимые для эффективного воздействия на личность; распознавать и популяризировать среди населения негативный характер манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивные особенности манипулятивных технологий в быту</p>	<p>Демонстрирует частичные умения, допуская грубые ошибки в ходе применения механизмов взаимодействия и взаимопонимания, особенностей эмоционально-волевой сферы личности, необходимых для эффективного воздействия на личность; распознавания и популяризации среди населения негативного характера манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивных особенностей манипулятивных технологий в быту</p>	<p>Демонстрирует частичные умения без грубых ошибок в ходе применения механизмов взаимодействия и взаимопонимания, особенностей эмоционально-волевой сферы личности, необходимых для эффективного воздействия на личность; распознавания и популяризации среди населения негативного характера манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивных особенностей манипулятивных технологий в быту</p>	<p>Умеет применять в базовом (стандартном) объеме механизмы взаимодействия и взаимопонимания, особенности эмоционально-волевой сферы личности, необходимые для эффективного воздействия на личность; распознавать и популяризировать среди населения негативный характер манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивные особенности манипулятивных технологий в быту</p>	<p>Демонстрирует высокий уровень умений применять механизмы взаимодействия и взаимопонимания, особенности эмоционально-волевой сферы личности, необходимые для эффективного воздействия на личность; распознавать и популяризировать среди населения негативный характер манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивные особенности манипулятивных технологий в быту</p>
------------------------------	---	--	--	---	---

<p>Третий этап (уровень)</p>	<p>Владеть: навыками применения механизмов взаимодействия и взаимопонимания, особенностей эмоционально-волевой сферы личности, необходимых для эффективного воздействия на личность; навыками пропаганды негативного характера манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивных особенностей манипулятивных технологий в быту</p>	<p>Демонстрирует низкий уровень владения, допуская грубые ошибки при использовании навыков применения механизмов взаимодействия и взаимопонимания, особенностей эмоционально-волевой сферы личности, необходимых для эффективного воздействия на личность; навыков пропаганды негативного характера манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивных особенностей манипулятивных технологий в быту</p>	<p>Демонстрирует частичные владения без грубых ошибок навыки применения механизмов взаимодействия и взаимопонимания, особенностей эмоционально-волевой сферы личности, необходимых для эффективного воздействия на личность; навыков пропаганды негативного характера манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивных особенностей манипулятивных технологий в быту</p>	<p>Владеет базовыми приемами навыков применения механизмов взаимодействия и взаимопонимания, особенностей эмоционально-волевой сферы личности, необходимых для эффективного воздействия на личность; навыков пропаганды негативного характера манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивных особенностей манипулятивных технологий в быту</p>	<p>Демонстрирует владения на высоком уровне навыками применения механизмов взаимодействия и взаимопонимания, особенностей эмоционально-волевой сферы личности, необходимых для эффективного воздействия на личность; навыками пропаганды негативного характера манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивных особенностей манипулятивных технологий в быту</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

	Результаты обучения	Формируемая компетенция (с указанием кода)	Оценочные средства
Знать	Научно обоснованные принципы, концепции и методы аргументированного и логически обоснованного убеждения и влияния	ОПК-1 – способность применять закономерности и методы науки в решении профессиональных задач	Устный опрос, аттестационный тест знаний, контрольные работы
	Критерии, концепции и способы аргументированного и логически обоснованного противостояния деструктивному воздействию и манипуляциям		
	Научно обоснованные принципы и методы выбора стратегий и тактик эффективного вербального воздействия		
	Негативный характер манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивные особенности манипулятивных технологий в быту	ПК-10 – способность разрабатывать и использовать средства воздействия на межличностные и межгрупповые отношения и на отношения субъекта с реальным миром	Устный опрос, аттестационный тест знаний, контрольные работы
	Механизмы взаимодействия и взаимопонимания, особенности эмоционально-волевой сферы личности, необходимые для эффективного воздействия на личность		
Умения	Применять научно обоснованные принципы, концепции и методы аргументированного и логически обоснованного убеждения и влияния	ОПК-1 – способность применять закономерности и методы науки в решении профессиональных задач	Контрольные работы, решение практико-ориентированных задач
	Использовать критерии, концепции и способы аргументированного и логически обоснованного противостояния деструктивному воздействию и манипуляциям		
	Основываться на научно обоснованных принципах и методах выбора стратегий и тактик эффективного вербального воздействия		
	Распознавать и популяризировать среди населения	ПК-10 – способность разрабатывать и	Контрольные работы, решение практико-

	<p>негативный характер манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивные особенности манипулятивных технологий в быту</p> <p>Использовать механизмы взаимодействия и взаимопонимания, особенности эмоционально-волевой сферы личности, необходимые для эффективного воздействия на личность</p>	использовать средства воздействия на межличностные и межгрупповые отношения и на отношения субъекта с реальным миром	ориентированных задач
Владения (навыки / опыт деятельности)	<p>Владеть опытом применения научно обоснованных принципов, концепций и методов аргументированного и логически обоснованного убеждения и влияния</p> <p>Обладать опытом использования критериев, концепций и способов аргументированного и логически обоснованного противостояния деструктивному воздействию и манипуляциям</p> <p>Иметь опыт применения научно обоснованных принципов и методов выбора стратегий и тактик эффективного вербального воздействия</p>	ОПК-1 – способность применять закономерности и методы науки в решении профессиональных задач	Контрольные работы, решение практико-ориентированных задач
	<p>Владеть навыками распознавания и популяризации среди населения негативного характера манипуляции в системе человеческих отношений, деструктивных особенностей манипулятивных технологий в быту</p> <p>Владеть опытом использования механизмов взаимодействия и взаимопонимания, особенностей эмоционально-волевой сферы личности, необходимых для эффективного воздействия на личность</p>	ПК-10 – способность разрабатывать и использовать средства воздействия на межличностные и межгрупповые отношения и на отношения субъекта с реальным миром	Контрольные работы, решение практико-ориентированных задач

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

- 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.

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.
4. Эффективность влияния и социальный интеллект субъекта влияния.
5. Эмоциональный интеллект как фактор эффективности 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. Виды психологического влияния в зависимости от коммуникативно-личностного потенциала субъекта влияния.
5. Особенности организации психологического влияния и внушения в чрезвычайных ситуациях.

Тема 3. Психологические механизмы убеждения

1. Психологические механизмы убеждения, внушения и заражения.
2. Тематический анализ содержания стратегий воздействия.
3. Теория вежливости и приемы защиты Я-концепции.
4. Факторы оценки ситуаций влияния.
5. Особенности организации психологического влияния и внушения в чрезвычайных ситуациях в процессе взаимодействия с сотрудниками правоохранительных органов.

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.
4. Организация психологического влияния и психологическое обеспечение оперативно-служебной деятельности.

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.
4. Методы скрытого управления человеком.
5. Деструктивные особенности манипулятивных технологий в быту.

Тема 6. Психологические механизмы манипулятивного воздействия

1. Общие механизмы манипулятивного воздействия.
2. Виды и процессы манипулятивного воздействия.
3. Типы манипуляторов.
4. Методы и приемы роботизации.
5. Структура социальной ситуации и манипулирование.

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
5. Основные виды психологического воздействия лидеров.

Тема 8. Принципы и методы защиты от манипуляций

1. Деструктивный эффект манипулятивного взаимодействия.
2. Общие правила противостояния деструктивному влиянию.
3. Виды психологических защит
4. Базовые защитные установки личности
5. Механизмы психологических защит.

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

- 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.

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.

1. Ты бездельник! Тебе нужно в кратчайший срок исправить ситуацию, иначе я тебе уволю.
2. Я не могу поверить, что ты не закончил свою работу в срок!
3. 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 исправишь ситуацию.

5. В учебных переговорах участвуют две команды. Столы расставлены П-образно. Руководители сидят за столом-«перекладной», 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:

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

2. «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?

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 15-20 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 в литературе (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 и оценивания контрольных работ

- 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.

Примерные темы контрольных работ по дисциплине «Психология влияния»

1. Внушение как общественное явление.
2. Предмет и задачи психологии влияния.
3. Психология влияния как отрасль практической психологии.
4. История развития психологии влияния.
5. Основные концепции психологии влияния и внушения.
6. Виды психологического влияния.
7. Сферы психологического влияния.
8. Манипулятивные технологии.
9. Общие механизмы психологического воздействия.
10. Виды и процессы манипулятивного воздействия.
11. Типы манипуляторов.
12. Механизмы психологического воздействия лидеров.

13. Подражание, внушение и отождествление.
14. Виды и механизмы психологических защит.
15. Правила противостояния деструктивному влиянию.
16. Особенности организации психологического влияния и внушения в чрезвычайных ситуациях.
17. Профилактика рисков асоциального поведения и гармонизация и гуманизация межличностных отношений военнослужащих.
18. Психологические трюки лидеров.
19. Способы аргументированного и логически обоснованного противостояния деструктивному воздействию и манипуляциям.
20. Базовые защитные установки личности.
21. Структура социальной ситуации и манипулирование.

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 очной формы обучения итоговым показателем успешности является общее число правильно решенных заданий в тесте.

Примерные задания тестового контроля по дисциплине «Психологии 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 самоценность другого человека;
- в) актуализируется страх к оппоненту;
- г) актуализируется зависть к оппоненту.

12. При отношении к другому как к равному имеет место:

- а) партнерство;
- 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».

Примерные вопросы для подготовки к экзамену

1. Предмет, задачи, основные понятия психологии влияния.
2. Общая классификация видов психологического влияния.
3. Виды психологического влияния в зависимости от коммуникативно– личностного потенциала субъекта влияния.
4. Методы влияния в ходе управленческого общения.
5. Психологические особенности и механизмы приведения к согласию, убеждения и внушения.
6. Достижение согласия и передача сообщений.

7. Стратегийный подход в психологии убеждения и влияния.
8. Классификации стратегий влияния.
9. Классификация стратегий, направленных на сопротивление влиянию.
10. Ситуативная обусловленность стратегий влияния.
11. Критерии классификации сообщений, отражающих стратегии влияния.
12. Модели субъективной полезности и этического порога.
13. Конструктивизм и тематический анализ содержания манипулятивных сообщений.
14. Когнитивно-психологические концепции психологии влияния.
15. Концептуальные параметры манипулятивных сообщений.
16. Факторы оценки ситуаций влияния.
17. Модель когнитивных правил Уилсона.
18. Модель имплицитных правил Мейер.
19. Теория логики конструирования сообщений.
20. Виды психологических защит.
21. Общие механизмы психологического воздействия.
22. Механизмы психологического воздействия лидеров.
23. Стили и теории лидерства.
24. Подходы к пониманию термина «манипуляция» в отечественной и зарубежной психологии.
25. Механизмы психологических защит.
26. Виды и процессы манипулятивного воздействия.
27. Особенности конвенционального уровня общения.
28. Особенности риторического уровня общения.
29. Особенности эмоционального уровня общения.
30. Манипулятивные технологии.
31. Методы планирования манипуляции.
32. Теория вежливости и техники работы с лицом.
33. Факторы оценки контекста ситуации в теории вежливости.
34. Первичные и вторичные цели в ситуациях влияния.
35. Типы манипуляторов по Э. Шострому.
36. Методы распознавания угрозы манипулятивного вторжения.
37. Общие правила противостояния деструктивному влиянию.
38. Особенности организации психологического влияния и внушения в чрезвычайных ситуациях.
39. Методы профилактики рисков асоциального поведения.
40. Организация психологического влияния и внушения в чрезвычайных ситуациях.
41. Методы влияния в ходе управленческого общения.
42. Виды психологического влияния в зависимости от коммуникативно-личностного потенциала субъекта влияния.

Экзаменационные билеты

Экзамен является оценочным средством для всех этапов освоения компетенций.

Структура экзаменационного билета

Экзаменационный билет включает в себя теоретический вопрос и практико-ориентированный вопрос.

Образец экзаменационного билета

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет психологии

Дисциплина «Психология влияния»

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 2

1. Предмет, задачи, основные понятия психологии влияния.
2. Механизмы психологических защит.

Зав. кафедрой общей психологии

С.И. Галяутдинова

2016-2017 уч. г. Кафедра общей психологии

Критерии и методика оценивания (в баллах):

- 25-30 баллов выставляется студенту, если студент дал полные, развернутые ответы на все теоретические вопросы билета, продемонстрировал знание функциональных возможностей, терминологии, основных элементов, умение применять теоретические знания при выполнении практических заданий. Студент без затруднений ответил на все дополнительные вопросы. Практическая часть работы выполнена полностью без неточностей и ошибок;

- 17-24 балла выставляется студенту, если студент раскрыл в основном теоретические вопросы, однако допущены неточности в определении основных понятий. При ответе на дополнительные вопросы допущены небольшие неточности. При выполнении практической части работы допущены несущественные ошибки;

- 10-16 баллов выставляется студенту, если при ответе на теоретические вопросы студентом допущено несколько существенных ошибок в толковании основных понятий. Логика и полнота ответа страдают заметными изъянами. Заметны пробелы в знании основных методов. Теоретические вопросы в целом изложены достаточно, но с пропусками материала. Имеются принципиальные ошибки в логике построения ответа на вопрос. Студент не решил задачу или при решении допущены грубые ошибки;

- 1-10 баллов выставляется студенту, если ответ на теоретические вопросы свидетельствует о непонимании и крайне неполном знании основных понятий и методов. Обнаруживается отсутствие навыков применения теоретических знаний при выполнении практических заданий. Студент не смог ответить ни на один дополнительный вопрос.

Перевод оценки из 100-балльной в четырехбалльную производится следующим образом:

- отлично – от 80 до 110 баллов (включая 10 поощрительных баллов);

- хорошо – от 60 до 79 баллов;

- удовлетворительно – от 45 до 59 баллов;

- неудовлетворительно – менее 45 баллов.

4.3. Рейтинг-план дисциплины «Психология влияния»

Специальность – 37.05.02 «Психология служебной деятельности», специализация № 2 "Морально-психологическое обеспечение служебной деятельности". Курс 4, семестр 7.

Виды учебной деятельности студентов	Балл за конкретное задание	Число заданий в модуле	Баллы	
			Минимальный	Максимальный
Модуль 1. Введение в психологию влияния				
Текущий контроль				
1. Устный групповой опрос	2	1	0	2
2. Контрольная работа	7	1	0	7
3. Решение практико-ориентированных задач	4	1	1	4
Рубежный контроль				
Тестовый контроль	1	12	0	12
Итого				
25				
Модуль 2. Психология манипуляции				
Текущий контроль				
1. Устный групповой опрос	2	1	0	2
2. Контрольная работа	7	1	0	7

3. Решение практико-ориентированных задач	4	1	1	4
Рубежный контроль				
Тестовый контроль	1	12	0	12
Итого				25
Модуль 3. Принципы и методы защиты от манипуляций				
1. Устный групповой опрос	2	1	0	2
2. Контрольная работа	7	1	0	7
Рубежный контроль				
Тестовый контроль	1	11	0	11
Итого				20
Поощрительные баллы				
1. Студенческая олимпиада			0	3
2. Проведение исследований			0	3
3. Публикация статей			0	4
Посещаемость (баллы вычитаются из общей суммы набранных баллов)				
1. Посещение лекционных занятий			0	-6
2. Посещение практических (семинарских, лабораторных) занятий			0	-10
Итоговый контроль				
Экзамен			0	30

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. М.В. Ломоносова: <http://www.lib.msu.ru/>;

- 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	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 №2/БП/32 от 01.06.2015 г.	С 01.06.2015 по 31.12.2015 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 коллекции 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 № 601 а (гуманитарный корпус), аудитория № 601 б (гуманитарный корпус).</p> <p>3. помещения для самостоятельной работы: читальный зал № 5 (гуманитарный корпус).</p> <p>4. учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных</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 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 № 601 а Учебная мебель, доска</p> <p>Аудитория № 601 б Учебная мебель</p> <p>Читальный зал № 5 (гуманитарный корпус) Учебная мебель – 27 посадочных мест, учебно-наглядные пособия,</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. Бессрочная лицензия OLP NL Academic Edition (договор №114 от 12.11.2014 г.).</p> <p>3. Система централизованного тестирования БашГУ на базе Moodle. Лицензия GNU GPL</p>
---	---	---

<p><i>консультаций:</i> аудитория № 603 (гуманитарный корпус).</p> <p>5. учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации: аудитория № 602 б (гуманитарный корпус).</p>	<p>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 № 603 Учебная мебель, доска</p> <p>Аудитория № 602 б Учебная мебель, доска</p>	
--	--	--

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

СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
дисциплины «Психология влияния» на 7 семестр
(наименование дисциплины)
очная форма обучения

Вид работы	Объем дисциплины
Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / часов)	3/108
Учебных часов на контактную работу с преподавателем:	37,2
лекций	18
практических/ семинарских	18
лабораторных	
других (групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие работу обучающихся с преподавателем) ФКР	1,2
Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СР)	45
Учебных часов на подготовку к экзамену/зачету/ дифференцированному зачету (контроль)	25,8

Форма(ы) контроля:
Экзамен 7 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	Введение в психологию влияния 1. Предмет, задачи, основные понятия психологии влияния. Структура и методы психологии влияния.	2	2	2	5	1, 2, 3, 4, 5, 6	Подготовка к устному опросу и к решению практико-ориентированных задач	устный опрос, решение практико-ориентированной задачи (№1,2)
2	Виды психологического влияния Виды психологического влияния в зависимости от уровня его организации. Виды психологического влияния и когнитивный потенциал личности	2	2	2	5	1, 2, 3, 4, 5, 6	Подготовка к устному опросу и к решению практико-ориентированных задач	устный опрос, решение практико-ориентированной задачи (№3,4)

3	<p>Психологические механизмы убеждения</p> <p>Основные психологические концепции убеждения и аргументации. Прогнозирование эффективности ситуации влияния. Убеждение и теория вежливости.</p>	2	2	2	5	1, 2, 3, 4, 5, 6	Подготовка к устному опросу, к контрольной работе и тестированию	устный опрос, контрольная работа, тест знаний
4	<p>Современная психология межличностной коммуникации и психология влияния</p> <p>Теория когнитивной сложности и психология влияния. Модель имплицитных правил и психология убеждения. Теория логики конструирования сообщений и психология влияния.</p>	2	2	2	5	1, 2, 3, 4, 5, 6	Подготовка к устному опросу и к решению практико-ориентированных задач	устный опрос, решение практико-ориентированной задачи (№5, 6)
5	<p>Психология манипулирования</p> <p>Подходы к пониманию термина «манипуляция» в отечественной и зарубежной психологии. Место манипуляции в системе человеческих отношений. Манипулятивные технологии</p>	2	2	2	5	1, 2, 3, 4, 5, 6	Подготовка к устному опросу и к решению практико-ориентированных задач	устный опрос, решение практико-ориентированной задачи (№7,8)
6	<p>Психологические механизмы манипулятивного воздействия</p> <p>Общие механизмы психологического воздействия. Виды и процессы манипулятивного воздействия. Типы манипуляторов</p>	2	2	2	5	1, 2, 3, 4, 5, 6	Подготовка к устному опросу, к контрольной работе и тестированию	устный опрос, контрольная работа, тест знаний

7	<p>Механизмы психологического воздействия лидеров Виды лидеров. Стили и теории лидерства. Механизмы психологического воздействия лидеров. Отождествление, подражание и эмоциональные призывы лидеров.</p>	3	2	2	5	1, 2, 3, 4, 5, 6	Подготовиться к опросу и к тестированию	устный опрос, тест знаний
8	<p>Принципы и методы защиты от манипуляций Причины внушаемости. Понятие психологических защит. Виды и механизмы психологических защит. Проблема распознавания угрозы манипулятивного вторжения. Психологические факторы внушаемости. Общие правила противостояния деструктивному влиянию.</p>	3	2	2	10	1, 2, 3, 4, 5, 6	Подготовиться к опросу и к контрольной работе	устный опрос, контрольная работа
	Всего часов	18	18		45			