

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
(ВлГУ)



А.А. Панфилов

2016 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«ПСИХОЛОГИЯ ВЛИЯНИЯ»

Направление подготовки: 44.03.02 Психолого-педагогическое образование

Профиль подготовки: Психология и социальная педагогика

Уровень высшего образования: бакалавриат

Форма обучения: очная

Семестр	Трудоем- кость зач. ед, час.	Лек- ций, час.	Практич. занятий, час.	Лаборат. работ, час.	СРС, час.	Форма промежуточного контроля (экз./зачет)
8	2 (72 ч.)	20	20	-	32	зачет
Итого	2 (72 ч.)	20	20	-	32	зачет

Владимир - 2016

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Психология влияния» изучает процессы и результаты изменения поведения человека, его воззрений и суждений другим человеком, средствами массовой информации, рекламой и пр. Пристальное рассмотрение проблемы психологического влияния позволит убедиться в том, насколько глубоко в нашу жизнь проникло скрытое управление и его эгоистическая разновидность – манипулирование людьми.

Цель дисциплины: дать представление о психологии влияния, ее предмете, основных понятиях и теориях, истории и современном состоянии в прикладном и практическом аспектах.

Задачи дисциплины:

1. Рассмотреть понятие влияния и его основные сферы проявления;
2. Выявить основные подходы к пониманию процесса манипулирования и манипулятивным технологиям;
3. Изучить приемы защиты от манипуляций. Выделить виды и механизмы психологических защит;
4. Рассмотреть основные приемы противодействия манипулятивным воздействиям и выявить моральный и психологический вред, наносимый манипуляциями.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина включена в вариативную часть ОПОП направления 44.03.02 «Психолого-педагогическое образование». Дисциплина «Психология влияния» является продолжением изучения фундаментальных основ психологии, что предполагает знание «Общей и экспериментальной психологии», «Психолого-педагогической диагностики». Дисциплина «Психология влияния» логически связана с такими дисциплинами как: «Социальная психология», «Психолого-педагогическое взаимодействие участников образовательного процесса», «Основы тренинговой работы», «Основы психоконсультирования и психокоррекции».

При составлении программы имелось в виду, что выпускник университета является бакалавром психолого-педагогического образования и, соответственно, ему необходима теоретическая и практическая подготовка по направлению, знание современных представлений об основных принципах, методик, техник влияния и манипуляции и способов противостоять им.

В рамках теоретических разделов дисциплины студенты приобретают знания о влиянии человека на других людей, раскрывают основные подходы к осуществлению такого влияния, рассматривают механизмы манипулятивного воздействия. Усвоение практических знаний в рамках дисциплины «Психология влияния» создает возможность профессионального изучения приемов психологии влияния и манипуляций, активного овладения способами оценки манипулятивного воздействия, использованию защитных механизмов противостояния влиянию.

При изучении дисциплины особое внимание отводится методикам манипулирования, связанным с внедрением в сознание под видом объективной информации неявного, но желательного для определенных групп, личностей и организаций содержания. Студенты должны приобрести в процессе изучения дисциплины

«Психология влияния» теоретические и практические навыки, которые позволят квалифицированно и профессионально анализировать происходящие в образовательной практике и обществе процессы.

В начале освоения дисциплины «Психология влияния» студент должен:

- *знать*: базовые представления социальной психологии, психологии конфликта, знать сущность и содержание основных понятий.

- *уметь*: оперировать психологическими понятиями и категориями; анализировать литературу по разделам данной науки, выделять и обобщать необходимые сведения.

- *владеть*: психологической терминологией; навыками работы с литературой, навыками анализа различных психических явлений.

Дисциплина «Психология влияния» включает следующие формы работы студентов: лекции, практические занятия с элементами тренинговой работы с методическими рекомендациями по их выполнению, систему самостоятельной работы студентов.

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе освоения дисциплины «Психология влияния» студент формирует и демонстрирует следующие *общепрофессиональные компетенции (ОПК)*:

- способность учитывать общие, специфические (при разных типах нарушений) закономерности и индивидуальные особенности психического и психофизиологического развития, особенности регуляции поведения и деятельности человека на различных возрастных ступенях (ОПК-1);

- способность организовать совместную деятельность и межличностное взаимодействие субъектов образовательной среды (ОПК-6);

- способность использовать здоровьесберегающие технологии в профессиональной деятельности, учитывать риски и опасности социальной среды и образовательного пространства (ОПК-12).

В результате освоения дисциплины психология влияния, обучающийся должен продемонстрировать следующие результаты образования:

1) Знать:

- общие, специфические закономерности и индивидуальные особенности психического развития, с этой целью изучить основные концепции, понятия психологии влияния и манипуляций и механизмы психологических защит (ОПК-1);

- особенности совместной деятельности и межличностного взаимодействия субъектов образовательной среды, с этой целью изучить механизмы, техники и технологии психологии влияния и манипуляций в процессе межличностного взаимодействия (ОПК-6);

- риски и опасности социальной среды и образовательного пространства, с этой целью изучить способы влияния, манипулятивные технологии и психологические защиты от манипуляции (ОПК-12).

2) Уметь:

- учитывать общие, специфические закономерности и индивидуальные особенности психического развития, уметь применять знания о современных средствах и технологиях психологии влияния и манипуляций, учитывать особенности регуляции поведения и деятельности человека в ситуации манипулятивного воздействия (ОПК-1);

- организовать совместную деятельность и межличностное взаимодействие субъектов образовательной среды в ситуации общения, с этой целью уметь применять методы диагностического обследования в психологии влияния и манипуляций для оценки индивидуальных особенностей психического развития (ОПК-6);

- учитывать риски и опасности социальной среды и образовательного пространства, уметь применять эффективные техники и технологии различных методов влияния и манипуляций, используя здоровьесберегающие технологии (ОПК-12).

3) Владеть:

- первичными навыками, регуляции поведения и деятельности человека на различных возрастных ступенях, методами и технологиями оказания конструктивного влияния на совместную деятельность и межличностное взаимодействие на основе общих, специфических закономерностей и индивидуальных особенностей психического развития (ОПК-1);

- навыками организации совместной деятельности и межличностного взаимодействия субъектов образовательной среды, с этой целью овладеть практическими приемами защиты от манипуляции, проводить тренинги влияния и противостояния влиянию (ОПК-6);

- алгоритмом противостояния манипуляции с помощью различных методов и здоровьесберегающих технологий, учитывая риски и опасности социальной среды и образовательного пространства (ОПК-12).

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы, 72 часов.

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)						Объем учебной работы с применением интерактивных методов (в часах / %)	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Контрольные работы	СРС	КП / КР		
1.	Введение в психологию влияния. <i>Виды и сферы психологического влияния. Классификация методов влияния.</i>	8	1-2	4	2 2			4		1,5 25 %	
2.	Понятие о влиянии. <i>Варварское и цивилизованное влияние. Аргументация и контр-аргументация как методы психологического влияния</i>	8	3-4	4	2 2			4		1,5 25 %	
3.	Манипуляции как метод психологического влияния. Основные подходы к пониманию процесса манипулирования. Манипулятивные технологии. <i>Общие механизмы манипулятивного воздействия</i>	8	5-6	4	2 2			4		1,5 25 %	Рейтинг-контроль 1
4.	Дискуссионные методы психологического влияния: заражение, внушение, подражание, просьба и т.п. <i>Лидерство. Механизмы психологического воздействия лидеров</i>	8	7-8	4	2 2			4		1,5 25 %	Рейтинг-контроль 2
5.	Психологическая защита от манипуляции. Виды и механизмы психологических защит <i>Практические аспекты защиты от манипуляции. Тренинг влияния и противостояния влиянию</i>	8	9-10	4	2 2			4		1,5 25 %	Рейтинг-контроль 3
Всего за семестр		8		20	20			32		7,5 25%	Зачет

СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Введение в психологию влияния

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

Тема 2. Понятие о влиянии. Варварское и цивилизованное влияние.

Психологическое влияние как воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств, с предоставлением ему права и времени отвечать на это воздействие. Противостояние чужому влиянию, инициатор влияния, адресат влияния, открытое и скрытое психологическое взаимодействие. Психологические средства влияния: вербальные сигналы, невербальные сигналы, паралингвистические сигналы. Непсихологические средства влияния. Цели влияния: удовлетворение своих потребностей с помощью других людей или через их посредство; подтверждение факта своего существования и значимости этого факта; преодоление пространственно-временных ограничений собственного существования. Влияние как способ убедиться в факте собственного существования. Влияние как удовлетворение потребности влияния.

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

Варварское психологическое влияние как первая ступень собственно психологического влияния, очень близкая еще к физическому воздействию. Нападение и принуждение. Импульсивное и целенаправленное нападение. Психологическая игра. Формы операции нападения: деструктивная критика; деструктивные констатации; деструктивные советы. Формы операции принуждения: объявление жестко определенных сроков или способов выполнения работы без каких-либо объяснений или обоснований, наложение не подлежащих обсуждению запретов и ограничений, запугивание возможными последствиями. Манипуляции как промежуточная ступень от варварства к цивилизованному влиянию.

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

Цивилизованные виды влияния: аргументация, контраргументация, самопродвижение и конструктивная критика. Эти виды влияния отвечают всем трем критериям цивилизованности: они способствуют сохранению и развитию дела, деловых отношений и личностной целостности участников. Аргументация. Условия аргументации: согласие партнеров слушать друг друга, эмоциональный «штиль». Общие правила: вежливость и корректность, простота, общий язык, краткость, наглядность, избегание чрезмерной убедительности. Техники аргументации. Контраргументация. Техники контраргументации. Самопродвижение, самопрезентация- правила и техники.

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

Тема 3. Манипуляции как метод психологического влияния

Основные подходы к пониманию термина «манипуляция» в отечественной и зарубежной психологии. Признаки манипуляции по Е.Л. Доценко: родовой признак – психологическое воздействие; отношение манипулятора к другому как средству достижения собственных целей; стремление получить односторонний выигрыш; скрытый характер воздействия; использование психологической силы, игра на слабостях. Манипуляция как вид психологического воздействия, при котором мастерство манипулятора используется для скрытого внедрения в психику адресата целей, желаний, намерений, отношений или установок, не совпадающих с теми, которые имеются у адресата в данный момент.

Место манипуляции в системе человеческих отношений. Уровни установок на взаимодействие: доминирование, манипуляцию, соперничество, партнерство, содружество. Манипулятивные технологии: целенаправленное преобразование информации; сокрытие воздействия; средства принуждения; мишени воздействия; роботизация. Планирование манипуляции - организация физических условий, культурного фона, социального контекста воздействия.

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

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

Тема 4. Дискуссионные виды влияния и противостояния влиянию

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Тема 5. Защита от манипуляции. Виды психологических защит

Внушаемость и ее причины. Факторы способствующие внушаемости: авторитет того, кто внушает, доверие к нему; собственные утомление или болезнь; окружающая обстановка (интерьер, атрибуты и т.д.); черты характера, способствующие восприятию внушения; способности манипулятора; лесть, комплименты, похвала, награда; обращение к мужским и женским достоинствам; запугивание и шантаж; «торжество справедливости;

воздействие жалостью на нашу доброту; прессинг виной; разжигание интереса и любопытства; давление на самолюбие; игра в болезнь.

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

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

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

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

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

Задания к практическим занятиям

Практическое занятие 1. Введение в психологию влияния

Вопросы для обсуждения:

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

Практическое занятие 2. Виды и сферы психологического влияния

Вопросы для обсуждения.

1. Основные сферы влияния:
 - семья,
 - образовательное учреждение,
 - профессиональная деятельность,
 - торговля и сервисные службы,
 - реклама, политика,
 - эстрада, кино, театр.
2. Анализ орудий влияния по Р. Чалдини:
 - Ставка на стереотипное мышление
 - Правило взаимного обмена и др.

Практическое занятие 3. Понятие психологического влияния.

Варварское психологическое влияние

Вопросы для обсуждения

1. Психологическое влияние. Психологические средства влияния: вербальные сигналы, невербальные сигналы, паралингвистические сигналы. Непсихологические средства влияния.
2. Цели влияния: удовлетворение своих потребностей с помощью других людей или через их посредство; подтверждение факта своего существования и значимости этого факта; преодоление пространственно-временных ограничений собственного существования. Влияние как способ убедиться в факте собственного существования. Влияние как удовлетворение потребности влияния.
3. Уровни общения по А. Добрович: примитивный, конвенциональный, духовный и промежуточные: манипулятивный, стандартизованный, игровой и деловой. Уровни межличностных отношений (по: Доценко Е. Л.): доминирование, манипуляция, соперничество, партнерство, содружество.
4. Варварское психологическое влияние:
 - Нападение и принуждение.
 - Импульсивное и целенаправленное нападение.
 - Психологическая игра.
5. Формы операции нападения: деструктивная критика; деструктивные констатации; деструктивные советы.
6. Формы операции принуждения: объявление жестко определенных сроков или способов выполнения работы без каких-либо объяснений или обоснований, наложение не подлежащих обсуждению запретов и ограничений, запугивание возможными последствиями.
7. Манипуляции как промежуточная ступень от варварства к цивилизованному влиянию.

Практическое занятие 4. Понятие психологического влияния.

Цивилизованное психологическое влияние

Вопросы для обсуждения

1. Цивилизованное психологическое влияние. Психологические средства цивилизованного влияния: слова, речь, текст.
2. Цивилизованные виды влияния: аргументация, контраргументация, самопродвижение и конструктивная критика.
3. Аргументация. Условия аргументации: согласие партнеров слушать друг друга, эмоциональный «штиль».
4. Общие правила аргументации: вежливость и корректность, простота, общий язык, краткость, наглядность, избегание чрезмерной убедительности. Техники аргументации.
5. Контраргументация. Техники контраргументации.
6. Самопродвижение, самопрезентация- правила и техники.
7. Классификация видов влияния

Практическое занятие 5. Манипуляции как метод психологического влияния

Вопросы для обсуждения:

1. Подходы к пониманию термина «манипуляция» в отечественной и зарубежной психологии.
2. Признаки манипуляции по Е.Л. Доценко: психологическое воздействие; отношение манипулятора к другому как средству достижения собственных целей; стремление получить односторонний выигрыш; скрытый характер воздействия; использование психологической силы, игра на слабостях.
3. Манипуляция как вид психологического воздействия, при котором мастерство манипулятора используется для скрытого внедрения в психику адресата целей, желаний, намерений, отношений или установок, не совпадающих с теми, которые имеются у адресата в данный момент.
4. Место манипуляции в системе человеческих отношений. Уровни установок на взаимодействие:
 - доминирование,
 - манипуляцию,
 - соперничество,
 - партнерство,
 - содружество.

Практическое занятие 6. Общие механизмы манипулятивного воздействия

Вопросы для обсуждения:

1. Общие механизмы манипулятивного психологического воздействия: удержание контакта; психические автоматизмы; мотивационное обеспечение.
2. Виды и процессы манипулятивного воздействия: перцептивные марионетки, конвенциональные роботы, живые орудия, управляемое умозаключение, эксплуатация личности адресата, духовное помыкание, использование психических состояний, комбинирование.
3. Манипулятивные технологии по Е.Л. Доценко.

4. Планирование манипуляции. Структура ситуации.
5. Типы манипуляторов (по Э. Шострому): диктатор, слюнтяй, калькулятор, прилипала, задира, славный парень, судья, защитник.

Практическое занятие 7. Дискуссионные виды влияния и противостояния влиянию.

Вопросы для обсуждения:

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

Практическое занятие 8. Механизмы психологического воздействия лидеров

Вопросы для обсуждения:

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

Практическое занятие 9. Психологические защиты от манипуляции

Вопросы для обсуждения:

1. Причины внушаемости.
2. Понятие психологических защит.
3. Виды психологических защит по Е. Доценко
 - Межличностные защиты и защиты внутриличностные;
 - Базовые защитные установки;
 - Специфические и неспецифические защиты.
4. Механизмы психологических защит по Е. Доценко
 - Неспецифические защитные действия
 - Протекция личностных структур
 - Защита психических процессов
5. Манипулятивные технологии
 - Распознавание угрозы манипулятивного вторжения
 - Возможные индикаторы
 - Распознавание манипуляции в живом общении

Практическое занятие 10. Практические аспекты защиты от манипуляции

Вопросы для обсуждения:

1. Приемы защиты от манипуляции по Е. Доценко:
 - Создание «радара»
 - Чувственный уровень и рациональный уровень
 - Расширение мирного арсенала
 - Психотехники совладания
 - Личностный потенциал

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

1. Информационно-коммуникационные технологии (1- 5 темы).
2. Метод проблемного изложения (1- 5 темы).
3. Работа в команде (в малой группе) (3-5 темы).
4. Ролевая игра (3-5 темы).
5. Обучение на основе опыта (1 - 5 темы).
6. Индивидуальное обучение (1 – 5 темы).
7. Междисциплинарное обучение (1 - 5 темы).
8. Социально-психологический тренинг (5 темы).

Формы организации учебного процесса:

1. Лекция (1 – 5 темы).
2. Практическое занятие (1 – 5 темы).
3. Самостоятельная работа студентов (1 – 5 темы).
4. Консультирование студентов (1 – 5 темы).

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Вопросы рейтинг-контроля

Рейтинг-контроль 1

1.	Дайте определение психологии влияния	
2.	Перечислите виды психологического влияния	
3.	Укажите основные сферы влияния	
4.	Назовите предмет и задачи психологии влияния	
5.	Перечислите орудия влияния по Р. Чалдини	
6.	Назовите психологические средства влияния	
7.	Назовите не психологические средства влияния	
8.	Перечислите цели влияния	
9.	Дайте определение варварского психологического влияния	
10	Назовите формы операции принуждения	

11	Назовите формы операции нападения	
12	Дайте определение термина манипуляция	
13	Дайте определение цивилизованного психологического влияния	
14	Дайте определение аргументации и контраргументации	

Рейтинг-контроль 2

1.	Укажите признаки манипуляции по Е. Доценко	
2.	Назовите какое качество личности измеряет Мак-шкала	
3.	Укажите общие механизмы манипулятивного воздействия	
4.	Назовите виды манипулятивного воздействия	
5.	Укажите уровни установок на взаимодействие	
6.	Назовите общие механизмы манипулятивного психологического воздействия	
7.	Укажите процессы манипулятивного воздействия	
8.	Выделите манипулятивные технологии по Е.Л.Доценко.	
9.	Перечислите типы манипуляторов по Э. Шострому	
10	Дайте определение термину «Харизма»	
11	Назовите стратегии самопрезентации	
12	Назовите механизмы психологического воздействия лидеров	
13	Дайте определение термину лидер большинства – лидер меньшинства	
14.	Поясните механизм влияния – пробуждение импульса к подражанию	

Рейтинг-контроль 3

1.	Определите понятие внушаемости	
2.	Определите понятие психологической защиты	
3.	Перечислите виды психологических защит по Е. Доценко	
4.	Укажите отличия межличностных и внутриличностных защит	
5.	Перечислите манипулятивные технологии	
6.	Назовите приемы защиты от манипуляции	
7.	Перечислите авторов, разрабатывавших проблему психологии влияния	
8.	Дайте определение психотехникам совладания	
9.	Назовите проявления деструктивного манипулятивного воздействия	
10	Назовите цели тренинга влияния и противопоставления влиянию Е.Сидоренко	
11	Укажите, что такое психологическая самооборона (психологическое самбо)	
12	Смысл техники конструктивная критика	

План выполнения самостоятельной работы

№	Тема	Содержание самостоятельной работы	Форма контроля	Кол-во часов
1.	Введение в психологию влияния. <i>Виды и сферы психологического влияния. Классификация методов влияния.</i>	1. Внести в словарь психологические термины по теме. 2. Подготовить презентацию с персоналиями представителей психологии влияния по теме. 3. Составить схему к теме	Проверка словаря понятий. Проверка презентации. Проверка схемы.	4
2.	Понятие о влиянии. <i>Варварское и цивилизованное влияние. Аргументация и контраргументация как методы психологического влияния</i>	1. Внести в словарь психологические термины по теме. 2. Подготовить презентацию с персоналиями представителей психологии влияния по теме. 3. Составить схему к теме	Проверка словаря понятий. Проверка презентации. Проверка схемы.	4
3.	Манипуляции как метод психологического влияния. Основные подходы к пониманию процесса манипулирования. Манипулятивные технологии. <i>Общие механизмы манипулятивного воздействия</i>	1. Внести в словарь психологические термины по теме. 2. Подготовить презентацию с персоналиями представителей психологии влияния по теме. 3. Составить схему к теме 4. Провести исследование манипулятивного взаимодействия по фрагменту книги Ильфа и Петрова 12 стульев по плану (см. книгу Е. Доценко стр. 257)	Проверка словаря понятий. Проверка презентации. Проверка исследования. Проверка схемы.	4
4.	Дискуссионные методы психологического влияния: заражение, внушение, подражание, просьба и т.п. <i>Лидерство. Механизмы психологического воздействия лидеров</i>	1. Внести в словарь психологические термины по теме. 2. Подготовить презентацию с персоналиями представителей психологии влияния по теме. 3. Составить схему к теме	Проверка словаря понятий. Проверка презентации. Проверка схемы.	4
5.	Психологическая защита от манипуляции. Виды и механизмы психологических защит <i>Практические аспекты защиты от манипуляции. Тренинг влияния и противостояния влиянию</i>	1. Внести в словарь психологические термины по теме. 2. Подготовить презентацию с персоналиями представителей психологии влияния по теме. 3. Составить схему к теме 4. Подготовить упражнения к тренингу.	Проверка словаря понятий. Проверка презентации. Проверка схемы и упражнений	4
	Итого:			32

Вопросы к зачету по дисциплине «Психология влияния»

1. Предмет, задачи, основные понятия психологии влияния.
2. Понятийно-терминологический аппарат и содержание представлений о психологии влияния;
3. Виды психологического влияния в зависимости от уровня его организации.
4. Виды психологического влияния в зависимости от коммуникативно-личностного потенциала субъекта влияния.
5. Основные сферы влияния: семья, образовательное учреждение, профессиональная деятельность, торговля и сервисные службы, реклама, политика, эстрада, кино, театр.
6. Варварское психологическое влияние: принуждение, нападение
7. Цивилизованное психологическое влияние: аргументация, самопродвижение
8. Классификация видов влияния
9. Манипуляция как вызов к скрытой силовой борьбе
10. Анализ орудий влияния по Р. Чалдини: ставка на стереотипное мышление, правило взаимного обмена и др.
11. Подходы к пониманию термина «манипуляция» в отечественной и зарубежной психологии.
12. Место манипуляции в системе человеческих отношений.
13. Манипулятивные технологии.
14. Планирование манипуляции.
15. Общие механизмы психологического воздействия.
16. Виды и процессы манипулятивного воздействия.
17. Типы манипуляторов (по Э. Шострому).
8. Психологическое влияние и его средства: вербальные сигналы, невербальные сигналы, паралингвистические сигналы.
9. Непсихологические средства влияния.
10. Цели влияния: удовлетворение своих потребностей с помощью других людей или через их посредство; подтверждение факта своего существования и значимости этого факта; преодоление пространственно-временных ограничений собственного существования. Влияние как способ убедиться в факте собственного существования. Влияние как удовлетворение потребности влияния.
11. Уровни общения по А. Добрович: примитивный, конвенциональный, духовный и промежуточные: манипулятивный, стандартизованный, игровой и деловой.
12. Уровни межличностных отношений (по: Доценко Е. Л.): доминирование, манипуляция, соперничество, партнерство, содружество.
13. Варварское психологическое влияние: нападение и принуждение, импульсивное и целенаправленное нападение, психологическая игра.
14. Формы операции нападения: деструктивная критика; деструктивные констатации; деструктивные советы.
15. Формы операции принуждения: объявление жестко определенных сроков или способов выполнения работы без каких-либо объяснений или обоснований, наложение не подлежащих обсуждению запретов и ограничений, запугивание возможными последствиями.
16. Манипуляции как промежуточная ступень от варварства к цивилизованному влиянию.

17. Цивилизованное психологическое влияние. Психологические средства цивилизованного влияния: слова, речь, текст.
18. Цивилизованные виды влияния: аргументация, контраргументация, самопродвижение и конструктивная критика.
19. Аргументация. Условия аргументации: согласие партнеров слушать друг друга, эмоциональный «штиль».
20. Общие правила аргументации: вежливость и корректность, простота, общий язык, краткость, наглядность, избегание чрезмерной убедительности. Техники аргументации.
21. Контраргументация. Техники контраргументации.
22. Самопродвижение, самопрезентация- правила и техники.
23. Классификация видов влияния
24. Спорные виды влияния: внушение; заражение; пробуждение импульса к подражанию; формирование благосклонности целевой персоны; просьба; игнорирование. Харизма и обаяние.
25. Стратегия самопрезентации: самовосхваление, лесть, подражание, одолжение и альтернативные стратегии – запугивание, самопродвижение, примероносительство, мольба как расположение целевой персоны.
26. Принципы влияния Р. Чалдини. Теория реактивного сопротивления Брема.
27. Механизмы психологического воздействия лидеров. Виды лидеров
28. Механизмы психологического воздействия лидеров: отождествление, подражание, внушение, призывы, логические коммуникации, психологические трюки.
29. Подходы к пониманию термина «манипуляция» в отечественной и зарубежной психологии.
30. Признаки манипуляции по Е.Л. Доценко: психологическое воздействие; отношение манипулятора к другому как средству достижения собственных целей; стремление получить односторонний выигрыш; скрытый характер воздействия; использование психологической силы, игра на слабостях.
31. Манипуляция как вид психологического воздействия, при котором мастерство манипулятора используется для скрытого внедрения в психику адресата целей, желаний, намерений, отношений или установок, не совпадающих с теми, которые имеются у адресата в данный момент.
32. Место манипуляции в системе человеческих отношений. Уровни установок на взаимодействие: доминирование, манипуляцию, соперничество, партнерство, содружество.
33. Общие механизмы манипулятивного психологического воздействия: удержание контакта; психические автоматизмы; мотивационное обеспечение.
34. Виды и процессы манипулятивного воздействия: перцептивные марионетки, конвенциональные роботы, живые орудия, управляемое умозаключение, эксплуатация личности адресата, духовное помыкание, использование психических состояний, комбинирование.
35. Манипулятивные технологии по Е.Л. Доценко.
36. Планирование манипуляции. Структура ситуации.
37. Типы манипуляторов (по Э. Шострому): диктатор, слюнтяй, калькулятор, прилипала, задира, славный парень, судья, защитник.

38. Спорные виды влияния: внушение; заражение; пробуждение импульса к подражанию; формирование благосклонности целевой персоны; просьба; игнорирование. Харизма и обаяние.
39. Стратегия самопрезентации: самовосхваление, лесть, подражание, одолжение и альтернативные стратегии – запугивание, самопродвижение, примероносительство, мольба как расположение целевой персоны.
40. Принципы влияния Р. Чалдини. Теория реактивного сопротивления Брема.
41. Механизмы психологического воздействия лидеров. Виды лидеров
42. Механизмы психологического воздействия лидеров: отождествление, подражание, внушение, призывы, логические коммуникации, психологические трюки
43. Механизмы психологического воздействия лидеров. Виды лидеров: Репрезентативный лидер, каталитический лидер, командный лидер, старший лидер, юный лидер, лидер меньшинства, лидер большинства, проигравший лидер, победивший лидер, закулисный лидер, женщина-лидер.
44. Механизмы психологического воздействия лидеров: отождествление, подражание, внушение, призывы, логические коммуникации, психологические трюки
45. Понятие психологических защит. Виды психологических защит.
46. Механизмы психологических защит.
47. Проблема распознавания угрозы манипулятивного вторжения.
48. Деструктивный эффект манипулятивного взаимодействия.
49. Общие правила противостояния деструктивному влиянию.
50. Экспериментальное исследование манипулятивного взаимодействия.
51. Причины внушаемости.
52. Понятие психологических защит.
53. Виды психологических защит по Е. Доценко: межличностные защиты и защиты внутриличностные; базовые защитные установки; специфические и неспецифические защиты.
54. Механизмы психологических защит по Е. Доценко: неспецифические защитные действия, протекция личностных структур, защита психических процессов.
55. Манипулятивные технологии: распознавание угрозы манипулятивного вторжения, индикаторы, распознавание манипуляции в живом общении.
56. Приемы защиты от манипуляции по Е. Доценко: создание «радара», чувственный уровень и рациональный уровень, расширение мирного арсенала, психотехники совладания, личностный потенциал.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература

1. Журавлев А.Л. Психологическое воздействие: Механизмы, стратегии, возможности противодействия [Электронный ресурс] / под ред. А. Л. Журавлева, Н. Д. Павловой. - М.: Институт психологии РАН, 2012. - (Труды Института психологии РАН). - 368 с - ISBN 978-5-9270-0220-7. (библиотека ВлГУ)

Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785927002207.html>

2. Моносова А. "Да" в ответ. Технологии конструктивного влияния [Электронный ресурс] / Анна Моносова. - М.: Альпина Паблишер, 2012. - 285 с. - ISBN 978-5-9614-1944-3. (библиотека ВлГУ)

Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785961419443.html>

3. Свенцицкий А.Л. Краткий психологический словарь [Электронный ресурс] / А.Л. Свенцицкий. - М.: Проспект, 2013. - 512 с. - ISBN 978-5-392-08695-5. (библиотека ВлГУ)

Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785392086955.html>

4. Чалдини Р. Психология влияния. Как научиться побеждать и добиваться успеха / Роберт Чалдини; пер. с англ. О.С. Епимахова. – Москва: Эксмо, 2012. – 412 с. (библиотека ВлГУ, 10 экз.)

Дополнительная литература

1. Ежова Н.Н. Краткий справочник практического психолога [Электронный ресурс] / Н. Н. Ежова. - Ростов н/Д: Феникс, 2014. - 318 с. (Психологический практикум) - ISBN 978-5-222-21520-3. (библиотека ВлГУ)

Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785222215203.html>

2. Копытина А.И. Практическая арт-терапия: Лечение, реабилитация, тренинг [Электронный ресурс] / Под ред. А.И. Копытина. - М.: Когито-Центр, 2008. - 288 с. - ISBN 978-5-89353-232-6. (библиотека ВлГУ)

Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785893532326.html>

3. Оганесян Т.Н. Технологии активного социально-педагогического взаимодействия (тренинги, игры, дискуссии) в обеспечении психологической безопасности образовательного процесса [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие / Н.Т. Оганесян - М.: ФЛИНТА, 2013. – 134 с. - ISBN 978-5-9765-1726-4. (библиотека ВлГУ)

Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785976517264.html>

4. Одинцова М.А. Многоликость "жертвы", или Немного о великой манипуляции (система работы, диагностика, тренинги) [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Одинцова М.А. - М.: ФЛИНТА, 2010." – 256 с. - ISBN 978-5-9765-0855-2. (библиотека ВлГУ)

Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785976508552.html>

5. Парабеллум А. Быстрые результаты: 10-дневная программа повышения личной эффективности [Электронный ресурс] / Андрей Парабеллум, Николай Мрочковский. - М.: Альпина Паблишер, 2012. - 168 с. - ISBN 978-5-9614-1935-1 (библиотека ВлГУ)

Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785961419351.html>

6. Селигман М. Как научиться оптимизму: Измените взгляд на мир и свою жизнь [Электронный ресурс] / Мартин Селигман; Пер. с англ. - М.: Альпина Паблишер, 2013. - 338 с. - ISBN 978-5-9614-4431-5. (библиотека ВлГУ)

Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785961444315.html>

7. Харламова Т.М. Психология влияния»: [Электронный ресурс]. Флинта, МПСИ; Москва; 2011. - 112 с. ISBN 978-5-9765-0139-3. (библиотека ВлГУ)

Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=20086769>

Периодические издания

1. Журнал практического психолога (библиотека ВлГУ)
2. Вестник психосоциальной и коррекционной работы (библиотека ВлГУ)

Интернет-ресурсы

<http://www.psysport.ru>

[http:// www.book.teonet.ru](http://www.book.teonet.ru)

[http:// www.psylib.ru](http://www.psylib.ru)

[http:// www.azps.ru](http://www.azps.ru)

[http:// www.myword.ru](http://www.myword.ru)

<http://www.coob.ru>

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Рабочий стол преподавателя, учебные столы, стулья, доска настенная, мел.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению 44.03.02 «Психолого-педагогическое образование», профиль подготовки - «Психология и социальная педагогика».

Рабочую программу составил
доцент кафедры СПП Онуфриева В.В. _____



Рецензент:

Заместитель начальника, заведующий отделом воспитания
и социальной защиты детства управления образования
администрации города Владимира,
кандидат психологических наук Пенькова И.И. _____



Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры социальной педагогики и психологии, протокол № 6 от 24.09.2016 года.

Заведующий кафедрой, проф. В.А. Попов _____



Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии направления 44.03.02 «Психолого-педагогическое образование» протокол № 1 от 29.09.2016 года.

Председатель комиссии, проф. В.А. Попов _____

