

ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»

Кафедра соціальної психології та психології розвитку

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Проректор (заступник директора)
з навчальної роботи

“ _____ ” _____ 20 _____ року



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

**СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ТЕХНОЛОГІЇ ВПЛИВУ
НА ОСОБИСТІТЬ І ГРУПУ**

Галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки

спеціальності 053 Психологія

Філософський факультет

Івано-Франківськ – 2019 рік

Робоча програма з курсу «Соціально-психологічні технології впливу на особистість і групу» для студентів спеціальності 053 «Психологія» „29” серпня 2019 р. – 10 с.

Розробник: Куравська Надія Володимирівна, доцент кафедри соціальної психології та психології розвитку, кандидат психологічних наук, доцент.

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри соціальної психології та психології розвитку.

Протокол № 1 від „29” серпня 2019 р.

Завідувач кафедри

соціальної психології та психології розвитку



(Заграй Л.Д.)

“ ___ ” _____ 20__ р.

Схвалено науково-методичною радою філософського факультету.

Протокол від “5” вересня 2019 р. № 1

“ ___ ” _____ 20__ р.

Голова



Пілецька Л.С.

_____, 20__ рік

_____, 20__ рік

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрямок підготовки, освітньо- кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів ЄКТС – 3,0	Галузь знань: 05 Соціальна та поведінкові науки (шифр і назва)	За вибором	
Модулів – 1	Спеціальність (професійне спрямування): 053 Психологія	Рік підготовки:	
Змістових модулів – 1		3-й	3-й
Індивідуальне науково-дослідне завдання (назва)		Семестр	
Загальна кількість годин - 90		6-й	6-й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 3,0 самостійної роботи студента – 5,0	Освітній рівень: бакалавр	Лекції	
		16 год.	6 год.
		Практичні, семінарські	
		18 год.	6 год.
		Лабораторні	
		-- год.	-- год.
		Самостійна робота	
		56 год.	78 год.
Індивідуальні завдання: -- год.			
Вид контролю: залік			

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить:

для денної форми навчання – 38% : 62%

для заочної форми навчання – 13% : 87%

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета навчальної дисципліни – формування компетентностей з психології впливу.

Завдання навчальної дисципліни – забезпечити студентів знаннями про сутність і види психологічного впливу, його соціально-психологічні технології; навчити виявляти прихований деструктивний вплив у різних видах взаємодії; сформувати навички конструктивної протидії деструктивним впливам.

Компетентності, якими повинні оволодіти студенти:

Загальні компетентності:

ЗК1. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК3. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК5. Здатність бути критичним і самокритичним.

ЗК8. Навички міжособистісної взаємодії, володіння соціально-психологічними механізмами взаєморозуміння і взаємовпливу.

Спеціальні компетентності:

СК1. Здатність оперувати категоріально-понятійним апаратом психології.

СК3. Здатність до розуміння природи поведінки, діяльності та вчинків.

СК10. Здатність дотримуватися норм професійної етики.

СК11. Здатність до особистісного та професійного самовдосконалення, навчання та саморозвитку.

Програмні результати навчання:

ПР1. Аналізувати та пояснювати психічні явища, ідентифікувати психологічні проблеми та пропонувати шляхи її розв'язання.

ПР2. Розуміти закономірності та особливості розвитку і функціонування психічних явищ в контексті професійних завдань.

ПР3. Здійснювати пошук інформації з різних джерел, у т.ч. з використанням інформаційно-комунікаційних технологій, для вирішення професійних завдань.

ПР10. Формулювати думку логічно, доступно, дискутувати, обстоювати власну позицію, модифікувати висловлювання відповідно до культуральних особливостей співрозмовника.

ПР13. Взаємодіяти, вступати у комунікацію, бути зрозумілим, толерантно ставитися до осіб, які мають інші культуральні чи гендерно-вікові відмінності.

ПР15. Виявляти і вирішувати соціально-психологічні проблеми особистості у великих і малих групах.

ПР16. Знати, розуміти та дотримуватися етичних принципів професійної діяльності психолога.

ПР17. Демонструвати соціально відповідальну та свідому поведінку, слідувати гуманістичним та демократичним цінностям у професійній та громадській діяльності.

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль «ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ»

Тема 1. Психологія впливу: загальна характеристика

Зміст поняття «психологічний вплив» та його типологія. Категоріальний апарат психології впливу: поняття стратегій впливу, технологій і технік впливу, методики і методів впливу, прийомів і засобів впливу. «Техніка безпеки» при використанні психологічного впливу.

Тема 2-3. Характеристика видів психологічного впливу: конструктивний (цивілізований) вплив

Поняття конструктивного впливу. Аргументація та самопросування як види конструктивного впливу. Механізм аргументації (переконування) та чинники, які визначають його успішність. Техніки аргументації: позитивних відповідей Сократа, двосторонньої аргументації. Техніки контраргументації: перелицювання аргументів партнера, розгортання аргументації, поділу аргументів. Характеристика самопросування. Загальні правила самопросування. Техніки самопросування.

Тема 4-5. Зміст та види деструктивного (варварського) впливу

Поняття деструктивного (варварського) впливу. Психологічний напад як деструктивний вплив. Види нападу: імпульсивний, цілеспрямований, тотальний. Форми психологічного нападу: деструктивна критика, деструктивні констатації, деструктивні поради. Примус (примушування) як деструктивний вплив. Форми примусу. Цілі деструктивного психологічного впливу. Алгоритм протидії деструктивному впливу. Асертивні техніки спілкування.

Тема 6-7. Психологія маніпуляції

Поняття маніпуляції, її ознаки та критерії. Ірраціональні судження як підґрунтя маніпуляції. Головні складові маніпулятивного впливу. Техніки цілеспрямованої перебудови інформації в маніпулятивному впливі. Засоби примусу і мішені маніпулятивного впливу. Використання психічних автоматизмів маніпулятором. Причини маніпуляції. Маніпулятивні технології. Види маніпуляції: маніпуляція образами, конвенційна маніпуляція, операціонально-предметна маніпуляція, експлуатація особистості, маніпуляція духовністю. Розпізнавання загрози маніпулятивного впливу (індикатори маніпуляції). Прийоми протидії маніпуляції.

Тема 8. Спірні види психологічного впливу

Характеристика навіювання і його індикатори. Чинники, що сприяють навіюванню. Зараження як психологічний вплив. Пробудження імпульсу до наслідування. Наслідування і зараження: спільне та відмінне в поняттях. Формування прихильності цільової персони. Прийоми формування прихильності. Прохання та ігнорування як види психологічного впливу.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин												
	денна форма						заочна форма						
	усього	у тому числі					усього	у тому числі					
		л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
Модуль 1													
Змістовий модуль «ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ»													
Тема 1. Психологія впливу: загальна характеристика	8	2	2			4	15						15
Тема 2-3. Характеристика видів психологічного впливу: конструктивний (цивілізований) вплив	14	4	4			6	12	2	2				8
Тема 4-5. Зміст та види деструктивного (варварського) впливу	23	4	4			15	19	2	2				15
Тема 6-7. Психологія маніпуляції	12	4	2			6	14	2	2				10
Тема 8. Спірні види психологічного впливу	9	2	2			5	15						15
Тема. Психологічний вплив у діловому спілкуванні	12	-	2			10	15						15

Контрольна робота	12	-	2			10						
Всього годин	90	16	18			56	90	6	6			78

5. Теми семінарських занять

Денна форма навчання

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
	Змістовий модуль «ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ»	
1.	Психологія впливу: загальна характеристика	2
2.	Конструктивний (цивілізований) вплив	4
3.	Зміст та види деструктивного (варварського) впливу	4
4.	Психологія маніпуляції	2
5.	Спірні види психологічного впливу	2
6.	Психологічний вплив у діловому спілкуванні	2
7.	Контрольна робота	2

Заочна форма навчання

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Конструктивний (цивілізований) вплив	2
2.	Зміст та види деструктивного (варварського) впливу	2
3.	Психологія маніпуляції	2

6. Теми практичних занять

7. Теми лабораторних занять

8. Самостійна робота

Денна форма навчання

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	До теми «Психологія впливу: загальна характеристика»: - самостійне доопрацювання лекційного матеріалу - конспектування наукової статті: Гуменюк О. Концепції психологічного впливу в сучасній психології // Психологія і суспільство. – 2003. – № 1 (11). – С. 34–90.	4
2.	До теми «Конструктивний (цивілізований) вплив»: - виконання домашнього завдання: підготувати і презентувати на семінарському занятті виступ на тему «Самопросування».	6
3.	До теми «Зміст та види деструктивного (варварського) впливу»: - самостійне вивчення питання «Зумовленість міжособистісного впливу психологічними характеристиками його суб'єктів» - виконання домашнього завдання: підготувати реферат на тему: «Асертивні техніки спілкування».	15

4.	До теми «Психологія маніпуляції»: - самостійне доопрацювання лекційного матеріалу	6
5.	До теми «Спірні види психологічного впливу»: - самостійне доопрацювання лекційного матеріалу	5
6.	До теми «Психологічний вплив у діловому спілкуванні»: - самостійне вивчення теми за питаннями плану семінарського заняття № 8	10
7.	Підготовка до підсумкового тестового контролю знань	10
	Разом	56

Заочна форма навчання

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	До теми «Психологія впливу: загальна характеристика»: - самостійне вивчення теми - підготовка до написання тесту по темі	15
2.	До теми «Конструктивний (цивілізований) вплив»: - самостійне доопрацювання лекційного матеріалу	8
3.	До теми «Зміст та види деструктивного (варварського) впливу»: - підготувати реферат на тему: «Асертивні техніки спілкування»	15
4.	До теми «Психологія маніпуляції»: - самостійне доопрацювання лекційного матеріалу - підготовка до написання тесту по темі	10
5.	До теми «Спірні види психологічного впливу»: - самостійне вивчення теми	15
6.	До теми «Психологічний вплив у діловому спілкуванні»: - самостійне вивчення теми - підготовка до написання підсумкового тесту	15
	Разом	78

9. Індивідуальні завдання

Навчальним планом індивідуальних завдань не передбачено.

10. Методи навчання

На лекціях застосовуються такі методи, як пояснювально-ілюстративний, метод проблемного засвоєння матеріалу, інтерактивні методи, зокрема метод дискусії.

На семінарських заняттях застосовуються частково-пошуковий та дослідницький методи.

11. Методи контролю

За час вивчення дисципліни студенти отримують поточні оцінки за усні відповіді на семінарських заняттях, підготовку реферату, самопрезентацію, а також за написання підсумкового тесту.

Перелік питань до заліку з курсу «Соціально-психологічні технології впливу на особистість і групу»

1. Зміст поняття «психологічний вплив» та його типологія.
2. Категоріальний апарат психології впливу:
3. Поняття стратегій впливу.
4. Поняття технологій і технік впливу.

5. Поняття методики і методів впливу.
6. Поняття прийомів впливу.
7. Поняття засобів впливу.
8. «Техніка безпеки» при використанні психологічного впливу.
9. Характеристика аргументації (переконування).
10. Умови та правила ефективної аргументації (за О.Сидоренко).
11. Техніки аргументації.
12. Характеристика самопросування.
13. Техніки самопросування.
14. Поняття деструктивного (варварського) впливу.
15. Психологічний напад як деструктивний вплив.
16. Види психологічного нападу.
17. Форми психологічного нападу.
18. Примус (примушування) як деструктивний вплив.
19. Форми примушування.
20. Обумовленість деструктивності психологічного впливу його істинними цілями.
21. Поняття маніпуляції.
22. Ознаки маніпуляції.
23. Критерії маніпуляції.
24. Ірраціональні судження як підґрунтя маніпуляції.
25. Головні складові маніпулятивного впливу.
26. Цілеспрямована перебудова інформації як складова маніпулятивного впливу.
27. Мішені впливу як складова маніпулятивного впливу.
28. Причини маніпуляції.
29. Види маніпуляцій: маніпуляція образами та конвенціональна маніпуляція.
30. Види маніпуляцій: операціонально-предметна маніпуляція та керований умовивід.
31. Види маніпуляцій: експлуатація особистості та маніпуляція духовністю.
32. Види маніпуляцій: приведення в стан підвищеної покірності.
33. Прийоми протидії маніпуляції.
34. Характеристика спірних видів психологічного впливу: навіювання.
35. Характеристика спірних видів психологічного впливу: зараження.
36. Характеристика спірних видів психологічного впливу: харизма і привабливість (зачарування).
37. Характеристика спірних видів психологічного впливу: пробудження імпульсу до наслідування.
38. Характеристика спірних видів психологічного впливу: формування прихильності цільової персони.
39. Характеристика спірних видів психологічного впливу: прохання.
40. Характеристика спірних видів психологічного впливу: ігнорування.
41. Поняття цивілізованої протидії деструктивним психологічним впливам.
42. Алгоритм цивілізованої протидії деструктивним психологічним впливам.
43. Моніторинг емоцій у протидії деструктивним впливам.
44. Основи психологічної самооборони.
45. Техніки психологічної самооборони.
46. Поняття інформаційного діалогу.
47. Техніки інформаційного діалогу.
48. Поняття конструктивної критики.
49. Техніки конструктивної критики.
50. Цивілізована конфронтація.
51. Енергетична мобілізація, творчість та ухилення як додаткові способи протидії психологічним впливам.
52. Характеристика навіювання і зараження.

53. Пробудження імпульсу до наслідування.
54. Формування прихильності цільової персони.
55. Прохання та ігнорування як види психологічного впливу.
56. Психологічний вплив у публічному виступі: загальна характеристика.
57. Встановлення контакту між аудиторією і доповідачем.
58. Техніки впливу на запам'ятовування інформації.
59. Техніки підсилення змісту повідомлення.
60. Спілкування на переговорах: загальна характеристика.
61. Тактичні прийоми ведення переговорів.
62. Психологічні особливості ведення телефонної бесіди: загальна характеристика.
63. Основні принципи побудови телефонної розмови.
64. Слова і вирази, яких необхідно уникати під час телефонного діалогу.
65. Невербальні засоби впливу в телефонному діалозі.

12. Розподіл балів, які отримують студенти

Модуль I						Підс- кове тесту- вання	Залік
навчальна (аудиторна) робота Денна форма навчання							
Заняття 1	Заняття 2-3	Заняття 4-5	Заняття 6	Заняття 7	Заняття 8		
Виступ на семінарі 5 балів	Самопро- сування 20 балів	Реферат 10 балів	Виступ на семінарі 5 балів	Виступ на семінарі 5 балів	Виступ на семінарі 5 балів	50 балів	100
навчальна (аудиторна) робота Заочна форма навчання						Підс- кове тесту- вання	Залік
Заняття 1		Заняття 2		Заняття 3			
Тест 10 балів		Реферат 30 балів		Тест 10 балів		50 балів	100

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
80 – 89	B	добре	
70 – 79	C		
60 – 69	D	задовільно	
50 – 59	E		
26 – 49	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0-25	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

13. Методичне забезпечення

Навчально-методичний комплекс дисципліни: робоча програма курсу, лекції, програмові вимоги до заліку, плани семінарських занять, тестові завдання.

14. Рекомендована література

Основна:

1. Москаленко В.В. Психологія соціального впливу. К.: Вид-во «Центр учбової літератури», 2005. 624 с.
2. Татенко В.О. Соціальна психологія впливу: Монографія. К.: Міленіум, 2008. 216 с
3. Кара-Мурза С.Г. Маніпуляція свідомістю. Навчальний посібник. Видання друге. К.: Оріони, 2006. 528 с.
4. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. СПб.: Речь, 2004. 256с.
5. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. СПб.: Речь, 2003. 304 с.
6. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. СПб.: Питер, 2001. 448 с.
7. Чалдини Р. Психология влияния. СПб.: Питер, 2000. 272 с.

Допоміжна:

1. Гуменюк О. Концепції психологічного впливу в сучасній психології // Психологія і суспільство. 2003. № 1 (11). С. 34–90.
2. Душкіна М.Р. Психология влияния. СПб.: Питер, 2004. 224с.
3. Кабаченко Т.С. Методы психологического воздействия. М.: Педагог. общество России, 2000. 544 с.
4. Ковалев Г. А. Три парадигмы в психологии – три стратегии психологического воздействия // Вопросы психологии. 1997. № 3. С. 41–49.
5. Купцов А. Маніпулятивна складова соціальної взаємодії в контексті політичного маркетингу // Соціологія: теорія, методи, маркетинг, 2004 № 2, С. 91-105.
6. Пелехатий О. Соціально-психологічні особливості маніпулятивної взаємодії суб'єктів навчально-виховного процесу // Соціальна психологія. 2005. № 6.
7. Побокін М. Маніпулятивний вплив в системі політичних технологій // Людина і політика 2004. № 3, С. 63-73.
8. Татенко В. Психологія впливу в контексті внутрішнього і зовнішнього // Психологічні перспективи. Випуск 3., 2003. С. 57–66.
9. Татенко В. О. Психология влияния: суб'єктна парадигма // Наукові студії із соціальної та політичної психології: Зб. . Вип. 3 (6). К.: Видавництво “Сталь”, 2000. С. 3–18.
10. Татенко В. О. Соціально-психологічні механізми впливу: від аналізу до синтезу // Соціально-психологічний вимір демократичних перетворень в Україні / За ред. Максименка С. Д., Циби В. Т., Шайгородського Ю. Ж. та ін. К.: Український центр політичного менеджменту, 2003. 512 с. С. 52–60.
11. Тернер Дж., Социальное влияние. СПб.: Питер, 2003. 256 с.
12. Череповська Н. Психологічний захист від маніпулятивного впливу реклами // Соціальна психологія. 2007. Спецвипуск, вересень.