

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

Педагогический институт



М.В. Артамонова
08 _____ 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**ПСИХОЛОГИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ВЗАИМОВЛИЯНИЯ УЧАСТНИКОВ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА**

направление подготовки / специальность
44.05.01 Педагогика и психология девиантного поведения

специализация
Психолого-педагогическая профилактика девиантного поведения несовершеннолетних

г. Владимир
2021 г.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «Психология взаимодействия и взаимовлияния участников образовательного процесса» является формирование у студентов представлений о психологии взаимодействия и взаимовлияния, ее предмете, основных понятиях и теориях, современном состоянии в прикладном и практическом аспектах.

Задачи:

1. Рассмотреть понятие влияния, взаимовлияния, взаимодействия и основные сферы их проявления;
2. Выявить основные представления о процессе манипулирования и манипулятивных технологиях участников образовательного процесса;
3. Изучить приемы защиты от манипуляций. Выделить виды и механизмы психологических защит в процессе взаимодействия и взаимовлияния;
4. Рассмотреть основные приемы противодействия манипулятивным воздействиям и выявить моральный и психологический вред, наносимый манипуляциями участникам образовательного процесса.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина «Психология взаимодействия и взаимовлияния участников образовательного процесса» относится к обязательной части учебного плана.

Пререквизиты дисциплины: «Социальная психология», «Психолого-педагогическое взаимодействие с детьми и подростками», «Технология работы с различными категориями учащихся»

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения ОПОП (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	
ОПК-6. Способен взаимодействовать с различными категориями несовершеннолетних, в том числе в сложных социально-педагогических ситуациях; осуществлять контроль	ОПК.6.1. Сущность, виды и причины сложных социально-педагогических ситуаций, межличностных конфликтов несовершеннолетних ОПК.6.2. Умеет применять различные методы, приемы и техники для контроля кризисных ситуаций,	Знает особенности межличностного взаимодействия субъектов образования понятийный аппарат, механизмы, техники и технологии психологии влияния и манипуляций в процессе социального взаимодействия. Умеет применять знания о современных средствах и технологиях	Тестовые вопросы

кризисных ситуаций, предупреждение и конструктивное разрешение конфликтов; оказывать помощь в разрешении межличностных конфликтов	предупреждения и конструктивного разрешения конфликтов ОПК.6.3. Владеет навыками взаимодействия с различными категориями несовершеннолетних, в том числе в сложных социально-педагогических ситуациях, оказания помощи в разрешении межличностных конфликтов	психологии влияния и манипуляций, учитывать особенности регуляции социального взаимодействия в ситуации манипулятивного воздействия. Владеет первичными навыками социального взаимодействия, методами и технологиями оказания конструктивного взаимовлияния на участников образовательных отношений.	
---	---	--	--

4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы, 72 часа

Тематический план форма обучения – очная

№ п/п	Наименование тем и/или разделов/тем дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Контактная работа обучающихся с педагогическим работником			Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы		
1	Введение в психологию влияния, взаимовлияния и взаимодействия.	А	1-2	2	2		4	
2	Виды и сферы психологического влияния и взаимодействия.	А	3-4	2	2		4	
3	Понятие психологического влияния и взаимовлияния. Варварское психологическое влияние.	А	5-6	2	2		4	Рейтинг-контроль 1
4	Цивилизованное психологическое влияние. Аргументация и контраргументация .	А	7-8	2	2		4	
5	Манипуляции как метод психологического влияния и	А	9-10	2	2		4	

	взаимовлияния.							
6	Дискуссионные виды психологического влияния: заражение, внушение, подражание, просьба и т.п.	А	11-12	2	2		4	Рейтинг-контроль 2
7	Лидерство. Механизмы психологического воздействия лидеров	А	13-14	2	2		4	
8	Психологическая защита от манипуляции и влияния.	А	15-16	2	2		4	
9	Виды и механизмы психологических защит от влияния и манипуляции.	А	17-18	2	2		4	Рейтинг-контроль 3
Всего за А семестр:				18	18		36	Зачёт
Наличие в дисциплине КП/КР							-	
Итого по дисциплине				18	18		36	Зачёт

Содержание лекционных занятий по дисциплине

Тема 1. Введение в психологию влияния, взаимовлияния и взаимодействия.

Содержание лекционных занятий. Психология влияния как наука, изучающая процесс и результат изменения человеком поведения, намерений, взглядов, оценок другого человека, происходящее в результате взаимодействия с ним. Определение понятия «влияние», «взаимовлияние», «взаимодействие». Объект и предмет, цель и задачи психологии влияния. Основные средства психологического влияния. Психологическая манипуляция и ее проявления.

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».

Тема 2. Виды и сферы психологического влияния и взаимодействия.

Содержание лекционных занятий. Виды психологического влияния: в зависимости от уровня его организации; от коммуникативно-личностного потенциала субъекта влияния. Сферы психологического влияния. Семья: психологическое влияние во взаимоотношениях между супругами, между родителями и детьми. Образовательные учреждения: взаимоотношения учителя и учеников, приемы манипуляции. Профессиональная деятельность: взаимодействие и взаимовлияние начальников, подчиненных и коллег, скрытое управление в служебных отношениях. Торговля и сервисные службы: человек как объект воздействия, отношения продавец-покупатель, манипуляции в процессе покупки-продажи. Реклама: скрытое управление при удовлетворении потребностей, методы манипулирования в рекламе. Политика: задачи политической деятельности, способы манипулирования в политике. Эстрада, кино, театр: задачи – привлечь внимание и понравиться. Правила положительного влияния.

Тема 3. Понятие психологического влияния и взаимовлияния. Варварское психологическое влияние.

Содержание лекционных занятий. 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

Тема 4. Цивилизованное психологическое влияние. Аргументация и контраргументация.

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

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

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

Тема 5. Манипуляции как метод психологического взаимодействия и влияния

Содержание лекционных занятий. 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 6. Дискуссионные виды психологического влияния и противостояния влиянию.

Содержание лекционных занятий. К дискуссионным 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 перенимают это состояние или отношение.

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

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

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

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

Тема 7. Лидерство. Механизмы психологического воздействия лидеров.

Содержание лекционных занятий. Механизмы психологического воздействия лидеров. 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.

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 8. Психологическая защита от манипуляции и влияния.

Содержание лекционных занятий. 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 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.

Тема 9. Виды и механизмы психологических защит от влияния и манипуляции.

Содержание лекционных занятий. 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.

Деструктивность манипулятивного взаимодействия. 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 влиянию по Е. Сидоренко.

Содержание практических занятий по дисциплине

Тема 1. Введение в психологию влияния, взаимовлияния и взаимодействия.

Содержание практических занятий. Объект и предмет, цели и задачи, основные понятия психологии влияния. Виды психологического влияния в зависимости от уровня его организации. Виды психологического влияния в зависимости от коммуникативно личностного потенциала субъекта влияния.

Тема 2. Виды и сферы психологического влияния и взаимодействия.

Содержание практических занятий. Виды психологического влияния. Основные сферы влияния: семья, образовательное учреждение, профессиональная деятельность, торговля и сервисные службы, реклама, политика, эстрада, кино, театр. Анализ орудий влияния по Р. Чалдини. Ставка на стереотипное мышление. Правило взаимного обмена и другие.

Тема 3. Понятие о влиянии и взаимовлиянии. Варварское психологическое влияние.

Содержание практических занятий. Психологическое влияние. 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. 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: 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.

Тема 4. Цивилизованное психологическое влияние. Аргументация и контраргументация.

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

Тема 5. Манипуляции как метод психологического влияния и взаимовлияния.

Содержание практических занятий. Подходы к пониманию термина «манипуляция» в отечественной и зарубежной психологии. 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. 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, манипуляция, соперничество, партнерство, содружество.

Общие механизмы манипулятивного психологического воздействия: 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. Манипулятивные технологии по Е.Л.Доценко. Планирование манипуляции. Структура ситуации. Типы манипуляторов (по Э. Шострому): диктатор, слюнтяй, калькулятор, прилипала, задира, славный парень, судья, защитник.

Тема 6. Дискуссионные виды психологического влияния и взаимовлияния.

Содержание практических занятий. Спорные виды влияния: внушение; заражение; пробуждение импульса к подражанию; формирование благосклонности целевой персоны; просьба; игнорирование. Стратегия самопрезентации: самовосхваление, лесть, подражание, одолжение и альтернативные стратегии – запугивание, самопродвижение, примероносительство, мольба как расположение целевой персоны. Принципы влияния Р. Чалдини. Теория реактивного сопротивления Брема.

Тема 7. Лидерство. Механизмы психологического воздействия лидеров.

Содержание практических занятий. Механизмы психологического воздействия лидеров. Харизма и обаяние. Харизматический лидер. 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 8. Психологическая защита от манипуляции и влияния.

Содержание практических занятий. Понятие психологических защит. Виды психологических защит по Е. Доценко. Межличностные защиты и защиты внутриличностные. Базовые защитные установки (уход, изгнание, блокировка, управление, замирание, игнорирование). Специфические и неспецифические защиты. Классификация защитных механизмов (отрицание, вытеснение, интроекция, проекция, изоляция, регрессия, обесценивание, замещение, перенесенная агрессия, реактивное образование, рационализация, идентификация, механизмы компенсации, механизмы разрядки). Механизмы психологических защит по Е. Доценко: неспецифические защитные действия, протекция личностных структур, защита психических процессов.

Тема 9. Виды и механизмы психологических защит и манипуляции.

Содержание практических занятий. Причины внушаемости. Манипулятивные технологии: распознавание угрозы манипулятивного вторжения, возможные индикаторы, распознавание манипуляции в живом общении. Деструктивный эффект манипулятивного взаимодействия. Общие правила противостояния деструктивному влиянию. Экспериментальное исследование манипулятивного взаимодействия.

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

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

5.1. Текущий контроль успеваемости

Вопросы для рейтинг-контроля 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

Вопросы для рейтинг-контроля 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

Вопросы для рейтинг-контроля 3

- 1) Определите понятие внушаемости
- 2) Определите понятие психологической защиты
- 3) Перечислите виды психологических защит по Е. Доценко
- 4) Перечислите приемы распознавания манипуляции в живом общении
- 5) Назовите приемы обнаружения манипулятивной угрозы
- 6) Перечислите авторов, разрабатывавших проблему психологии влияния
- 7) Дайте определение психотехникам совладания
- 8) Назовите правила противостояния деструктивному влиянию

- 9) Назовите цели тренинга влияния и противопоставления влиянию Е.Сидоренко
- 10) Определите, что такое психологическая самооборона (психологическое самбо)

5.2. Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины (зачет).

Вопросы к зачету

- 1) Предмет, задачи, основные понятия психологии влияния.
- 2) Понятийно-терминологический аппарат и содержание представлений о психологии влияния;
- 3) Виды психологического влияния в зависимости от уровня его организации.
- 4) Виды психологического влияния в зависимости от коммуникативно-личностного потенциала субъекта влияния.
- 5) Основные сферы влияния: семья, образовательное учреждение, профессиональная деятельность, торговля и сервисные службы, реклама, политика, эстрада, кино, театр.
- 6) Варварское психологическое влияние: принуждение, нападение
- 7) Цивилизованное психологическое влияние: аргументация, самопродвижение
- 8) Классификация видов влияния
- 9) Манипуляция как вызов к скрытой силовой борьбе
- 10) Анализ орудий влияния по Р. Чалдини: ставка на стереотипное мышление, правило взаимного обмена и др.
- 11) Подходы к пониманию термина «манипуляция» в отечественной и зарубежной психологии.
- 12) Место манипуляции в системе человеческих отношений.
- 13) Манипулятивные технологии.
- 14) Планирование манипуляции.
- 15) Общие механизмы психологического воздействия.
- 16) Виды и процессы манипулятивного воздействия.
- 17) Типы манипуляторов (по Э. Шострому).
- 18) Психологическое влияние и его средства: вербальные сигналы, невербальные сигналы, паралингвистические сигналы.
- 19) Непсихологические средства влияния.
- 20) Цели влияния: удовлетворение своих потребностей с помощью других людей или через их посредство; подтверждение факта своего существования и значимости этого факта; преодоление пространственно-временных ограничений собственного существования. Влияние как способ убедиться в факте собственного существования. Влияние как удовлетворение потребности влияния.
- 21) Уровни общения по А. Добрович: примитивный, конвенциональный, духовный и промежуточные: манипулятивный, стандартизованный, игровой и деловой.
- 22) Уровни межличностных отношений (по: Доценко Е. Л.): доминирование, манипуляция, соперничество, партнерство, содружество.
- 23) Варварское психологическое влияние: нападение и принуждение, импульсивное и целенаправленное нападение, психологическая игра.
- 24) Формы операции нападения: деструктивная критика; деструктивные констатации; деструктивные советы.
- 25) 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.
- 26) Манипуляции как промежуточная ступень от варварства к цивилизованному влиянию.
- 27) Цивилизованное психологическое влияние. Психологические средства цивилизованного влияния: слова, речь, текст.

- 28) Цивилизованные виды влияния: аргументация, контраргументация, самопродвижение и конструктивная критика.
- 29) Аргументация. Условия аргументации: согласие партнеров слушать друг друга, эмоциональный «штиль».
- 30) Общие правила аргументации: вежливость и корректность, простота, общий язык, краткость, наглядность, избегание чрезмерной убедительности. Техники аргументации.
- 31) Контраргументация. Техники контраргументации.
- 32) Самопродвижение, самопрезентация- правила и техники.
- 33) Классификация видов влияния
- 34) Спорные виды влияния: внушение; заражение; пробуждение импульса к подражанию; формирование благосклонности целевой персоны; просьба; игнорирование. Харизма и обаяние.
- 35) Стратегия самопрезентации: самовосхваление, лесть, подражание, одолжение и альтернативные стратегии – запугивание, самопродвижение, примероносительство, мольба как расположение целевой персоны.
- 36) Принципы влияния Р. Чалдини. Теория реактивного сопротивления Брема.
- 37) Механизмы психологического воздействия лидеров. Виды лидеров
- 38) Механизмы психологического воздействия лидеров: отождествление, подражание, внушение, призывы, логические коммуникации, психологические трюки.
- 39) Подходы к пониманию термина «манипуляция» в отечественной и зарубежной психологии.
- 40) 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.
- 41) 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.
- 42) Место манипуляции в системе человеческих отношений. Уровни установок на взаимодействие: доминирование, манипуляцию, соперничество, партнерство, содружество.
- 43) Общие механизмы манипулятивного психологического воздействия: удержание контакта; психические автоматизмы; мотивационное обеспечение.
- 44) Виды и процессы манипулятивного воздействия: перцептивные марионетки, конвенциональные роботы, живые орудия, управляемое умозаключение, эксплуатация личности адресата, духовное помыкание, использование психических состояний, комбинирование.
- 45) Манипулятивные технологии по Е.Л. Доценко.
- 46) Планирование манипуляции. Структура ситуации.
- 47) Типы манипуляторов (по Э. Шострому): диктатор, слюнтяй, калькулятор, прилипала, задира, славный парень, судья, защитник.
- 48) Спорные виды влияния: внушение; заражение; пробуждение импульса к подражанию; формирование благосклонности целевой персоны; просьба; игнорирование. Харизма и обаяние.
- 49) Стратегия самопрезентации: самовосхваление, лесть, подражание, одолжение и альтернативные стратегии – запугивание, самопродвижение, примероносительство, мольба как расположение целевой персоны.
- 50) Принципы влияния Р. Чалдини.
- 51) Теория реактивного сопротивления Брема.
- 52) Механизмы психологического воздействия лидеров. Виды лидеров

- 53) Механизмы психологического воздействия лидеров: отождествление, подражание, внушение, призывы, логические коммуникации, психологические трюки
- 54) 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.
- 55) Механизмы психологического воздействия лидеров: отождествление, подражание, внушение, призывы, логические коммуникации, психологические трюки
- 56) Понятие психологических защит. Виды психологических защит.
- 57) Механизмы психологических защит.
- 58) Проблема распознавания угрозы манипулятивного вторжения.
- 59) Деструктивный эффект манипулятивного взаимодействия.
- 60) Общие правила противостояния деструктивному влиянию.
- 61) Экспериментальное исследование манипулятивного взаимодействия.
- 62) Причины внушаемости.
- 63) Понятие психологических защит.
- 64) Виды психологических защит по Е. Доценко: межличностные защиты и защиты внутриличностные; базовые защитные установки; специфические и неспецифические защиты.
- 65) Механизмы психологических защит по Е. Доценко: неспецифические защитные действия, протекция личностных структур, защита психических процессов.
- 66) Манипулятивные технологии: распознавание угрозы манипулятивного вторжения, индикаторы, распознавание манипуляции в живом общении.
- 67) Приемы защиты от манипуляции по Е. Доценко: создание «радара», чувственный уровень и рациональный уровень, расширение мирного арсенала, психотехники совладания, личностный потенциал.

5.3. Самостоятельная работа обучающегося.

Виды самостоятельной работы обучающегося

№	Тема	Содержание самостоятельной работы	Форма контроля	Кол-во часов
1.	Введение в психологию влияния, взаимовлияния и взаимодействия.	1. Составить словарь психологических терминов по теме. 2. Подобрать персоналии по теме 3. Презентация по теме	Проверка словаря терминов. Проверка самостоятельной работы	4
2.	Виды и сферы психологического влияния и взаимодействия.	1. Составить словарь психологических терминов по теме. 2. Подобрать персоналии по теме 3. Презентация по теме	Проверка словаря терминов. Проверка самостоятельной работы	4
3.	Понятие психологического влияния и взаимовлияния. Варварское психологическое влияние.	1. Составить словарь психологических терминов по теме. 2. Подобрать персоналии по теме 3. Презентация по теме	Проверка словаря терминов. Проверка самостоятельной работы	4
4.	Цивилизованное психологическое	1. Составить словарь психологических терминов по теме.	Проверка словаря	4

	влияние. Аргументация и контраргументация	2. Составить схему данной темы 3. Подобрать персоналии по теме 4. Презентация по теме	терминов. Проверка самостоятельной работы	
5.	Манипуляции как метод психологического влияния и взаимовлияния.	1. Составить словарь психологических терминов по теме. 2. Презентация по теме 3. Подобрать персоналии по теме	Проверка словаря терминов. Проверка самостоятельной работы	4
6.	Дискуссионные виды психологического влияния: заражение, внушение, подражание, просьба и т.п.	1. Составить словарь психологических терминов по теме. 2. Презентация по теме 3. Подобрать персоналии по теме	Проверка словаря терминов. Проверка самостоятельной работы	4
7.	Лидерство. Механизмы психологического воздействия лидеров	1. Составить словарь психологических терминов по теме. 2. Подобрать персоналии по теме 3. Презентация по теме	Проверка словаря терминов. Проверка самостоятельной работы	4
8.	Психологическая защита от манипуляции и влияния.	1. Составить словарь психологических терминов по теме. 2. Подобрать персоналии по теме 3. Презентация по теме	Проверка словаря терминов. Проверка самостоятельной работы	4
9.	Виды и механизмы психологических защит от влияния и манипуляции.	1. Составить словарь психологических терминов по теме. 2. Подобрать персоналии по теме 3. Презентация по теме	Проверка словаря терминов. Проверка самостоятельной работы	4
Всего часов:				36

Фонд оценочных материалов (ФОМ) для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине оформляется отдельным документом.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Книгообеспеченность

Наименование литературы: автор, название, вид издания, издательство	Год издания	КНИГООБЕСПЕЧЕННОСТЬ
		Наличие в электронном каталоге ЭБС
Основная литература		
1. Журавлев А.Л. Психологическое воздействие: Механизмы, стратегии, возможности	2012	http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN_N9785927002207.html

противодействия [Электронный ресурс] / под ред. А. Л. Журавлева, Н. Д. Павловой. - М.: Институт психологии РАН, 2012. - 368 с		
2. Моносова А. "Да" в ответ. Технологии конструктивного влияния [Электронный ресурс] / Анна Моносова. - М.: Альпина Паблишер, 2012. - 285 с.	2012	http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN/N9785961419443.html
3. Свенцицкий А.Л.Краткий психологический словарь [Электронный ресурс] / А.Л. Свенцицкий. - М.: Проспект, 2013. - 512 с.	2013	http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN/N9785392086955.html
Дополнительная литература		
1. Ежова Н.Н. Краткий справочник практического психолога [Электронный ресурс] / Н. Н. Ежова. - Ростов н/Д: Феникс, 2014. - 318 с.	2014	http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN/N9785222215203.html
2. Козлова В.А. Психология манипулирования [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие/ Козлова В.А.— Электрон. текстовые данные.— Орел: Межрегиональная Академия безопасности и выживания (МАБИБ), 2014.— 84 с.	2014	http://www.iprbookshop.ru/33437
3. 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.	2010	http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN/N9785976508552.html
4. Мехтиханова Н.Н. Психология зависимого поведения [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Мехтиханова Н.Н. - 3-е изд. стер. - М. : ФЛИНТА, 2014. - 158 с.	2014	http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN/N9785976501553.html

6.2. Периодические издания

1. Журнал «Мир педагогики и психологии»
2. «Журнал практического психолога»
3. Журнал «Психологическая диагностика»

6.3. Интернет-ресурсы

1. <http://www.iprbookshop.ru/> - электронно-библиотечная система «IPR BOOKS@»
2. <http://www.studentlibrary.ru/> - электронно-библиотечная система «Консультант студента»
3. <https://elibrary.ru> - научная электронная библиотека eLIBRARY.RU
4. <http://znanium.com> - электронно-библиотечная система ZNANIUM.COM
5. <https://e.lanbook.com> – электронно-библиотечная система издательства «Лань»

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий практического типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.

Практические работы проводятся в учебном корпусе №7.

Перечень используемого лицензионного программного обеспечения: Word, Excel, PowerPoint.

Рабочую программу составил
ст. преподаватель кафедры СПП В.В. Онуфриева



Рецензент:
(представитель работодателя)
методист

МБОУДПО «Городской информационно-методический центр»  И.Н. Алеева

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры социальной педагогики и психологии

Протокол № 11 от 30.06.2021 года

Заведующий кафедрой, к.п.н., доцент М.В. Данилова



Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии специальности 44.05.01 Педагогика и психология девиантного поведения

Протокол № 4 от 30.06.2021 года

Председатель комиссии

зав. кафедрой СПП, к.п.н., доцент М.В. Данилова

