

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Щёкина Вера Витальевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 29.05.2024 02:17:17

Уникальный программный ключ:  
a2232a55157e57653a5b58aaf10892af53989420420336ffbf573a434e53789



**МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Благовещенский государственный педагогический университет»**

**ОСНОВНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА  
Рабочая программа дисциплины**

**УТВЕРЖДАЮ**

**Декан факультета педагогики и  
психологии ФГБОУ ВО «БГПУ»**

*Вера Щёкина*  
**А.А. Клёцкина**  
**«23» мая 2024 г.**

**Рабочая программа дисциплины  
ПСИХОЛОГИЯ ВЛИЯНИЯ**

**Направление подготовки  
39.03.03 ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ С МОЛОДЕЖЬЮ**

**Профиль  
«ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ С МОЛОДЕЖЬЮ»**

**Уровень высшего образования  
БАКАЛАВРИАТ**

**Принята на заседании кафедры педагогики и психологии  
(протокол № 8 от «23» мая 2024 г.)**

**Благовещенск 2024**

## СОДЕРЖАНИЕ

|   |   |
|---|---|
| <b>1 ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА .....</b>  | <b>Ошибка! Закладка не определена.</b>  |
| <b>2 УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ .....</b>   | <b>4</b>                                |
| <b>3 СОДЕРЖАНИЕ ТЕМ (РАЗДЕЛОВ) .....</b>  | <b>Ошибка! Закладка не определена.</b>  |
| <b>4 МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ (УКАЗАНИЯ) ДЛЯ СТУДЕНТОВ ПО<br/>ИЗУЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>                  | <b>9</b>                                |
| <b>5 ПРАКТИКУМ ПО ДИСЦИПЛИНЕ .....</b>  | <b>Ошибка! Закладка не определена.4</b> |
| <b>6 ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КОНТРОЛЯ (САМОКОНТРОЛЯ)<br/>УСВОЕННОГО МАТЕРИАЛА .....</b>                   | <b>25</b>                               |
| <b>7 ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ .....</b>   | <b>30</b>                               |
| <b>В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ .....</b>  | <b>29</b>                               |
| <b>8 ОСОБЕННОСТИ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ИНВАЛИДАМИ И ЛИЦАМИ С<br/>ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ .....</b> | <b>3030</b>                             |
| <b>9 СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ .....</b>  | <b>30</b>                               |
| <b>10 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА .....</b>  | <b>31</b>                               |
| <b>11 ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ .....</b>   | <b>Ошибка! Закладка не определена.2</b> |

## 1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

**1.1 Цель дисциплины:** изучение студентами психологических феноменов и закономерностей социального влияния; знакомство с психологическими характеристиками социального влияния; формирование профессиональных способностей и умений будущих психологов.

Задачи дисциплины:

- ознакомление студентов с феноменологией социального влияния;
- развитие умений применения технологий и участия в диагностических мероприятиях и консультациях при осуществлении психологической помощи лицам, попавшим в трудную жизненную ситуацию;
- формирование представления о способах, методах и алгоритме действий психолога в социальной сфере по оказанию психологической помощи и сопровождению лиц, попавших в трудную жизненную ситуацию.

**1.2 Место дисциплины в структуре ООП:** Дисциплина «Психология социального влияния» относится к дисциплинам обязательной части блока Б1 (Б1.О.27).

В процессе изучения дисциплины «Психология социального влияния» предполагается формирование компетенций, необходимых для профилактики и психологической коррекции негативных социальных проявлений в поведении социальных групп и отдельных лиц, оказания психологической помощи представителям социально уязвимых слоев населения и лицам, находящимся в трудной жизненной ситуации.

**1.3 Дисциплина направлена на формирование следующих профессиональных компетенций:** ОПК-7, ПК-3, ПК-4.

ОПК-7. Способен взаимодействовать с участниками образовательных отношений в рамках реализации образовательных программ, индикатором достижения которой является:

- ОПК-7.1 Взаимодействует с родителями (законными представителями) обучающихся с учетом требований нормативно-правовых актов в сфере образования и индивидуальной ситуации обучения, воспитания, развития обучающегося.

**ПК-3** – способен планировать, обосновывать применение технологий и участвовать в диагностических мероприятиях и консультациях при осуществлении психологической помощи лицам, попавшим в трудную жизненную ситуацию, индикатором достижения которой является:

- ПК 3.9. Осуществляет работу по психологическому просвещению и привлечению внимания населения к проблемам клиентов.

**ПК-4** – способен организовывать психологическое сопровождение и психологическую помощь социально уязвимым слоям населения, индикаторами достижения которой являются:

- ПК 4.8. Демонстрирует алгоритм индивидуального или группового консультирования клиентов по выявленным у них психологическим проблемам с целью нивелирования влияния неблагоприятной среды, помощи в социализации и адаптации к условиям проживания.
- ПК 4.10. Демонстрирует алгоритм взаимодействия с социальным окружением клиентов с целью организации психологической поддержки и помощи в решении их жизненных проблем.

**1.4 Перечень планируемых результатов обучения.** В результате изучения дисциплины студент должен

**знать:**

- общие характеристики и эффекты социально-психологического влияния;
- психологические средства, методы, технологии и приемы влияния;

**уметь:**

- взаимодействовать с родителями (законными представителями) обучающихся с учетом требований нормативно-правовых актов в сфере образования и индивидуальной ситуации обучения, воспитания, развития обучающегося;
  - выделять и формулировать социально-психологические проблемы, связанные с межличностным межгрупповым влиянием;
  - анализировать последствия психологического воздействия как важный аспект профессиональной деятельности психолога;
- владеть:**
- приемами профессионального воздействия на уровень развития мотивационно-потребностной сферы, самосознания и функциональных состояний человека с целью гармонизации его личности и оптимизации функционирования в социуме;
  - знаниями этических проблем применения психологического влияния.

**1.5 Общая трудоемкость дисциплины «Психология социального влияния»** составляет 5 зачетных единиц (180 часов).

Программа предусматривает изучение материала на лекциях и практических занятиях. Предусмотрена самостоятельная работа студентов по темам и разделам. Проверка знаний осуществляется фронтально, индивидуально.

### **1.6 Объем дисциплины и виды учебной деятельности**

#### **Объем дисциплины и виды учебной деятельности (очная форма обучения)**

| Вид учебной работы     | Всего часов | Семестр 2 |
|------------------------|-------------|-----------|
| Общая трудоемкость     | 180         | 180       |
| Аудиторные занятия     | 72          | 72        |
| Лекции                 | 30          | 30        |
| Практические занятия   | 42          | 42        |
| Самостоятельная работа | 72          | 72        |
| Вид итогового контроля | 36          | экзамен   |

#### **Объем дисциплины и виды учебной деятельности (заочная форма обучения)**

| Вид учебной работы     | Всего часов | Семестр 4 |
|------------------------|-------------|-----------|
| Общая трудоемкость     | 180         | 180       |
| Аудиторные занятия     | 18          | 18        |
| Лекции                 | 8           | 8         |
| Практические занятия   | 12          | 12        |
| Самостоятельная работа | 151         | 151       |
| Вид итогового контроля | 9           | экзамен   |

## **2. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ**

### **2.1 Очная форма обучения**

#### **Учебно-тематический план**

| Наименование тем  | Всего часов | Аудиторные занятия |                      | Самостоятельная работа |
|---|-------------|--------------------|----------------------|------------------------|
|   |             | Лекции             | Практические занятия |                        |
| 1. Сущность, виды, модель и механизмы социально-психологического влияния. | 8           | 2                  |                      | 6                      |
| 2. Скрытое управление как разно-  | 16          | 4                  | 6                    | 6                      |

|  |            |           |           |           |
|--|------------|-----------|-----------|-----------|
| видность социально-психологического влияния.                                     |            |           |           |           |
| 3.Манипулятивное воздействие как вид социально-психологического влияния.         | 16         | 4         | 4         | 8         |
| 4.Убеждение как разновидность социально-психологического влияния.                | 14         | 2         | 4         | 8         |
| 5.Принуждение как вид социально-психологического влияния.                        | 10         | 2         | 2         | 6         |
| 6.Агрессия как вид социально-психологического влияния.                           | 16         | 4         | 6         | 6         |
| 7.Слухи как разновидность социально-психологического влияния.                    | 12         | 2         | 4         | 6         |
| 8.Заражение как разновидность социально-психологического влияния.                | 14         | 2         | 4         | 8         |
| 9.Просьба как разновидность социально-психологического влияния.                  | 10         | 2         | 2         | 6         |
| 10.Внушение как разновидность социально-психологического влияния.                | 16         | 4         | 6         | 6         |
| 11.Побуждение к подражанию как разновидность социально-психологического влияния. | 12         | 2         | 4         | 6         |
| Экзамен  | 36         |           |           |           |
| <b>ИТОГО</b>   | <b>180</b> | <b>30</b> | <b>42</b> | <b>72</b> |

### Интерактивное обучение по дисциплине

| №            | Наименование тем (разделов)  | Вид занятия | Форма интерактивного занятия | Кол-во часов |
|--------------|--|-------------|------------------------------|--------------|
| 1.           | Скрытое управление как разновидность социально-психологического влияния. | ЛК          | Лекция-дискуссия             | 2            |
| 2.           | Манипулятивное воздействие как вид социально-психологического влияния.   | ЛК          | Лекция-дискуссия             | 2            |
| 3.           | Убеждение как разновидность социально-психологического влияния.          | ЛК          | Лекция-дискуссия             | 2            |
| 4.           | Принуждение как вид социально-психологического влияния.                  | ЛК          | Лекция-дискуссия             | 2            |
| 5.           | Агрессия как вид социально-психологического влияния.                     | ЛК          | Лекция-дискуссия             | 2            |
| 6.           | Слухи как разновидность социально-психологического влияния.              | ЛК          | Лекция-дискуссия             | 2            |
| 7.           | Заражение как разновидность социально-психологического влияния.          | ЛК          | Лекция-дискуссия             | 2            |
| <b>ИТОГО</b> |  |             |                              | <b>14</b>    |

## 2.2 Заочная форма обучения Учебно-тематический план

| Наименование тем   | Всего часов | Аудиторные занятия |                      | Самостоятельная работа |
|--|-------------|--------------------|----------------------|------------------------|
|  |             | Лекции             | Практические занятия |                        |
| 1.Сущность, виды, модель и механизмы социально-психологического влияния.         | 16          | 2                  |                      | 14                     |
| 2.Скрытое управление как разновидность социально-психологического влияния.       | 18          | 2                  | 2                    | 14                     |
| 3.Манипулятивное воздействие как вид социально-психологического влияния.         | 18          | 2                  | 2                    | 14                     |
| 4.Убеждение как разновидность социально-психологического влияния.                | 16          |                    | 2                    | 14                     |
| 5.Принуждение как вид социально-психологического влияния.                        | 14          |                    |                      | 14                     |
| 6.Агрессия как вид социально-психологического влияния.                           | 16          | 2                  |                      | 14                     |
| 7.Слухи как разновидность социально-психологического влияния.                    | 16          |                    | 2                    | 14                     |
| 8.Заражение как разновидность социально-психологического влияния.                | 14          |                    | 2                    | 12                     |
| 9.Просьба как разновидность социально-психологического влияния.                  | 14          |                    |                      | 14                     |
| 10.Внушение как разновидность социально-психологического влияния.                | 15          |                    |                      | 15                     |
| 11.Побуждение к подражанию как разновидность социально-психологического влияния. | 14          |                    | 2                    | 12                     |
| Экзамен  | 9           |                    |                      |                        |
| <b>ИТОГО</b>   | <b>180</b>  | <b>8</b>           | <b>12</b>            | <b>151</b>             |

### Интерактивное обучение по дисциплине

| №            | Наименование тем (разделов)  | Вид занятия | Форма интерактивного занятия | Кол-во часов |
|--------------|--|-------------|------------------------------|--------------|
| 1.           | Скрытое управление как разновидность социально-психологического влияния. | ЛК          | Лекция-дискуссия             | 2            |
| 2.           | Манипулятивное воздействие как вид социально-психологического влияния.   | ЛК          | Лекция-дискуссия             | 2            |
| 3.           | Слухи как разновидность социально-психологического влияния.              | ЛК          | Лекция-дискуссия             | 2            |
| <b>ИТОГО</b> |  |             |                              | <b>6</b>     |

### 3 СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ (ТЕМ)

#### **Тема 1. Сущность, виды и модель психологического влияния.**

Виды психологического влияния: убеждение, самопродвижение, внушение, просьба, принуждение, игнорирование, агрессия, заражение, побуждение к подражанию, формирование благосклонности, манипуляция. Специфические виды психологического влияния: управление, нейролингвистическое программирование (НЛП), слухи.

Стороны влияния: инициатор и адресат. Группы психологического влияния: созидательное и разрушительное влияние, явное и скрытое влияние. Модель психологического влияния: вовлечение в контакт, фоновые факторы, воздействие на мишени, побуждение к активности.

Виды моделей влияния: модель перцептивно-ориентированного влияния; модель конвенционально-ориентированного влияния; модель операционально-ориентированного влияния; модель влияния, ориентированного на умозаключение; модель влияния, ориентированного на личностные ресурсы, модель влияния, ориентированного на духовную эксплуатацию.

#### **Тема 2. Скрытое управление как разновидность психологического влияния.**

Определение скрытого управления как вида психологического влияния. Этапы скрытого управления: вовлечение, фоновое обеспечение, мишени воздействия, побуждение к активности. Неспецифические и специфические приёмы скрытого управления. Скрытое управление в служебных отношениях, деловых отношениях, в отношениях между взрослыми и детьми, в политике и общественной жизни.

#### **Тема 3. Манипулятивное воздействие как вид психологического влияния.**

Определение манипуляции как вида психологического влияния. Манипулирование в общении как обходные, косвенные способы влияния, с помощью которых людей побуждают принимать решение и реализовывать невыгодные для них условия, наносящие им больший или меньший ущерб. Цели манипулирования - позиционные и деловые. Объективные и субъективные условия, способствующие манипулированию.

Позиционные и деловые приемы манипулирования: наступление, ослабление позиции, демонстрация дружелюбия, поднятие авторитета, «набивание цены», демонстрация слабости, нанесение удара по слабому месту противника, обращение к чувствам, варьирование временем, выжидание.

Деловые приемы манипулирования: извлечение выгоды, уступки, косвенное побуждение к выбору, логические уловки, использование третьих лиц, признание очевидного. Тактика манипуляций подчиненных против руководителя. Меры контрманипулирования.

#### **Тема 4. Убеждение как вид психологического влияния.**

Определение, цель и этапы убеждения. Законы понимания сообщения при убеждении. Роль аргументации в процессе убеждения. Модели изменения установок при убеждении модель наибольшей вероятности анализа Ричарда Петти и Джона Качиоппо; эвристически-систематическая модель Шелли и Чейкен. Критерии необходимости апелляции к логике и к эмоциям. Односторонняя или двусторонняя аргументации при убеждении, критерии эффективности. Модель процесса убеждения.

Эффекты убеждения: «эффект Бартлетта»; влияние степени различия в позициях убеждающего и убеждаемого; «эффект бумеранга»; косвенное доказательство. Сопротивление убеждению: объявление позиции; подкрепление знаниями; прививка против убеждающего воздействия; самогенерируемая защита. Подавление сопротивления убеждению. Практические приемы убеждения.

#### **Тема 5. Принуждение как вид психологического влияния.**

Определение принуждения как вида психологического влияния. Факторы, влияющие на послушание: влияние статуса, эффект присутствия, эффект близости, сопротивление принуждению, групповое давление как фактор принуждения. Функции и формы группового давления.

Варианты поведения человека в группе: сознательное, свободное принятие норм и ценностей группы; вынужденное подчинение группе под угрозой санкций; демонстрация антагонизма по отношению к группе; свободное, осознанное отвержение норм и ценностей группы.

Конформизм как разновидность социального воздействия, результатом которого является показное подчинение воле большинства. Причины конформизма: социальное воздействие и личностное влияние. Факторы, влияющие на конформность. Модель принуждения.

#### **Тема 6. Агрессия как вид психологического влияния.**

Определение агрессии как вида психологического влияния. Примеры индивидуальной и групповой агрессии в истории человечества. Классификация и теории агрессии. Психологическая агрессия. Побуждающие факторы агрессии: окружающая среда; влияние половых гормонов; хромосомные аномалии; межполовые различия агрессии; алкоголь. Модель агрессии. Средства предотвращения агрессии. Конфликтогены как средство нападения в случайных конфликтах. Неслучайные конфликты.

#### **Тема 7. Слухи как разновидность психологического влияния.**

Феномен слухов и интерес к ним. Использование слухов. Факторы возникновения слуха: основные; сопутствующие; источники возникновения слухов. Классификация слухов: по экспрессивной характеристике; по информационной характеристике; по степени влияния. Методы создания слухов: превращение информации в слухи; условия формирования слуха; операции создания слуха; распространение слухов. Искажения в процессе циркуляции слухов. Слухи в организации. Противодействие слухам.

#### **Тема 8. Заражение как разновидность психологического влияния.**

Сущность психологического заражения. Определение толпы и принципы поведения людей в толпе. Механизмы психического заражения в толпе: слухи; эмоциональное кружение. Свойства толпы: восприимчивость к заражению; податливость внушению и легковерие толпы; преувеличение и односторонность чувств толпы; воображение толпы. Виды толпы. Превращаемость толпы. Массы как объект манипулирования.

#### **Тема 9. Просьба как разновидность психологического влияния.**

Понятие «просьба». Техники просьб с «подходом»: техника «нога в дверях»; техника «дверью по носу»; техника LowBall; техника завлечения и техника наклеивания ярлыка. Принципы уступчивости. Личные обязательства: эксплуатация личных ценностей; наиболее продуктивные обязательства; публичные обязательства.

#### **Тема 10. Внушение как разновидность психологического влияния.**

Понятие «внушение». Невербальные средства внушения. Классификация видов внушения: прямое и косвенное внушение; непреднамеренное и преднамеренное внушение; виды внушений в зависимости от их содержания; непосредственное и отсроченное внушение. Внушаемость. Детерминанты внушения: аргументация, степень осознанности процесса внушения, степень критичности принятия внушения; факторы, способствующие эффективному внушению; групповые внушения.

#### **Тема 11. Побуждение к подражанию как разновидность психологического влияния.**

Сущность и возрастная динамика подражания. Причины и условия подражания. Всеобщность принципа подражания. Виды подражания. Факторы подражания: образец для подражания; фактор СМИ; фактор статуса. Научение посредством подражания. Мода и модообразующие факторы.

## **4 МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ (УКАЗАНИЯ) ДЛЯ СТУДЕНТОВ ПО ИЗУЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.**



Приступая к изучению дисциплины, студент должен ознакомиться с содержанием рабочей программы дисциплины. Дисциплина включает несколько видов занятий, которые в совокупности обеспечивают её усвоение, это: лекции, практические занятия, самостоятельную работу.

**Рекомендации по подготовке к лекциям.** Во время лекций студент получает систематизированные научные знания по дисциплине «Психология социального влияния». Изучая и прорабатывая материал лекций, студент должен повторить законспектированный материал и дополнить его по теме литературными данными, используя список предложенных в РПД источников. Основное предназначение лекции: помощь в освоении фундаментальных аспектов; упрощение процесса понимания научно-популярных проблем; распространение сведений о новых достижениях современной науки. В зависимости от назначения и характера проведения занятия при изучении дисциплины «Психология социального влияния» используются следующие виды лекций: установочная; информационная; визуализационная лекция; лекция с элементами дискуссии.

**Установочная лекция.** Этот вид необходим для того, чтобы дать учащимся представление о конкретном учебном предмете, познакомить с его основными задачами. Вводные лекции обычно рассказывают об особенностях курса, его роли среди остальных дисциплин. Студенты получают ориентировочный план лекций на учебный семестр или год, узнают об основных этапах развития предмета и выдающихся личностях, сделавших весомый вклад в научное направление. Также в рамках вводной лекции излагается информация о современном состоянии проблемы курса, перспектив его развития. Преподаватель объясняет обучаемым особенности построения их дальнейшей работы, перечисляет возможные формы проведения семинаров и других видов занятий, предлагает перечень книг, необходимых для подготовки к зачету или экзамену.

**Информационная лекция.** Информационные лекции – это традиционный способ изложения материала. Они проводятся в том случае, когда учащихся необходимо ввести в курс по конкретному вопросу или предмету. Лектор предоставляет студентам нужные сведения, которые следует не только прослушать и осмыслить, но и запомнить. Для лучшего усвоения материала информационные лекции предполагают конспектирование – запись основных моментов доклада. Ведение конспекта помогает студентам лучше усвоить важнейшую информацию курса и при необходимости повторить материал перед сдачей экзамена или зачета.

**Визуализационные лекции** предусматривают использование специальных виртуальных средств подачи материала. В рамках такого занятия проводится демонстрация видеороликов, фотографий, презентаций, слайдов, работа с онлайн-информацией, комментирование и обсуждение просмотренного материала. Визуализационные интерактивные лекции позволяют представить материал максимально наглядно, что способствует лучшему пониманию и усвоению информации.

С течение лекции предполагается субъект-субъектное взаимодействие, следовательно, обучаемые должны быть готовы к возможным вопросам лектора, к лекциям с элементами дискуссий. За 5-10 минут до окончания лекции проводится сопоставление результатов лекции с установленной целью и намеченными задачами оценивание работы студентов, дается анонс следующего занятия.

**Рекомендации по подготовке к практическим занятиям.** Практические занятия проводятся с целью углубления и закрепления знаний, полученных на лекциях, а также, в ходе самостоятельной работы. При подготовке к практическому занятию студенту необходимо повторить лекционный материал по заданной теме; изучить теоретический материал, рекомендованный преподавателем, продумать ответы на контрольные вопросы. В ходе занятий предусматривается проверка освоенности материала курса и компетенции в виде защиты практической работы. Важным элементом обучения студента является самостоятельная работа. Задачами самостоятельной работы является приобретение навыков самостоятельной научно-исследовательской работы на основании анализа текстов литера-

турных источников и применения различных методов исследования; выработка умения самостоятельно и критически подходить к изучаемому материалу.

При подготовке к практическому занятию следует ознакомиться с вопросами, относящимися к теме данного занятия, тщательно проработать материал, изложенный на лекциях, а также материал, имеющийся в учебных пособиях и других источниках, рекомендуемых преподавателем. Подготовка к практическому занятию предполагает проработку тем (разделов) дисциплины.

На практическом занятии нужно внимательно следить за процессом обсуждения вопросов темы занятия и активно участвовать в их решении, чтобы лучше понять и запомнить основные положения и выводы, вытекающие из обсуждения, сделать соответствующие записи в тетради. Самостоятельная подготовка студентов к практическому занятию, выполняется во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия и предполагает конспектирование источников, подготовку ответов на вопросы, просмотр рекомендуемой литературы и пройденного лекционного материала.

Работа с учебной и научной литературой является главной формой самостоятельной работы и необходима при подготовке к текущему контролю знаний или промежуточной аттестации. Она включает проработку лекционного материала, а также изучение рекомендованных источников и литературы по тематике лекций. При самостоятельном изучении теоретической темы студент, используя рекомендованные в РПД литературные источники и электронные ресурсы, должен ответить на контрольные вопросы или выполнить задания, предложенные преподавателем.

#### **Рекомендации по подготовке к экзамену.**

1. Необходимо знать точные определения основных научных понятий, рассматриваемых при изучении дисциплины «Психология социального влияния».

2. Для того чтобы избежать трудностей при ответах, рекомендуется перед сдачей экзамена проработать тестовые задания.

3. Для успешной подготовки к экзамену в первую очередь необходимо ознакомиться с примерными вопросами для экзамена. Повторив теоретический материал по учебникам, внимательно просмотреть записи, сделанные при прослушивании лекций, подготовке к практическим занятиям. Обратит особое внимание на выводы и обобщения, сделанные в ходе практических занятий.

#### **Разъяснения по поводу работы с тестовой системой курса.**

Тестовая система курса представлена итоговым тестированием.

Итоговое тестирование представляет собой аттестационные педагогические измерительные материалы сквозного характера. Предлагаемые задания охватывают весь объем дисциплины. К каждому варианту теста прилагается спецификация, в которой указаны:

1. Инструкция.
2. Назначение.
3. Количество заданий.
4. Тип заданий.
5. Оформление ответов: ответы указываются на специальном бланке.

Перевод тестовых баллов в четырех балльную шкалу оценок осуществляется по следующей шкале.

|                     |                              |
|---------------------|------------------------------|
| Неудовлетворительно | до 60% баллов за тест        |
| Удовлетворительно   | от 61% до 74% баллов за тест |
| Хорошо              | от 75% до 84% баллов за тест |
| Отлично             | более 85% баллов за тест     |

К каждому варианту прилагаются правильные варианты ответов, обращаться к которым следует только после самостоятельного выполнения заданий.

#### **Практическая и самостоятельная работа студентов.**

В течение семестра проводится текущий контроль знаний и промежуточная аттестация студентов. Текущий контроль осуществляется на каждом практическом занятии в виде фронтального, выборочного, группового или индивидуального опроса в устной или письменной форме с целью проверки формирования компетенций, изложенных в РПД и ФОС. Промежуточная аттестация осуществляется по завершению изучения дисциплины в форме экзамена.

Самостоятельная работа студентов наряду с аудиторной представляет одну из форм учебного процесса и является существенной его частью. Самостоятельная работа – это планируемая работа студентов, выполняемая по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия. Самостоятельная работа завершает задачи всех видов учебной работы. Никакие знания, не подкрепленные самостоятельной деятельностью, не могут стать подлинным достоянием человека. Кроме того, самостоятельная работа имеет воспитательное значение: она формирует самостоятельность не только как совокупность умений и навыков, но и как черту характера, играющую существенную роль в структуре личности современного специалиста высшей квалификации.

Дисциплина предусматривает использование активных и интерактивных технологий обучения для повышения компетентности студентов и предполагает работу в режиме межличностного взаимодействия. Студент при этом выступает активным элементом обучающей системы. Это проявляется через взаимодействие в парах, в малых группах, в общей группе, когда студенты активно взаимодействуют между собой. Процесс интерактивного обучения предполагает организацию различных видов деятельности студента: выявление и активизацию личного опыта, проблематизацию рассматриваемых положений, выполнение практических заданий, совместное решение вопросов на основании дискуссий, анализа обстоятельств и ситуаций.

#### **Практическая и самостоятельная работа студентов, обучающихся по заочной форме обучения.**

В ходе изучения дисциплины студенты заочной формы обучения изучают те же темы, что и студенты очной формы обучения. Если практическое занятие или лекция не предусмотрены учебным планом, то студенты заочной формы обучения изучают их самостоятельно, используя учебно-тематический план программы и разработанный практикум.

#### **Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов по дисциплине**

| <b>Наименование раздела (темы) дисциплины</b> | <b>Формы/виды самостоятельной работы</b> | <b>Количество часов в соответствии с учебно-тематическим планом по оч-</b> | <b>Формы контроля СРС</b> |
|---|--|--|---------------------------|
|---|--|--|---------------------------|

|  |  | <b>ной/заочной<br/>форме обуче-<br/>ния</b> |                                    |
|--|--|---|------------------------------------|
| 1.Сущность, виды, модель и механизмы социально-психологического влияния.   | Разработка модели психологического влияния по одному из видов.   | 6/14  | Письменное задание                 |
| 2.Скрытое управление как разновидность социально-психологического влияния. | Подготовка ответов и выступлений по вопросам к занятию.  | 6/14  | Устный опрос                       |
| 3.Манипулятивное воздействие как вид социально-психологического влияния.   | Подготовка ответов и выступлений по вопросам к занятию.<br>Выполнение письменного задания.   | 8/14  | Устный опрос<br>Письменное задание |
| 4.Убеждение как разновидность социально-психологического влияния.          | Подготовка ответов и выступлений по вопросам к занятию.<br>Составление в письменной форме собственных примеров:<br>а) как грамотно отпроситься с занятий;<br>б) как избежать наказания за опоздание на занятия;<br>в) как убедить преподавателя поставить вам более высокую оценку.                  | 8/14  | Устный опрос<br>Письменное задание |
| 5.Принуждение как вид социально-психологического влияния.                  | Подготовка ответов и выступлений по вопросам к занятию.<br>Подготовка письменной конкретной практической ситуации социально-психологического влияния, основанного на принуждении.<br>Разработка модели психологического влияния, основанного на принуждении в образовательном процессе.              | 6/14  | Устный опрос<br>Письменное задание |
| 6.Агрессия как вид социально-психологического влияния.                     | Подготовка ответов и выступлений по вопросам к занятию.<br>Проведение самоисследования видов и степени агрессии по тесту А. Басса – А. Дарки и конфликтного поведения по тесту К. Томаса.<br>Выполнение интерпретации результатов исследования с позиции агрессии как вида психологического влияния. | 6/14  | Устный опрос<br>Письменное задание |
| 7.Слухи как разновидность социально-                                       | Подготовка ответов и выступлений по вопросам к занятию.<br>Письменный анализ примера с объ-  | 6/14  | Устный опрос<br>Письмен-           |

|  |  |      |  |
|--|--|------|--|
| психологического влияния.  | единения БГПУ и АмГУ с точки зрения слухов по схеме: Вовлечение в контакт+фоновые факторы+воздействие на мишени+побуждение к активности=психологическое влияние  |      | ное задание                                |
| 8.Заражение как разновидность социально-психологического влияния.                | Подготовка ответов и выступлений по вопросам к занятию.<br>Письменное выполнение работы из раздела «Вопросы и задания для самопроверки» по теме «Заражение как разновидность психологического влияния».  | 8/12 | Устный опрос<br>Письменное задание         |
| 9.Просьба как разновидность социально-психологического влияния.                  | Подготовка ответов и выступлений по вопросам к занятию.<br>Выбор видеосюжета, содержащего иллюстрацию к техникам просьбы: техника «нога в дверях»;<br>б) техника «дверью по носу»;<br>в) техника LowBall;<br>г) техника завлечения и техника наклеивания ярлыка.<br>Выполнение письменного анализа видеосюжета по схеме: Вовлечение в контакт+фоновые факторы+воздействие на мишени+побуждение к активности=психологическое влияние. | 6/14 | Устный опрос                               |
| 10.Внушение как разновидность социально-психологического влияния.                | Подготовка ответов и выступлений по вопросам к занятию.<br>Выбор видеосюжета, содержащего иллюстрацию к техникам внушения.<br>Выполнение письменного анализа видеосюжета по схеме: Вовлечение в контакт+фоновые факторы+воздействие на мишени+побуждение к активности=психологическое влияние.   | 6/15 | Устный опрос<br>Письменное задание         |
| 11.Побуждение к подражанию как разновидность социально-психологического влияния. | Подготовка ответов и выступлений по вопросам к занятию.<br>Выбор видеосюжета, содержащий иллюстрацию к факторам подражания:<br>а) образец для подражания;<br>б) фактор СМИ;<br>в) фактор статуса.<br>Выполнение письменного анализа видеосюжета по схеме: Вовлечение в контакт+фоновые факторы+воздействие на мишени+побуждение к активности=психологическое влияние.  | 6/12 | Устный опрос<br>Письменное задание<br>Тест |

## 5 ПРАКТИКУМ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

**Практическое занятие № 1. Скрытое управление: тип познавательной деятельности личности.**

**Тема 2. Скрытое управление как разновидность социально-психологического влияния.**

**План изучения темы.**

1. Типы познавательной деятельности по классификации К.Г. Юнга.
2. Определение типа познавательной деятельности.
3. Психологический тренинг навыков скрытого управления.

**Задания для самостоятельной работы.**

1. Ознакомьтесь с теоретическим материалом по теме занятия.
2. Подготовьте бланки для выполнения тестов и выполните тест.
3. Решите предложенные ситуации.

### **Анализ конкретных практических ситуаций**

1. Ваша мама считает, что студенту первого курса рано ходить в ночные клубы и отказывается спонсировать подобные мероприятия. Она – яркий представитель людей с **эмоциональной доминантой** познавательной деятельности. Идут все Ваши друзья и только Вы – лишняя на этом празднике жизни!!! Убедите маму, повлияйте на ее поведение.
2. Допустим, что маму Вы убедили. Но есть еще папа с **логической доминантой** познавательной деятельности! И вот ужас – он тоже против! Но Вы изучаете «Психологию социального влияния», а значит, у Вас все получится. Подберите «ключик» к папиному типу познавательной деятельности. Вперед, на встречу с праздником!
3. Ваш шеф – представитель **логического типа** познавательной деятельности. У Вас есть идея по оптимизации работы образовательного учреждения, но Вы не уверены, что шеф положительно к ним отнесется. Как Вы будете управлять его поведением?
4. Вы – молодой, инициативный и перспективный сотрудник. С Вашей точки зрения, Вам еще месяц назад нужно было повысить зарплату, но шеф (**сенсорный тип**) не торопится. Придется Вам попросить самому. Как Вы будете управлять его поведением?
5. Ваш шеф – дама, которая считает, что важнее быть правой, чем приятной, она не согласна с тем, что в интересах общего дела следует хорошо относиться к людям. Она способна оставаться спокойной тогда, когда другие теряют самообладание. Пока не получит подтверждений полезности деятельности, будет относиться к ней весьма скептически. У сотрудников есть авантюрный план, который сулит изрядные выгоды, но имеет высокую степень риска. Никто не хочет идти к шефу. Придется это сделать Вам. Определите доминанту типа познавательной деятельности шефа и разработайте схему беседы. Ваша цель – убедить ее.

### **Тест на определение типа познавательной деятельности**

Отметьте утверждения, с которыми Вы согласны.

1. Мне больше нравится решать те задачи, где известен способ решения, а не такие, где не знаешь, как подступиться.
2. Я способен (способна) спокойно делать снова и снова одно и то же.
3. Мне больше нравится изучать новые вещи, чем впоследствии пользоваться ими.
4. Моя работа представляет собой череду всплесков энтузиазма, сменяющихся периодами спада, в которых теряется представление о сроках завершения намеченного.
5. Как правило, я не могу объяснить, каким путем решение пришло мне в голову.

6. Повышенная сложность задачи мгновенно вселяет в меня спокойствие и уверенность в успехе.
7. Я, как правило, меньше беспокоюсь оказаться в ответственных ситуациях, если они требуют простой и знакомой мне последовательности действий.
8. Вдохновению я вообще не доверяю.
9. В работе с фактами мне свойственна внимательность и систематичность, не пропущу ни одного.
10. Не люблю тратить время на уточнения.

**Обработка результатов.**

Запишите себе по одному баллу за каждый положительный ответ на вопросы 1, 2, 7, 8, 9 и за каждый отрицательный ответ на вопросы 3, 4, 5, 6, 10. Если Вы набрали больше 5 баллов, то Вы скорее относитесь к СЕНСОРНОМУ типу, а если меньше – к ИНТУИТИВНОМУ типу личности.

Продолжим тестирование, оценив следующие десять утверждений.

11. Какое бы дело не решалось, меня всегда интересуют чувства других людей.
12. Мне нравится доставлять удовольствие другим в обыденных мелочах.
13. Если в совместной работе есть логический порядок, то взаимоотношения между партнерами, как правило, хорошие, и они (если, конечно, не бездельники), живут дружно.
14. Конфликты, в которые меня пытаются втянуть, никогда не мешают мне работать нормально.
15. Мне свойственно принятие решений, исходя из целей общей деятельности, а не симпатий, антипатий или желаний (как собственных, так и других людей).
16. Мне нравятся те поощрения, которых я вовсе не ожидаю за свою, как я убежден (убеждена), не вполне удавшуюся работу.
17. Если нужно, я готов(а) сделать замечание и заставить человека покраснеть.
18. Я стремлюсь быть в хороших отношениях только с ответственными людьми, которые заняты делом.
19. Я не боюсь показаться кому-то жестокосердным, если этого требуют интересы дела.
20. Если я в чем-то убедил человека, то имею право требовать соответствующих действий и поведения.

**Обработка результатов.**

Запишите себе по одному баллу за каждый положительный ответ на вопросы 11, 12, и за каждый отрицательный ответ на все последующие. Если Вы набрали больше 5 баллов, то Вы скорее относитесь к ЭМОЦИОНАЛЬНОМУ типу, а если меньше – к ЛОГИЧЕСКОМУ типу личности.

Теперь предстоит выделить ведущие типы личности.

Если в первой части теста (вопроса 1-10) количество набранных Вами баллов больше, чем во второй (вопросы 11-20), то на первое место в названии комплексного типа личности ставится понятие, выявленное в первой части теста, а если наоборот – то во второй.

Предположим, что Вы относитесь к СЕНСОРНОМУ типу по результатам первой части и к ЭМОЦИОНАЛЬНОМУ – по второй. При 8 баллах в первой части и 6 во второй комплексный тип будет СЕНСОРНО-ЭМОЦИОНАЛЬНЫМ, а при 6 баллах в первой части и 8 во второй комплексный тип будет ЭМОЦИОНАЛЬНО-СЕНСОРНЫМ.

Возможно всего восемь таких сочетаний:

1. Сенсорно-логический
2. Сенсорно-эмоциональный
3. Интуитивно-логический
4. Интуитивно-эмоциональный
5. Логико-сенсорный
6. Логико-интуитивный
7. Эмоционально-сенсорный

## 8. Эмоционально-интуитивный.

Тот тип познавательной деятельности, который находится на первом месте, называется **доминантой**, тот, который на втором - **субдоминантой**.

### **Практическое занятие № 2. Скрытое управление в различных сферах жизнедеятельности.**

#### **Тема 2. Скрытое управление как разновидность психологического влияния.**

##### **План изучения темы:**

1. Скрытое управление в служебных отношениях:
  - а) руководителем;
  - б) подчиненными.
2. Скрытое управление в деловых отношениях:
  - а) на переговорах;
  - б) партнерами.
3. Скрытое управление в отношениях между взрослыми и детьми:
  - а) в семье;
  - б) в образовательном учреждении.
4. Скрытое управление в политике и общественной жизни.

##### **Задания для самостоятельной работы.**

1. Ознакомьтесь с теоретическим материалом по теме занятия.
2. Подготовьте четкий алгоритм ответов на вопросы.
3. При работе с теоретическим материалом используйте собственные примеры для иллюстрации скрытого управления.

### **Практическое занятие № 3. Позиционные и деловые приемы манипулирования. Меры контрманипулирования.**

#### **Тема 3. Манипулятивное воздействие как вид социально-психологического влияния.**

##### **План изучения темы.**

1. Позиционные приемы манипулирования:
  - наступление,
  - ослабление позиции,
  - демонстрация дружелюбия,
  - поднятие авторитета,
  - «набивание цены»,
  - демонстрация слабости,
  - нанесение удара по слабому месту противника,
  - обращение к чувствам,
  - варьирование временем,
  - выжидание.
2. Деловые приемы манипулирования:
  - извлечение выгоды,
  - уступки,
  - косвенное побуждение к выбору,
  - логические уловки,
  - использование третьих лиц,
  - признание очевидного.
3. Тактика манипуляций подчиненных против руководителя.
4. Меры контрманипулирования.



### **Задания для самостоятельной работы**

1. Ознакомьтесь с теоретическим материалом по теме занятия.
2. Подготовьте четкий алгоритм ответов на вопросы.
3. При работе с теоретическим материалом используйте собственные примеры для иллюстрации деловых и позиционных приемов манипулирования.
4. Выполните письменный анализ заданных ситуаций и предложите меры контрманипулирования по следующему алгоритму:
  - Состоялась ли манипуляция? Если состоялась, какие приемы были применены манипулятором?
  - Как можно противостоять подобной манипуляции?

1. Представьте себе такую ситуацию. В вашей организации полным ходом идет подготовка к плановой проверке. Естественно, все трудятся в поте лица, приводя документацию в порядок. И тут одному из сотрудников нужно на неделю уйти в отпуск. К примеру, ему подвернулась выгодная путевка за границу. Естественно, начальник его в такой ситуации не отпустит. Сотрудник начинает играть роль уставшей, замученной жизнью жертвы. Грустит, ходит в плохом настроении, ни с кем не общается, тайком плачет. Естественно, начальник интересуется, в чем дело. И тут сотрудник со слезами на глазах начинает вкратце сетовать на семейные неурядицы, необъяснимую усталость и расшатанные нервы. Естественно, начальник пожалеет, вспомнит все заслуги, что в принципе сотрудник-то хороший. И сам предложит пойти отдохнуть в отпуске неделю-другую.

2. А) Собеседник: Я думаю, непозволительно так громко смеяться в людных местах.

Вы: Вы знаете, громкий смех - это часть моей индивидуальности.

Б) Собеседник: Нельзя приходить на работу в серьезное учреждение в такой яркой одежде.

В) Вы: Знаете, яркая одежда - это часть моей индивидуальности.

Собеседник. Почему ваш ребенок все время бегает? Он очень шумный и невоспитанный.

Вы: Давать ребенку свободно развиваться и познавать мир - это часть моей индивидуальности.

### **Практическое занятие № 4. Правила и приемы убеждения.**

#### **Тема 4. Убеждение как разновидность социально-психологического влияния.**

##### **План изучения темы.**

1. Эффекты психологического внушения:
  - а) «эффект Бартлетта»;
  - б) влияние степени различия в позициях убеждающего и убеждаемого;
  - в) «эффект бумеранга»;
  - г) косвенное доказательство.
2. Сопротивление убеждению:
  - а) объявление позиции; подкрепление знаниями;
  - б) прививка против убеждающего воздействия;
  - в) самогенерируемая защита.
3. Подавление сопротивления убеждению.
4. Практические приемы убеждения:
  - а) блок «Сбор информации об адресате» (правила 1-4);
  - б) блок «Мишени воздействия» (правило 5);
  - в) блок «Вовлечение»;
  - г) блок «Фоновые факторы» (правила 7-13);
  - д) блок «Побуждение» (правило 14);
  - е) дополнительные советы по использованию правил убеждения.

### **Задания для самостоятельной работы**

1. Ознакомьтесь с теоретическим материалом по теме занятия.
2. Подготовьте четкий алгоритм ответов на вопросы.
3. При работе с теоретическим материалом внимательно изучите примеры, иллюстрирующие убеждение. Составьте письменно собственные примеры:
  - а) как грамотно отпроситься с занятий;
  - б) как избежать наказания за опоздание на занятия;
  - в) как убедить преподавателя поставить вам более высокую оценку.

### **Практическое занятие № 5. Поведение человека под воздействием принуждения.**

#### **Тема 5. Принуждение как вид социально-психологического влияния.**

##### **План изучения темы.**

1. Варианты поведения человека в группе:
  - сознательное, свободное принятие норм и ценностей группы;
  - вынужденное подчинение группе под угрозой санкций;
  - демонстрация антагонизма по отношению к группе;
  - свободное, осознанное отвержение норм и ценностей группы.
2. Конформизм как разновидность социального воздействия.
3. Причины конформизма: социальное воздействие и личностное влияние. Факторы, влияющие на конформность.
4. Модель принуждения.

### **Задания для самостоятельной работы**

1. Ознакомьтесь с теоретическим материалом по теме занятия.
2. Подготовьте четкий алгоритм ответов на вопросы.
3. При работе с теоретическим материалом используйте собственные примеры для иллюстрации примеров принуждения.
4. Выберите из предложенного списка примеры психологического принуждения. Поясните свой ответ в письменной форме.

*Ярость* - интенсивный, яростный гнев, который приходит из ниоткуда, обычно из-за ничего, поражая и принуждая человека к согласию или молчанию.

*Газлайтинг* - ложь о прошлом, заставляющая вас сомневаться в своей памяти, восприятии и здравомыслии. Человек утверждает и дает доказательства прошлого неправильного поведения, что еще больше вызывает у вас сомнения.

*Пристальный взгляд* - напряженный взгляд без каких-либо чувств за ним, часто сочетающийся с молчаливым бойкотом.

*Проекция* - обидчик сваливает свои проблемы на вас, как будто вы это сделали.

*Напряженная манера речи* - это аргументация, соперничество, сарказм и требовательность. Обидчик часто перебивает, пересказывает, утаивает ключевую информацию, и допрашивает.

*Отсутствие извинений* - обидчик отказывается брать на себя ответственность, становится враждебным, обесценивает или отвергает ваши чувства, лжет и легко забывает обещания или обязательства.

*Беззащитность и ненадежность* - вас «подгоняют» под нереалистичный, недостижимый или неустойчивый стандарт. Затем, когда вы терпите неудачу, человек обращается с вами как с низшим существом.

*Отчуждение* - принижение друзей и семьи, превращение вашей социальной деятельности в кошмар (этот же человек будет удивительно очарователен в своих социальных контактах).

### **Практическое занятие № 6. Поведение человека под воздействием агрессии.**

## **Тема 6. Агрессия как вид социально-психологического влияния.**

### **План изучения темы.**

1. Классификация и теории агрессии:
  - а) типы агрессии;
  - б) теория инстинкта, теории побуждения;
  - в) когнитивная и социальная теория агрессии.
2. Детерминанты агрессии:
  - а) внешние детерминанты агрессии (территориальные факторы, нарушение персонального пространства, высокая плотность);
  - б) межличностные детерминанты агрессии (фрустрация, провокация, анонимность, пол и раса, сторонние наблюдатели).
  - в) личностные детерминанты агрессии (личностные черты, установки и стандарты).
3. Средства предотвращения агрессии:
  - а) извинения и оправдания;
  - б) эмпатия;
  - в) юмор и смех;
  - г) секс.

### **Задания для самостоятельной работы**

1. Ознакомьтесь с теоретическим материалом по теме занятия.
2. Подготовьте четкий алгоритм ответов на вопросы.
3. Составьте письменно схемы типов агрессии к вопросу 1а.
4. Обобщите письменно информацию по детерминантам агрессии и сделайте вывод по вопросу 2.
5. Проведите самоисследование видов и степени агрессии по тесту А. Басса – А. Дарки. Проанализируйте письменно полученные результаты. Ответьте на вопросы:  
«Какой (какие) виды агрессивного поведения Вам наиболее свойственны?  
Каким образом его (их) можно применять для оказания психологического влияния?  
Как люди, знающие Вас, могут использовать особенности Вашего агрессивного поведения против Вас?»

## **Практическое занятие № 7. Конфликты как форма агрессии. Конфликтогены как средство нападения в случайных конфликтах.**

### **Тема 6. Агрессия как разновидность психологического влияния.**

#### **План изучения темы:**

1. Конфликтогены как средство нападения в случайных конфликтах:
  - а) понятие «конфликтоген» и модель возникновения случайных конфликтов;
  - б) четыре правила бесконфликтного поведения;
  - в) пять видов конфликтогенов;
  - г) способы «снятия» конфликтогенности.
2. Неслучайные конфликты:
  - а) первая формула конфликта;
  - б) вторая формула конфликта;
  - в) правила формулирования конфликтной ситуации.
3. Классификация конфликтов:
  - а) по степени их неизбежности;
  - б) по направленности;
  - в) по причинам, характеру и сфере разрешения.

### **Задания для самостоятельной работы**

1. Ознакомьтесь с теоретическим материалом по теме занятия.
2. Подготовьте четкий алгоритм ответов на вопросы.

3. К вопросу 4а. Проанализируйте письменно следующее высказывание: «Закон эскалации конфликта гласит: на каждое действие есть равное по силе противодействие». Верно ли это высказывание? Почему?
4. Сформулируйте устно любую конфликтную ситуацию по алгоритму (с.746-747). Поясните, почему конфликт является формой агрессивного психологического влияния.
5. Проведите самоисследование конфликтного поведения по тесту К. Томаса. Проанализируйте письменно полученные результаты. Ответьте на вопросы: «Какой (какие) виды конфликтного поведения Вам наиболее свойственны? Каким образом его (их) можно применять для оказания психологического влияния? Как люди, знающие Вас, могут использовать особенности Вашего конфликтного поведения против Вас?»

## **Практическое занятие № 8. Факторы и методы создания слухов. Классификация слухов. Противодействие слухам.**

### **Тема 7. Слухи как разновидность социально-психологического влияния.**

#### **План изучения темы:**

1. Феномен слухов и интерес к ним. Использование слухов.
2. Факторы возникновения слуха:
  - а) основные;
  - б) сопутствующие;
  - в) источники возникновения слухов.
3. Классификация слухов:
  - а) по экспрессивной характеристике;
  - б) по информационной характеристике;
  - в) по степени влияния.
4. Методы создания слухов:
  - а) превращение информации в слухи;
  - б) условия формирования слуха;
  - в) операции создания слуха;
  - г) распространение слухов.
5. Искажения в процессе циркуляции слухов.
6. Слухи в организации.
7. Противодействие слухам.

#### **Задания для самостоятельной работы**

1. Ознакомьтесь с теоретическим материалом по теме занятия.
2. Подготовьте четкий алгоритм ответов на вопросы.
3. При работе с теоретическим материалом используйте собственные примеры для иллюстрации слухов.
4. Письменно проанализируйте пример с объединения БГПУ и АмГУ с точки зрения слухов по схеме:

**Вовлечение в контакт + фоновые факторы + воздействие на мишени + побуждение к активности = психологическое влияние**

*\*При подготовке задания 4 необходимо использовать Интернет-источники, информацию форумов, сведения СМИ.*

5. Письменно выполните самостоятельную работу «Вопросы и задания для самопроверки по теме «Слухи как разновидность психологического влияния».



**Практическое занятие № 9. Механизмы психологического заражения.**  
**Тема 8. Заражение как разновидность социально-психологического влияния.**  
**План изучения темы:**

1. Сущность психологического заражения.
2. Определение толпы и принципы поведения людей в толпе.
3. Механизмы психического заражения в толпе:
  - а) слухи;
  - б) эмоциональное кружение.
4. Свойства толпы:
  - а) восприимчивость к заражению;
  - б) податливость внушению и легкое верие толпы;
  - в) преувеличение и односторонность чувств толпы;
  - г) воображение толпы.
5. Виды толпы.
6. Превращаемость толпы.
7. Массы как объект манипулирования.

**Задания для самостоятельной работы**

1. Ознакомьтесь с теоретическим материалом по теме занятия.
2. Подготовьте четкий алгоритм ответов на вопросы.
3. При работе с теоретическим материалом внимательно изучите примеры, иллюстрирующие действия толпы. Можете использовать собственные примеры.
4. Письменно выполните самостоятельную работу «Заражение как разновидность психологического влияния».

**Вопросы и задания для самопроверки по теме «Заражение как разновидность психологического влияния»**

1. Дайте определение толпы.

---

---

---

---

---

2. Почему нельзя воздействовать на толпу с помощью логического убеждения?

---

---

---

---

---

3. К какому виду толпы относятся:

---

---

---

---

- а) болельщики на стадионе, скандирующие название своей команды?

---

---

- б) те же болельщики, атакующие болельщиков другой команды?

---

---

- в) участники митинга, поющие революционные песни?

---

г) пассажиры, штурмующие автобус в час пик?

---

д) прохожие, остановившиеся посмотреть на происшествие?

---

е) отдыхающие на пляже, убегающие от внезапно появившейся волны цунами?

---

ж) зрители в театре, аплодирующие понравившемуся артисту?

---

4. Какие виды толпы вам приходилось наблюдать лично или в репортажах по телевидению? Приведите примеры и поясните, почему с Вашей точки зрения, это был тот или иной вид толпы.

---

---

---

### **Практическое занятие № 10. Техники просьб, принципы уступчивости и личные обязательства как формы социально-психологического влияния.**

#### **Тема 9. Просьба как разновидность социально-психологического влияния.**

##### **План изучения темы:**

1. Понятие «просьба».
2. Техники просьб с «подходом»:
  - а) техника «нога в дверях»;
  - б) техника «дверью по носу»;
  - в) техника LowBall;
  - г) техника завлечения и техника наклеивания ярлыка.
3. Принципы уступчивости.
4. Личные обязательства:
  - а) эксплуатация личных ценностей;
  - б) наиболее продуктивные обязательства;
  - в) публичные обязательства.

##### **Задания для самостоятельной работы**

1. Ознакомьтесь с теоретическим материалом по теме занятия.
2. Подготовьте четкий алгоритм ответов на вопросы.
3. При работе с теоретическим материалом внимательно изучите техники просьб, приведите собственные примеры, будьте готовы представить их в виде сценических зарисовок.  
*\*При подготовке ответов необходимо использовать фрагменты из фильмов, содержащие иллюстрации к техникам просьбы.*

### **Практическое занятие № 11. Классификация видов внушения. Детерминанты внушения.**

#### **Тема 10. Внушение как разновидность социально-психологического влияния.**

##### **План изучения темы:**

1. Понятие «внушение».
2. Невербальные средства внушения.
3. Классификация видов внушения:
  - а) прямое и косвенное внушение;
  - б) непреднамеренное и преднамеренное внушение;
  - в) виды внушений в зависимости от их содержания;
  - г) непосредственное и отсроченное внушение.
4. Внушаемость.
5. Детерминанты внушения:

- а) аргументация, степень осознанности процесса внушения, степень критичности принятия внушения;
- б) факторы, способствующие эффективному внушению;
- в) групповые внушения.

#### **Задания для самостоятельной работы**

1. Ознакомьтесь с теоретическим материалом по теме занятия.
2. Подготовьте четкий алгоритм ответов на вопросы.
3. Ответьте письменно на вопрос: «Чем внушение отличается от убеждения?»
4. При работе с теоретическим материалом используйте собственные примеры для иллюстрации внушения.

*\*При подготовке ответов необходимо использовать видеосюжеты, содержащие элементы внушения.*

5. Выполнение письменного анализа видеосюжета по схеме: Вовлечение в контакт+фоновые факторы+воздействие на мишени+побуждение к активности=психологическое влияние.

#### **Практическое занятие № 12. Сущность, причины, условия, факторы и виды подражания.**

##### **Тема 11. Побуждение к подражанию как разновидность социально-психологического влияния.**

##### **План изучения темы:**

1. Сущность и возрастная динамика подражания.
2. Причины и условия подражания.
3. Всеобщность принципа подражания. Виды подражания.
4. Факторы подражания:
  - а) образец для подражания;
  - б) фактор СМИ;
  - в) фактор статуса.
5. Научение посредством подражания.
6. Мода и модообразующие факторы.

#### **Задания для самостоятельной работы**

1. Ознакомьтесь с теоретическим материалом по теме занятия.
2. Подготовьте четкий алгоритм ответов на вопросы.
3. Подготовьте образцы видеосюжетов для иллюстрации ответов на вопросы №№ 3,4, 5,6.
4. Подготовьте письменно материалы из СМИ для иллюстрации ответа на вопрос № 4б.
5. В процессе просмотра фрагмента «Человеческий муравейник» из документального фильма Десмонда Мориса «Животное под названием человек» определите факторы подражания при просмотре видеосюжета.
6. Выполните письменный анализ видеосюжета по схеме:  
Вовлечение в контакт+фоновые факторы+воздействие на мишени+побуждение к активности=психологическое влияние.



## 6 ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КОНТРОЛЯ (САМОКОНТРОЛЯ) УСВОЕННОГО МАТЕРИАЛА

### 6.1 Оценочные средства, показатели и критерии оценивания компетенций

| Индекс компетенции    | Оценочное средство | Показатели оценивания         | Критерии оценивания сформированности компетенций  |
|-----------------------|--------------------|-------------------------------|---|
| ОПК-7<br>ПК-3<br>ПК-4 | Устный опрос       | Низкий (неудовлетворительно)  | Студент отвечает неправильно, нечетко и неубедительно, дает неверные формулировки, в ответе отсутствует какое-либо представление о вопросе  |
|                       |                    | Пороговый (удовлетворительно) | Студент отвечает неконкретно, слабо аргументировано и не убедительно, хотя и имеется какое-то представление о вопросе   |
|                       |                    | Базовый (хорошо)              | Студент отвечает в целом правильно, но недостаточно полно, четко и убедительно  |
|                       |                    | Высокий (отлично)             | Ставится, если продемонстрированы знание вопроса и самостоятельность мышления, ответ соответствует требованиям правильности, полноты и аргументированности.   |
|                       | Тест               | Низкий (неудовлетворительно)  | Количество правильных ответов на вопросы теста менее 60 %   |
|                       |                    | Пороговый (удовлетворительно) | Количество правильных ответов на вопросы теста от 61-75 %   |
|                       |                    | Базовый (хорошо)              | Количество правильных ответов на вопросы теста от 76-84 %   |
|                       |                    | Высокий (отлично)             | Количество правильных ответов на вопросы теста от 85-100 %  |
|                       | Письменное задание | Низкий (неудовлетворительно)  | Задание выполнено менее, чем на половину или не выполнено.<br>Студент допустил более трёх грубых ошибок.  |
|                       |                    | Пороговый (удовлетворительно) | Задание выполнено более, чем на половину.<br>Студент допустил не более двух грубых ошибок; или не более одной грубой и одной негрубой ошибки и одного недочёта; или не более двух-трёх грубых ошибок. |
|                       |                    | Базовый (хорошо)              | Задание в основном выполнено.<br>Студент допустил не более одной грубой ошибки и одного недочёта; или не более двух недочётов.  |
|                       |                    | Высокий (отлично)             | Задание выполнено в максимальном объеме.<br>Студент выполнил работу без ошибок и недочётов; допустил не более одного недочёта.  |

## 6.2 Промежуточная аттестация студентов по дисциплине

Промежуточная аттестация является проверкой всех знаний, навыков и умений студентов, приобретённых в процессе изучения дисциплины. Формой промежуточной аттестации по дисциплине является экзамен.

Для оценивания результатов освоения дисциплины применяется следующие критерии оценивания.

### Критерии оценивания устного ответа на экзамене

- правильность, полнота и грамотность построения ответов на вопросы;
- умение оперировать специальными терминами;
- использование при ответе дополнительного материала;
- умение иллюстрировать теоретические положения практическими материалами.

### описание шкалы оценивания:

оценивание проводится по 4-рѐхбалльной шкале.

Знания оцениваются на *«отлично»*, если студент свободно владеет информацией по дисциплине, грамотно и уверенно отвечает на вопросы билета, иллюстрируя свой ответ необходимыми примерами, свободно оперирует терминологией и фактическим материалом.

Знания оцениваются на *«хорошо»*, если студент имеет твердые знания по дисциплине, успешно, без существенных недочетов, отвечает на все вопросы экзаменационного билета, но некоторые ответы являются не совсем полными, выявляются погрешности при использовании терминологии. При ответах на дополнительные вопросы студент обнаруживает системные знания и способность к самостоятельному их пополнению в ходе дальнейшей учебы.

Знания оцениваются на *«удовлетворительно»*, если студент имеет теоретические представления по дисциплине, но не усвоил деталей, затрудняется при определении основных понятий, но имеет базовый уровень знаний, необходимый для самостоятельного восполнения имеющихся пробелов.

Знания оцениваются на *«неудовлетворительно»*, если студент обнаруживает существенные пробелы в усвоении программного материала, допускает при ответе ошибки принципиального характера, не владеет терминологией и не имеет по данной дисциплине знаний.

## 6.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения дисциплины

### Тестовые задания для самоконтроля и итогового контроля

#### Тест № 1

#### *Инструкция для студента.*

Тест содержит 15 заданий. К каждому заданию даны несколько ответов, из которых только один – верный.

#### 1. Психологическое влияние - это:

- а) эффективное воздействие на состояние, мысли и действия человека;
- б) воздействие на сознание;
- в) изменение поведения человека;
- г) изменение взглядов и установок человека.

**2. Психологическое влияние может быть:**

- а) очевидным и неочевидным;
- б) эффективным и неэффективным;
- в) явным и скрытым;
- г) все ответы верны.

**3. Манипулирование – это:**

- а) скрытое порабощение человека;
- б) скрытое управление человеком;
- в) скрытое применение власти;
- г) изменение взглядов и установок человека.

**4. К издержкам манипулирование можно отнести:**

- а) рост агрессии;
- б) падение нравственности;
- в) рост конфликтности;
- г) все ответы верны.

**5. Убеждение – это:**

- а) воздействие на состояние, мысли и действия человека;
- б) логически аргументированное воздействие на рациональную сферу сознания людей;
- в) привлечение внимания к аргументам;
- г) изменение взглядов и установок человека.

**6. К видам психологического влияния не относится:**

- а) трансактный анализ;
- б) нейро-лингвистическое программирование;
- в) слухи;
- г) психологическое заражение.

**7. Разновидностью просьбы как вида социально-психологического влияния является:**

- а) техника «Удар ногой»;
- б) техника «Удар дверью»;
- в) техника «Открытая дверь»;
- г) техника «Нога в дверях».

**8. Склонение человека к принятию решения после просьбы даже при ухудшающихся условиях называется:**

- а) техникой «Low Ball»;
- б) техникой завлечения;
- в) техникой убеждения;
- г) техникой «Red Bull».

**9. Человек, осуществляющий внушение, называется:**

- а) конвергентом;
- б) суггестором;
- в) суггерендом;
- г) диссидентом.

**10. Мишенью воздействия при внушении является:**

- а) особенность мотивации личности;
- б) воздействие на сознание;
- в) особенности воли человека;
- г) природная и ситуативная внушаемость.

**11. Эмоциональное кружение – это:**

- а) заразительное веселье;
- б) взаимное заражение;
- в) поведение людей в толпе;
- г) изменение эмоций человека.

**12. Восприимчивость к заражению – это:**

- а) свойство толпы;
- б) особенность поведения человека;
- в) основа внушаемости;
- г) все ответы верны.

**13. К видам толпы не относится:**

- а) действующая толпа;
- б) повстанческая толпа;
- в) воинственная толпа;
- г) паническая толпа.

**14. К факторам возникновения массовой паники не относится:**

- а) природные бедствия;
- б) экономические бедствия;
- в) политические действия;
- г) экспрессивные действия.

**15. В процессе циркуляции слуха возникает:**

- а) искажение информации;
- б) деформация сознания;
- в) изменение поведения;
- г) все ответы верны.

**Примерный перечень вопросов к экзамену**

1. Сущность и виды психологического влияния
2. Стороны влияния: инициатор и адресат. Группы психологического влияния.
3. Модель психологического влияния: вовлечение в контакт, фоновые факторы, воздействие на мишени, побуждение к активности.
4. Виды моделей влияния.
5. Определение скрытого управления как вида психологического влияния.
6. Этапы скрытого управления: вовлечение, фоновое обеспечение, мишени воздействия, побуждение к активности.
7. Неспецифические и специфические приёмы скрытого управления.
8. Скрытое управление в служебных отношениях, деловых отношениях, в отношениях между взрослыми и детьми, в политике и общественной жизни.
9. Определение манипуляции как вида психологического влияния. Цели манипулирования.
10. Объективные и субъективные условия, способствующие манипулированию.
11. Позиционные и деловые приемы манипулирования
12. Деловые приемы манипулирования.

13. Тактика манипуляций подчиненных против руководителя.
14. Меры контрманипулирования.
15. Определение, цель и этапы убеждения.
16. Законы понимания сообщения при убеждении. Роль аргументации в процессе убеждения.
17. Модели изменения установок при убеждении модель наибольшей вероятности анализа Ричарда Петти и Джона Качиоппо; эвристически-систематическая модель Шелли и Чейкен.
18. Эффекты убеждения: «эффект Бартлетта»; влияние степени различия в позициях убеждающего и убеждаемого; «эффект бумеранга»; косвенное доказательство.
19. Сопротивление убеждению: объявление позиции; подкрепление знаниями; прививка против убеждающего воздействия; самогенерируемая защита.
20. Определение принуждения как вида психологического влияния. Факторы, влияющие на послушание.
21. Варианты поведения человека в группе. Конформизм как разновидность социального воздействия.
22. Определение агрессии как вида психологического влияния. Классификация и теории агрессии.
23. Психологическая агрессия. Средства предотвращения агрессии.
24. Конфликтогены как средство нападения в случайных конфликтах. Неслучайные конфликты.
25. Слухи как вид психологического влияния. Факторы возникновения слуха: основные; сопутствующие; источники возникновения слухов.
26. Классификация слухов: по экспрессивной характеристике; по информационной характеристике; по степени влияния.
27. Методы создания слухов: превращение информации в слухи; условия формирования слуха; операции создания слуха; распространение слухов.
28. Сущность психологического заражения.
29. Определение толпы и принципы поведения людей в толпе. Механизмы психического заражения в толпе: слухи; эмоциональное кружение.
30. Виды толпы. Превращаемость толпы. Массы как объект манипулирования.
31. Просьба как вид психологического влияния. Техники просьб с «подходом»: техника «нога в дверях»; техника «дверью по носу»; техника LowBall; техника завлечения и техника наклеивания ярлыка.
32. Принципы уступчивости. Личные обязательства: эксплуатация личных ценностей; наиболее продуктивные обязательства; публичные обязательства.
33. Внушение как вид психологического влияния.
34. Классификация видов внушения: прямое и косвенное внушение; непреднамеренное и преднамеренное внушение.
35. Виды внушений в зависимости от их содержания; непосредственное и отсроченное внушение.
36. Детерминанты внушения: аргументация, степень осознанности процесса внушения, степень критичности принятия внушения; факторы, способствующие эффективному внушению; групповые внушения.
37. Сущность и возрастная динамика подражания. Причины и условия подражания.
38. Виды подражания. Факторы подражания: образец для подражания; фактор СМИ; фактор статуса. Научение посредством подражания.

## **7 ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ**

**Информационные технологии** – обучение в электронной образовательной среде с целью расширения доступа к образовательным ресурсам, увеличения контактного взаимодействия с преподавателем, построения индивидуальных траекторий подготовки, объективного контроля и мониторинга знаний студентов.

В образовательном процессе по дисциплине используются следующие информационные технологии, являющиеся компонентами Электронной информационно-образовательной среды БГПУ:

- Официальный сайт БГПУ;
- Корпоративная сеть и корпоративная электронная почта БГПУ;
- Система электронного обучения ФГБОУ ВО «БГПУ»;
- Электронные библиотечные системы;
- Мультимедийное сопровождение лекций и практических занятий.

## **8 ОСОБЕННОСТИ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ИНВАЛИДАМИ И ЛИЦАМИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья применяются адаптивные образовательные технологии в соответствии с условиями, изложенными в раздел «Особенности организации образовательного процесса по образовательным программам для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья» основной образовательной программы (использование специальных учебных пособий и дидактических материалов, специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь и т.п.) с учётом индивидуальных особенностей обучающихся.

## **9 СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ**

### **9.1 Литература**

1. Чалдини Р. Психология влияния / Р. Чалдини. – СПб., 2000. (Серия «Мастера психологии».) – 270 с. – 12 экз.
2. Харламова Т.Н. Психология влияния: учебное пособие / Т.Н.Харламова. – М., 2008. – 112 с. – Режим электронного доступа: <http://www.b-ok.org/book/2889197/bed6cf>
3. Шейнов В.П. Психологическое влияние / В.П.Шейнов. – 2-е изд. – Минск, 2011. – 800 с. – Режим электронного доступа: <http://www.NaturalWorld.guru...psihologicheskoe-vliyanie.htm>

### **9.2 Базы данных и информационно-справочные системы**

1. Научная электронная библиотека «Elibrary» - <http://elibrary.ru>
2. Портал научной электронной библиотеки - <http://elibrary.ru/defaultx.asp>
3. Психология онлайн - электронная библиотека психолога - <http://www.psychological.ru/>

## **10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА**

Для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются аудитории, оснащённые учебной мебелью, аудиторной доской, компьютером с установленным лицензионным специализированным программным обеспечением, с выходом в электронно-библиотечную систему и электронную информационно-образовательную среду БГПУ, мультимедийными проекторами,

экспозиционными экранами, учебно-наглядными пособиями (мультимедийные презентации).

Самостоятельная работа студентов организуется в аудиториях оснащенных компьютерной техникой с выходом в электронную информационно-образовательную среду вуза, в специализированных лабораториях по дисциплине, а также в залах доступа в локальную сеть БГПУ, в лаборатории психолого-педагогических исследований и др.

Лицензионное программное обеспечение: операционные системы семейства Windows Linux, офисные программы Microsoft office, офисные программы Libreoffice, офисные программы OpenOffice, Adobe Photoshop, Matlab, DrWeb antivirus.

Разработчик: Зуева С.О., к.психол.н., доцент.

## 11 ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ

**Утверждение изменений и дополнений в РПД для реализации в 2019/2020 уч. г.**  
РПД обсуждена и одобрена для реализации в 2019/2020 уч. г. на заседании кафедры психологии (протокол №7 от 15.05.2019 г.).

**Утверждение изменений и дополнений в РПД для реализации в 2020/2021 уч. г.**  
РПД пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2020/2021 уч. г. на заседании кафедры психологии (протокол №8 от 22.06.2020 г.). В РПД внесены следующие изменения и дополнения:

|  |  |
|--|--|
| № изменения: 1   |  |
| № страницы с изменением: титульный лист                              |  |
| Исключить:   | Включить:  |
| Текст: Министерство науки и высшего образования Российской Федерации | Текст: Министерство просвещения Российской Федерации |

**Утверждение изменений и дополнений в РПД для реализации в 2021/2022 уч. г.**  
РПД пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2021/2022 уч. г. на заседании кафедры психологии (протокол №7 от 14.04.2021 г.).