Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Артеменков Михаил Николаевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 29.10.2026 17:18:30
Уникальный программный ключ:
a63b74166e8f4fc17bd1e0462725f79e393bfdf9

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Смоленский государственный университет»
Кафедра теории и методики начального образования

«Утверждаю»
Проректор по учебно-методической работе
_____ Устименко Ю.А.
«25» декабря 2025г.

Рабочая программа дисциплины
Б1.В.02.04 Технологии влияния и убеждения

Направление подготовки: 44.04.02 Психолого-педагогическое образование
Направленность (профиль): Управление воспитательными системами и психология лидерства
Форма обучения очная
Курс – 1
Семестр – 1
Всего зачетных единиц – 2 часа – 72

Форма отчетности: зачет – 3 семестр

Программу разработал
кандидат философских наук, доцент Гирвиц Г.И.

Одобрена на заседании кафедры
«13» ноября 2025 г., протокол № 3

Заведующий кафедрой Варнаева А.Е.

Смоленск
2025

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Б1.В.02.04 «Технологии влияния и убеждения» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, Блока 1.

В ходе освоения дисциплины актуализируются и углубляются знания, полученные студентом в процессе изучения дисциплин: «Стратегии развития воспитания», «Образовательные теории и технологии воспитания» с которыми данная дисциплина содержательно и логически взаимосвязана.

Освоение дисциплины Б1.В.02.04 «Современные теории лидерства» обеспечивает студентов знаниями, необходимыми для восприятия дисциплины «Психологии лидерства», «Развитие лидерского потенциала», написания и защиты магистерской диссертации, составляет важную часть по профилю «Управление воспитательными системами и психология лидерства»

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине

Компетенция	Индикаторы достижения *(в соответствии с разделом 7 общей характеристики ОП ВО)*
ПК-3. Способен реализовывать лидерский потенциал в управлении	**Знать:** современные теории и практику лидерства; психологию лидерства; способы развития лидерского потенциала; психологию управления в образовательной организации; особенности реализации лидерского потенциала в управлении воспитательными системами; технологии влияния и убеждения; основы эффективного профессионального общения. **Уметь:** развивать собственный лидерский потенциал; реализовывать лидерский потенциал в управлении воспитательными системами; осуществлять воздействующее бесконфликтное общение в профессиональной сфере. **Владеть:** навыками управления воспитательными системами; технологиями влияния и убеждения; умениями устанавливать и поддерживать конструктивный диалог с участниками образовательных отношений; навыками разрешения конфликтных ситуаций в образовательном пространстве школы.

3. Содержание дисциплины

Психология влияния как наука, Понятия «влияния», «убеждение» в психологии, «психологически конструктивного влияния» в психологии. Виды психологического влияния в зависимости от уровня его организации: не преднамеренное – заражение, подражание; преднамеренное – внушение, убеждение, презентация, провоцирование и другие. Теоретические подходы и модели влияния. Теория унифицированных последствий. Поведенческие последствия. Установочные последствия. Когнитивные последствия. Физиологические последствия

Психологическое влияние как воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств, с

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

Уровни общения по А. Добрович: примитивный, конвенциональный, духовный и промежуточные: манипулятивный, стандартизованный, игровой и деловой. Уровни межличностных отношений (по: Доценко Е. Л.): домирование, манипуляция, соперничество, партнерство, содружество. Варварское психологическое влияние как первая ступень собственно психологического влияния, очень близкая еще к физическому воздействию. Нападение и принуждение. Импульсивное и целенаправленное нападение. Психологическая игра. Формы операции нападения: деструктивная критика; деструктивные констатации; деструктивные советы. Манипуляции как промежуточная ступень от варварства к цивилизованному влиянию. Психологические средства цивилизованного влияния: слова, речь, текст. Адресовано к тем возможностям человека, которые ответственны за работу с этими средствами, — к разуму, интеллекту, когнитивной способности человека. Цивилизованные виды влияния: аргументация, контраргументация, самопродвижение и конструктивная критика. Эти виды влияния отвечают всем трем критериям цивилизованности: они способствуют сохранению и развитию дела, деловых отношений и личностной целостности участников. Аргументация. Условия аргументации: согласие партнеров слушать друг друга, эмоциональный «штиль». Общие правила: вежливость и корректность, простота, общий язык, краткость, наглядность, избегание чрезмерной убедительности.

Определение понятий «убеждение», «убежденность». Способы убеждения и влияния в коммуникативном процессе. Убеждение как способ целенаправленного воздействия на человека. Вербальное и невербальное взаимодействие. Отправление невербальных сообщений и убеждение на невербальный уровень. Каналы невербальной коммуникации: - проксемика (положение и перемещение в пространстве) - внешность - мимика - взгляд - кинесика (жесты, телодвижения) - паравербальные сообщения (фонетические особенности речи) - тактильная коммуникация (касания) Техники аргументации. Контраргументация. Техники контраргументации. Самопродвижение, самопрезентация- правила и техники. Автоматическое и стереотипное мышление как модель жестко фиксированной поведенческой реакции.

Основные психологические типы Использование сильных сторон собственного типа. Типы взаимодействия. Ситуативный выбор оптимальной техники влияния на позицию партнера (убеждение, заражение, внушение). Приемы и техники активного слушания. Техники конструктивных вопросов. Сочетание различных техник влияния по позицию партнёра. Эффективные поведенческие техники. Принцип контраста. Правило взаимного обмена. Правило обязательности и последовательности. Принцип социального доказательства. «Феномен плюралистической невежественности». Принцип благорасположения. Принцип дефицита или правило малого. Виды критики. Критика «lege artis», «по всем законам искусства». Психологические издержки критики. Техника нейтрализации замечаний. Приемы снижения негативного воздействия замечаний. Позитивные установки на восприятие критики. Комплименты – это некоторое преувеличение наших достоинств. Психологический механизм влияния «приятным словом». Шесть правил говорить комплименты А.Ю.Панасюка. Стратегии Джила Шпигеля «Флирт – путь к успеху»**.**

Убеждение как процесс, позволяющий изменить мнение и поведение другого человека. Доказательство как метод убеждения. Опровержение — метод опровержения

мнение собеседника. Наставления как метод побуждения. Эффективность метода команд. Советы как метод убеждения. Косвенное одобрение. Плацебо. Правило Гомера, правило Сократа, правило Паскаля Закон конформизма. Закон дружбы. Закон контраста. Эффективные способы убеждения: использование сильного слова, создание достойного, но не высокомерного образа, конструкции внушающие уверенность в будущее, создание комфортной атмосферы общения.

Общение – процесс взаимосвязи и взаимодействия, в котором происходит обмен деятельностью, информацией и опытом предполагающим достижение определенного результата. Характеристика и содержание общения. Механизмы воздействия в процессе общения. Коммуникативная сторона общения. Интерактивная сторона общения. Перцептивная сторона общения. Коммуникативная сторона общения. состоит в обмене информацией между людьми. Интерактивная сторона общения заключается в организации взаимодействия между индивидами, т.е. в обмене не только знаниями и идеями, но и действиями. Перцептивная сторона общения означает процесс восприятия друг другими партнерами по общению и установлению на этой почве взаимопонимания. Характеристика и содержание общения. Механизмы воздействия в процессе общения. Различают два вида общения: вербальное и невербальное. Общение, осуществимое с помощью слов называется вербальным (от латинского verbalis – словесный). При невербальном общении средством передачи информации являются невербальные (несловесные) знаки (позы, жесты, мимика, интонации, взгляды, территориальное расположение и т.д.).

Способы воздействия партнеров друг на друга: заражение, внушение, убеждение и подражание. Убеждение — интеллектуальное воздействие на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению. Заражение — передача определенного эмоционального состояния (бессознательная, невольная подверженность человека определенным психическим состояниям). Внушение — целенаправленное неаргументированное воздействие одного человека на другого (процесс передачи информации, основанный на ее некритическом восприятии). Внушение — эмоционально-волевое воздействие. Суггестия, контрсуггестия. Подражание — принятие внешних черт поведения другого человека и воспроизведение черт и образов демонстрируемого поведения.

4. Тематический план

№ п/п	Разделы и темы	Всего часов	Формы занятий *(в соответствии с учебным планом)*				
			лекции	семинары	практические занятия	лабораторные занятия	самостоятельная работа
1.	Психология влияния и убеждения в коммуникативном процессе.	9	2	-	2	-	5
2.	Психологические средства влияния: вербальные сигналы, невербальные сигналы, паралингвистические сигналы	10	2	-	2	-	6
3	Классификация видов	9			2		7

	влияния и противостояния влиянию по признаку психологической цивилизованности или варварства						
4.	Убеждение как способ целенаправленного воздействия на человека Технологий убеждения.	9	2		2		5
5.	Психологические механизмы влияния. Технологии влияния. Правила, принципы, техники влияния	9	2		2	-	5
6.	Методы убеждения. Правила и законы проведения технологий убеждения	9		-	2	-	7
7.	Общение как сложный многоплановый процесс.	8		-	2	-	6
8.	Механизмы воздействия в процессе общения	9		-	2	-	7
	Итого	72	8	-	16		48

5. Виды образовательной деятельности

Занятия лекционного типа

Лекция 1. Тема 1. Психология влияния и убеждения в коммуникативном процессе.

1. Психология влияния как наука.
2. Понятия «влияния», «убеждение» в психологии, «психологически конструктивного влияния» в психологии.
3. Виды психологического влияния в зависимости от уровня его организации: не преднамеренное – заражение, подражание; преднамеренное – внушение, убеждение, презентация, провоцирование и другие.
4. Теория унифицированных последствий. Поведенческие последствия. Установочные последствия. Когнитивные последствия. Физиологические последствияПонятия «влияния», «убеждение» в психологии, «психологически конструктивного влияния» в психологии. Виды влияния и противостояния влиянию.

Лекция 2. Тема 2. Психологические средства влияния: вербальные сигналы, невербальные сигналы, паралингвистические сигналы.

1. Психологическое влияние как воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств, с предоставлением ему права и времени отвечать на это воздействие.

противостояние чужому влиянию, инициатор влияния, адресат влияния, открытое и скрытое психологическое взаимодействие.
2. Психологические средства влияния: вербальные сигналы, невербальные сигналы, паралингвистические сигналы.
3. Непсихологические средства влияния. Цели влияния: удовлетворение своих потребностей с помощью других людей или через их посредство; подтверждение факта своего существования и значимости этого факта; преодоление пространственно-временных ограничений собственного существования.
4. Влияние как способ убедиться в факте собственного существования. .

Лекция 3.Тема 4. Убеждение как способ целенаправленного воздействия на человека Технологий убеждения.

1. Определение понятий «убеждение», «убежденность». Способы убеждения и влияния в коммуникативном процессе.
2. Убеждение как способ целенаправленного воздействия на человека.
3. Вербальное и невербальное взаимодействие. Отправление невербальных сообщений и убеждение на невербальный уровень. Каналы невербальной коммуникации: - проксемика (положение и перемещение в пространстве) - внешность - мимика - взгляд - кинесика (жесты, телодвижения) - паравербальные сообщения (фонетические особенности речи) - тактильная коммуникация (касания)
4. Техники аргументации. Контраргументация. Техники контраргументации. Самопродвижение, самопрезентация- правила и техники. Автоматическое и стереотипное мышление как модель жестко фиксированной поведенческой реакции.

Лекция 4. Тема 5. Психологические механизмы влияния. Технологии влияния. Правила, принципы, техники влияния.

1. Основные психологические типы Использование сильных сторон собственного типа. Типы взаимодействия.
2. Ситуативный выбор оптимальной техники влияния на позицию партнера (убеждение, заражение, внушение). Приемы и техники активного слушания.
3. Техники конструктивных вопросов. Сочетание различных техник влияния по позицию партнёра.
4. Эффективные поведенческие техники. Принцип контраста. Правило взаимного обмена. Правило обязательности и последовательности. Принцип социального доказательства. «Феномен плюралистической невежественности». Принцип благорасположения. Принцип дефицита или правило малого.

Занятия семинарского типа

Практическое занятие 1. Тема 1. Психология влияния и убеждения в коммуникативном процессе.

Вопросы обсуждения:

1.Понятие влияния и убеждений в психологии. Виды влияния и противостояния влиянию.
2.Понятие психологически конструктивного влияния. Теоретические подходы и модели влияния.
3.Теория унифицированных последствий. Поведенческие последствия. Установочные последствия. Когнитивные последствия. Физиологические последствия.
4.Виды психологического влияния в зависимости от уровня его организации: не преднамеренное – заражение, подражание; преднамеренное – внушение, убеждение, презентация, провоцирование и другие.
5. Коммуникативно-личностный потенциал влияния и его виды: социальный интеллект, личный магнетизм, фрустрационное влияние, доверительно-партнерское влияние.

.

Задание для самостоятельной работы

1.Подготовьте ситуации влияния одного человека на другого, на группу. Проведите анализ данной ситуации.
2.Раскройте понятия «влияние» и «убеждение».
3.Охарактеризуйте наиболее распространенных психологических средств влияния.
4.Раскройте основные компоненты убеждения.

Литература:

Основная: 1,2,4.
Дополнительная: 2,3,5.

Практическое занятие 2. Тема 2. Психологические средства влияния: вербальные сигналы, невербальные сигналы, паралингвистические сигналы

Вопросы обсуждения:

1.Психологическое влияние как воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств, с предоставлением ему права и времени отвечать на это воздействие.
2.Противостояние чужому влиянию, инициатор влияния, адресат влияния, открытое и скрытое психологическое взаимодействие.
3.Психологические средства влияния: вербальные сигналы, невербальные сигналы, паралингвистические сигналы.
4.Непсихологические средства влияния. Цели влияния: удовлетворение своих потребностей с помощью других людей или через их посредство; подтверждение факта своего существования и значимости этого факта; преодоление пространственно-временных ограничений собственного существования.
5.Влияние как способ убедиться в факте собственного существования.
6.Основные правила и техники влияния.
7.Компенсаторные виды личного влияния: манипулятивная адаптивность, ответственность и компетентность, «воинствующая добродетель».

Задание для самостоятельной работы
1. Раскройте смысловые ориентиры стереотипы мышления как модели жестко фиксированной поведенческой реакции.
2.Раскройте основные правила и техники влияния.

3.Объясните с сточки зрения современных теорий психологии механизмы убеждения и влияния в коммуникативном процессе.
и критерии лидерской активности.
4.Сферы психологического влияния: семья, образовательные учреждения, профессиональная деятельность, торговля и сервисные службы, реклама, политика, эстрада, кино, театр

Литература:

Основная: 1,2,4
Дополнительная: 2,3,5.

Практическое занятие 3. Тема 3. Классификация видов влияния и противостояния влиянию по признаку психологической цивилизованности или варварства
Вопросы обсуждения:

1.Влияние как удовлетворение потребности влияния. Варварское психологическое влияние. Уровни общения по А. Добрович: примитивный, конвенциональный, духовный и промежуточные: манипулятивный, стандартизованный, игровой и деловой.
2.Уровни межличностных отношений (по: Доценко Е. Л.): домирование, манипуляция, соперничество, партнерство, содружество. Варварское психологическое влияние как первая ступень собственно психологического влияния, очень близкая еще к физическому воздействию.
3.Нападение и принуждение. Импульсивное и целенаправленное нападение. Психологическая игра. Формы операции нападения: деструктивная критика; деструктивные констатации; деструктивные советы. Формы операции принуждения: объявление жестко определенных сроков или способов выполнения работы без каких-либо объяснений или обоснований, наложение не подлежащих обсуждению запретов и ограничений, запугивание возможными последствиями.
4.Психологические средства цивилизованного влияния: слова, речь, текст. Адресовано к тем возможностям человека, которые ответственны за работу с этими средствами, — к разуму, интеллекту, когнитивной способности человека. Цивилизованные виды влияния: аргументация, контраргументация, самопродвижение и конструктивная критика.

Задание для самостоятельной работы

1.Манипуляции как промежуточная ступень от варварства к цивилизованному влиянию. Цивилизованное психологическое влияние.
2.Классификация видов влияния: аргументация, самопродвижение, манипуляция, внушение, заражение, пробуждение импульса к подражанию, формирование благосклонности, просьба, игнорирование, принуждение, нападение.
3.Автоматическое и стереотипное мышление как модель жестко фиксированной поведенческой реакции.
4.Основные правила и техники влияния.
5.Способы убеждения и влияния в коммуникативном процессе.

Литература:

Основная: 1,3,5.
Дополнительная: 2,3,4.

Тема 4. Убеждение как способ целенаправленного воздействия на человека Технологий убеждения.

Вопросы обсуждения:
1.Определение понятий «убеждение», «убежденность».
2.Способы убеждения и влияния в коммуникативном процессе.
3.Вербальное и невербальное взаимодействие. Отправление невербальных сообщений и убеждение на невербальный уровень.
4.Каналы невербальной коммуникации: - проксемика (положение и перемещение в пространстве) - внешность - мимика - взгляд - кинесика (жесты, телодвижения) - паравербальные сообщения (фонетические особенности речи) - тактильная коммуникация (касания)

Задание для самостоятельной работы
1.Раскройте сущность понятий «убеждение», «убежденность».
2.Раскройте основные пособы убеждения и влияния в коммуникативном процессе. .
2.Раскройте механизмы психологического воздействия.
3.Понятие и виды психологических воздействий. Типология психологических воздействий.
4.Дайте пояснение к основным каналам невербальной коммуникации.

Литература:

Основная: 1,3,4.
Дополнительная: 2,3,4.

Практическое занятие 5. Тема 5. Психологические механизмы влияния. Технологии влияния. Правила, принципы, техники влияния.

Вопросы обсуждения:
1.Основные психологические типы Использование сильных сторон собственного типа.
2.Типы взаимодействия. Ситуативный выбор оптимальной техники влияния на позицию партнера (убеждение, заражение, внушение).
3.Приемы и техники активного слушания. Техники конструктивных вопросов. Сочетание различных техник влияния по позицию партнёра.
4.Эффективные поведенческие техники. Принцип контраста. Правило взаимного обмена. Правило обязательности и последовательности. Принцип социального доказательства. «Феномен плюралистической невежественности». Принцип благорасположения. Принцип дефицита или правило малого.

Задание для самостоятельной работы
1.Виды критики. Критика «lege artis», «по всем законам искусства».
2.Психологические издержки критики. Техника нейтрализации замечаний.
3.Приемы снижения негативного воздействия замечаний. Позитивные установки на восприятие критики. Комплименты – это некоторое преувеличение наших достоинств.
4.Психологический механизм влияния «приятным словом». Шесть правил говорить комплименты А.Ю.Панасюка. Стратегии Джила Шпигеля «Флирт – путь к успеху».

Литература:

Основная: 2,3,4,5
Дополнительная: 2,3,5.

Практическое занятие 6. Тема 6. Методы убеждения. Правила и законы проведения технологий убеждения.

Вопросы обсуждения:

1.Убеждение как процесс, позволяющий изменить мнение и поведение другого человека. Доказательство как метод убеждения. Опровержение — метод опровержения мнение собеседника.

2. Наставления как метод побуждения. Эффективность метода команд. Советы как метод убеждения. Косвенное одобрение. Плацебо.

3.Правило Гомера, правило Сократа, правило Паскаля

4.Закон конформизма. Закон дружбы. Закон контраста.

5.Эффективные способы убеждения: использование сильного слова, создание достойного, но не высокомерного образа, конструкции внушающие уверенность в будущее, создание комфортной атмосферы общения.

Задание для самостоятельной работ

1. Раскройте смысл доказательство как метода убеждения.

2.Подготовьте примеры ситуации с использованием метода опровержения мнениея собеседника.

3.Наставления как метод побуждения.

4. Раскройте эффективность метода команд.

5.Советы как метод убеждения.

6.В каких ситуациях используем метод косвенного одобрения, плацебо.

Литература:

Основная:1,2,3,4.

Дополнительная: 2,3,5.

Практическое занятие 7. Тема 7. Общение как сложный многоплановый процесс.

Вопросы обсуждения:

1.Общение – процесс взаимосвязи и взаимодействия, в котором происходит обмен деятельностью, информацией и опытом предполагающим достижение определенного результата.

2.Характеристика и содержание общения.

3.Механизмы воздействия в процессе общения. Коммуникативная сторона общения.

4.Интерактивная сторона общения. Перцептивная сторона общения.

Задание для самостоятельной работ

1.Раскройте основы коммуникативной сторона общения.

2.Интерактивная сторона общения заключается в организации взаимодействия между индивидами, т.е. в обмене не только знаниями и идеями, но и действиями. Приведите примеры.

3.Перцептивная сторона общения означает процесс восприятия друг другими партнерами по общению и установлению на этой почве взаимопонимания. Охарактеризуйте данную систему общения.

4.Механизмы воздействия в процессе общения. Различают два вида общения: вербальное и невербальное. Дайте характеристику данным видам общения.

5. Приведите примеры вербального (от латинского verbalis – словесный) и невербального общения как методов воздействия.

Литература:

Основная:1,2,3,4,5
Дополнительная: 2,3,5.

Практическое занятие 8. Тема 8. Механизмы воздействия в процессе общения

Вопросы обсуждения:.
1.Способы воздействия партнеров друг на друга: заражение, внушение, убеждение и подражание.
2.Убеждение — интеллектуальное воздействие на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению.
3.Заражение — передача определенного эмоционального состояния (бессознательная, невольная подверженность человека определенным психическим состояниям).
4. Внушение — целенаправленное неаргументированное воздействие одного человека на другого (процесс передачи информации, основанный на ее некритическом восприятии). Внушение — эмоционально-волевое воздействие. Суггестия, контрсуггестия.
5.Подражание — принятие внешних черт поведения другого человека и воспроизведение черт и образов демонстрируемого поведения.

Задание для самостоятельной работ
1.Внушение. Это целенаправленное неаргументированное воздействие одного человека на другого. Приведите примеры применения данного метода.
2.Интерактивная сторона общения заключается в организации взаимодействия между индивидами, т.е. в обмене не только знаниями и идеями, но и действиями. Приведите примеры.
3.Перцептивная сторона общения означает процесс восприятия друг другими партнерами по общению и установлению на этой почве взаимопонимания. Охарактеризуйте данную систему общения.
4. Подражание — принятие внешних черт поведения другого человека и воспроизведение черт и образов демонстрируемого поведения.

Литература:

Основная:1,2,3,4.
Дополнительная: 2,3,5.

6. Критерии оценивания результатов освоения дисциплины (модуля)

6.1. Оценочные средства и критерии оценивания для текущей аттестации

I. Доклад

Темы:

1. Психология влияния и убеждения в коммуникативном процессе.
2. Виды влияния и противостояния влиянию.
3. .Теоретические подходы и модели влияния. Теория унифицированных последствий.
4. Поведенческие последствия. Установочные последствия. Когнитивные последствия. Физиологические последствия
5. Способы убеждения и влияния в коммуникативном процессе.
6. Автоматическое и стереотипное мышление как модель жестко фиксированной поведенческой реакции. 7.Основные правила и техники влияния.
7. Способы убеждения и влияния в коммуникативном процессе.

8. Убеждение как способ целенаправленного воздействия на человека Технологий убеждения**.**
9. Способы убеждения и влияния в коммуникативном процессе. Убеждение как способ целенаправленного воздействия на человека.
10. Вербальное и невербальное взаимодействие. Отправление невербальных сообщений и убеждение на невербальный уровень.
11. Каналы невербальной коммуникации: - проксемика (положение и перемещение в пространстве) - внешность - мимика - взгляд - кинесика (жесты, телодвижения) - паравербальные сообщения (фонетические особенности речи) - тактильная коммуникация (касания)
12. Психологические механизмы влияния. Технологии влияния.
13. Типы взаимодействия. Ситуативный выбор оптимальной техники влияния на позицию партнера (убеждение, заражение, внушение).
14. Приемы и техники активного слушания.
15. Техники конструктивных вопросов.
16. Сочетание различных техник влияния по позицию партнёра.
17. Правила, принципы, техники влияния. Принцип контраста. Правило взаимного обмена.
18. Правило обязательности и последовательности. Принцип социального доказательства. «Феномен плюралистической невежественности».
19. Принцип благорасположения. Принцип дефицита или правило малого.

.

Требования к докладу

Выступление должно:

1) содержать обоснование выбора темы, цели, идеи выступления;

2) соответствовать теме, характеризоваться глубиной освоения материала, умением выступающего отобрать наиболее важные и новые сведения;

3) характеризоваться логичностью;

4) соответствовать основным требованиям культуры речи;

5) демонстрировать умение выступающего поддерживать контакт с аудиторией.

Критерии оценки доклада:

оценка «отлично» выставляется, если выступление полностью соответствует всем требованиям, предъявляемым к его содержанию, структуре, языковой стороне и при условии соблюдении оратором всех правил организации и проведения этого выступления;

оценка «хорошо» выставляется, если поведение оратора в аудитории и его речь в целом соответствуют всем необходимым требованиям, но отмечается 2-3 недочета в композиционной стороне выступления или в его языковом оформлении;

оценка «удовлетворительно» выставляется, если допущены 2-3 ошибки, связанные с характером выступления или его проведением;

оценка «неудовлетворительно» выставляется, если таких ошибок более 3-х.

2). Эссе

Темы эссе:

1. Виды критики. Критика «lege artis», «по всем законам искусства». Психологические издержки критики.
2. Техника нейтрализации замечаний. Приемы снижения негативного воздействия замечаний. Позитивные установки на восприятие критики.
3. Комплименты – это некоторое преувеличение наших достоинств. Психологический механизм влияния «приятным словом».
4. .Шесть правил говорить комплименты А.Ю.Панасюка. Стратегии Джила Шпигеля «Флирт – путь к успеху».

5. Убеждение как процесс, позволяющий изменить мнение и поведение другого человека. Доказательство как метод убеждения.
6. Опровержение — метод опровержения мнение собеседника. Наставления как метод побуждения.
7. Эффективность метода команд. Советы как метод убеждения. Косвенное одобрение. Плацебо.
8. Правила и законы проведения технологий убеждения.
9. Эффективные способы убеждения: использование сильного слова, создание достойного, но не высокомерного образа, конструкции внушающие уверенность в будущее, создание комфортной атмосферы общения.
10. Общение как сложный многоплановый процесс. Характеристика и содержание общения.
11. Механизмы воздействия в процессе общения. Коммуникативная сторона общения. Интерактивная сторона общения. Перцептивная сторона общения.

Требования к написанию эссе

1. Текст должен отражать позицию автора по какому-либо актуальному вопросу (проблеме). Автор должен высказать свою точку зрения и сформировать непротиворечивую систему аргументов, обосновывающих предпочтительность выбранной позиции.

2. В тексте должно быть продемонстрировано владение предметом исследования, его понятийным аппаратом, терминологией, знание общепринятых научных концепций в заданной предметной области, понимание современных тенденций и проблем в исследовании предмета.

3. Текст должен быть завершенным и четко структурированным, посвященным строго заданной выбранной темой проблематике.

4. Стилевое решение, структурная организация текста, лексика должны соответствовать заданной тематике и поставленной автором задаче.

5. Структура эссе: введение (в нем даётся краткая характеристика проблемной области по выбранной теме), основная (в ней раскрывается тема), заключение (в нем отражаются выводы по теме исследования, предложения о дальнейших работах в данной области и т.п.), список использованных ссылок и литературы (не менее 3).

6. Объем – не более 12000 знаков, шрифт TimesNewRoman прямого начертания, кегль (размер) шрифта 14, междустрочный интервал – полуторный.

Критерии оценивания эссе

Критерии	Максимальный балл
1. Уровень владения языком написания эссе (четкость и лаконичность изложения мыслей)	5
2. Владение предметом исследования, его понятийным аппаратом, терминологией, знание общепринятых научных концепций в заданной предметной области, понимание современных тенденций и проблем в исследовании предмета.	5
3. Представление собственной точки зрения (позиции, отношения) при раскрытии проблемы (творческий подход при осмыслении темы)	5
4. Раскрытие проблемы на теоретическом уровне или на бытовом уровне, с корректным использованием или без использования научных понятий в контексте раскрытия темы эссе.	5
5. Аргументация своей позиции с опорой на научные концепции, факты социально-экономической действительности или собственный опыт.	5
6. Соответствие работы формальным требованиям (структура эссе и его	5

оформление)	

Эссе оценивается по балльной шкале, баллы переводятся в оценки успеваемости следующим образом:

25 иболее баллов – «отлично»;

19 – 24 баллов – «хорошо»;

15 – 18 баллов – «удовлетворительно;

менее 15 баллов – «неудовлетворительно».

Баллы учитываются в процессе текущей оценки знаний программного материала.

6.2. Оценочные средства и критерии оценивания для промежуточной аттестации

Форма промежуточной аттестации – зачет

Зачетное задание (пример)

Дайте развернутый ответ на каждый из предложенных вопросов:

1. Предмет, задачи, основные понятия психологии влияния.
2. Место манипуляции в системе человеческих отношений. Манипулятивные технологии. Планирование манипуляции.
3. Классификация видов влияния.

Вопросы для подготовки к зачету

1. Предмет, задачи, основные понятия психологии влияния.
2. Понятийно-терминологический аппарат и содержание представлений о психологии влияния.
3. Виды психологического влияния в зависимости от уровня его организации. Виды психологического влияния в зависимости от коммуникативно-личностного потенциала субъекта влияния.
4. Основные сферы влияния: семья, образовательное учреждение, профессиональная деятельность, торговля и сервисные службы, реклама, политика, эстрада, кино, театр.
5. Варварское психологическое влияние: принуждение, нападение
6. Цивилизованное психологическое влияние: аргументация, самопродвижени
7. Классификация видов влияния Манипуляция как вызов к скрытой силовой борьбе.
8. Анализ орудий влияния по Р. Чалдини: ставка на стереотипное мышление, правило взаимного обмена и др.
9. Подходы к пониманию термина «манипуляция» в отечественной и зарубежной психологии.
10. Место манипуляции в системе человеческих отношений. Манипулятивные технологии. Планирование манипуляции.
11. Общие механизмы психологического воздействия. Виды и процессы манипулятивного воздействия. Типы манипуляторов (по Э. Шострому.
12. Психологическое влияние и его средства: вербальные сигналы, невербальные сигналы, паралингвистические сигналы.
13. Цели влияния: удовлетворение своих потребностей с помощью других людей или через их посредство; подтверждение факта своего существования и значимости этого факта; преодоление пространственно-временных ограничений собственного существования.
14. Влияние как способ убедиться в факте собственного существования. Влияние как удовлетворение потребности влияния.
15. Уровни общения по А. Добрович: примитивный, конвенциональный, духовный и промежуточные: манипулятивный, стандартизованный, игровой и деловой.

16.Уровни межличностных отношений (по: Доценко Е. Л.): домирование, манипуляция, соперничество, партнерство, содружество.
17. Варварское психологическое влияние: нападение и принуждение, импульсивное и целенаправленное нападение, психологическая игра.
18. Формы операции нападения: деструктивная критика; деструктивные констатации; деструктивные советы.
19. Формы операции принуждения: объявление жестко определенных сроков или способов выполнения работы без каких-либо объяснений или обоснований, наложение не подлежащих обсуждению запретов и ограничений, запугивание возможными последствиями.
20. Манипуляции как промежуточная ступень от варварства к цивилизованному влиянию. 20.Цивилизованное психологическое цивилизованного влияния: слова, речь, текст.
21. Цивилизованные виды влияния: самопродвижение и конструктивная критика.
22. Психологические аргументация, средства контраргументация, Аргументация. Условия аргументации: согласие партнеров слушать друг друга, эмоциональный «штиль».
23. Общие правила аргументации: вежливость и корректность, простота, общий язык, краткость, наглядность, избегание чрезмерной убедительности. Техники аргументации.
24. 24.Контраргументация. Техники контраргументации. Самопродвижение, самопрезентация и др.
25. Классификация видов влияния
26. Спорные виды влияния: внушение; заражение; пробуждение импульса к подражанию; формирование благосклонности целевой персоны; просьба; игнорирование.

Критерии оценивания зачетного задания (критерии выставления зачета)

«Зачтено» выставляется студенту, который при письменном ответе демонстрирует правильность, последовательность, полноту, логичность изложения материала, анализирует различные точки зрения, самостоятельно обобщает материал, использует профессиональные термины.

«Не зачтено» выставляется студенту, который при письменном ответе не демонстрирует правильность, последовательность, полноту, логичность изложения материала, не способен анализировать различные точки зрения, самостоятельно не обобщает материал, не использует профессиональные термины.

7. Перечень основной и дополнительной литературы

7.1. Основная литература

1. Байдаков, А. Н. Лидерство и командообразование : учебное пособие / А. Н. Байдаков, А. В. Назаренко, О. С. Звягинцева. — Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, 2019. — 132 с. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/109364.html

2.Лидерство и управление организацией: учебное пособие/ Баркалов С.А., Сахарова Л.А., Гнеднева Т.В., Половинкина А.И., Майорова Н.В.— Электрон. текстовые данные.— Воронеж: Научная книга, 2012.— 354 c.— ISBN 2227-8397. Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/29270.html

3. Садченко, В. Н. Политические элиты и лидерство: практикум / В. Н. Садченко. — Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2017. — 406 с. — ISBN 2227-

8397. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/83209.html

4. Яхонтова, Е.С. Основы межличностного лидерства: учебное пособие/ Яхонтова Е.С.— Электрон. текстовые данные.— М.: Евразийский открытый институт, 2011.— 216 c. ISBN 978-5-374-00156-3 — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/11040.html

7.2 Дополнительная учебная литература

1. Кабаченко Т.С. Методы психологического воздействия, М: Педагогическое общество России, 2000

2. Левин С., Кром М. Как оказывать влияние на людей и добиваться успеха в меняющемся мире, М: Поппури, 2005

3.Мельник А.А. Как читать человека: Жесты, позы, мимика, М: Рипол-Классик, 2005

4. Чалдини Р. Психология влияния, Спб: Питер, 1999

5. Чалдини Р. Убеждай-воздействуй-защищайся, 5-е издание, Спб: Питер, 2009

7.3 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Российская Государственная Библиотека: http://www.rsl.ru/
2. Научная электронная библиотека: http://txt.elibrary.ru/
3. Научная библиотека Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова: http://www.lib.msu.su/index.html
4. Открытая русская электронная библиотека: http://orel.rsl.ru/index.shtml
5. Научная библиотека Санкт-Петербургского государственного университета: http://www.lib.pu.ru/
6. Университетская информационная система «Россия»: http://uisrussia.msu.ru
8. www.gramota.ru Справочно-информационный портал
9. www. gramma.ru Культура письменной речи
10. www.auditorium.ru Информационно-образовательный портал

8. Материально-техническое обеспечение

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная следующим оборудованием: стандартная учебная мебель (28 учебных посадочных места), стол и стул для преподавателя – по 1 шт., кафедра для лектора – 1 шт., доска настенная трехэлементная – 1 шт., напольный мобильный проекционный экран DA-LITE – 1 шт., мультимедиапроекторBenQ – 1 шт., ноутбук Lenovo – 1шт., колонки Genius – 1 шт.

Помещение для самостоятельной работы: ауд. 507 (компьютерный класс), оснащенная следующим оборудованием: компьютерный студенческий стол – 15 шт., компьютерный стол для преподавателя – 1 шт., монитор Acer – 16 шт., системный блок Kraftway – 16 шт., принтер Canon – 1 шт., проектор InFokus – 1 шт., интерактивная доска сенсорная SMARTBoard – 1 шт., стандартная учебная мебель (40 учебных посадочных мест), стол и стул для преподавателя – по 1 шт., кафедра для лектора – 1 шт., доска настенная трехэлементная – 1 шт.

9. Программное обеспечение

ОС Windows 7, MS Office 2007 (Microsoft Open License), Лицензия 66920993, Лицензия 66975477

Microsoft Open License, лицензия 49463448 в составе:

1. Microsoft Windows Professional 7 Russian;
2. Microsoft Office 2010 Russian.