

Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС

Кафедра психологии

**АННОТАЦИЯ
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ
ПСИХОЛОГИЯ ВЛИЯНИЯ**

Б1.В.ДВ.07.01

не устанавливается

краткое наименование дисциплины

по специальности: 37.05.02 Психология служебной деятельности

специализация: «Морально-психологическое обеспечение служебной
деятельности»

квалификация выпускника: Психолог

формы обучения: очная, очно-заочная

Год набора – 2022

Автор – составитель:

канд. психол. наук, доцент

кафедры психологии Ю.Ю.Кушнерова

Новосибирск, 2021 г.

1. Цель освоения дисциплины:

сформировать компетенции; уметь ассистировать в разработке и реализации обоснованные с точки зрения психологической науки и практики программы вмешательства профилактического, развивающего, коррекционного или реабилитационного характера для решения конкретной психологической проблемы

2. План курса:

РАЗДЕЛ 1. Методология психологии влияния

Тема 1. Введение в психологию влияния Методы изучения социального влияния. Психология влияния как наука, изучающая процесс и результат изменения человеком поведения, намерений, взглядов, оценок другого человека, происходящее в результате взаимодействия с ним. Основные средства психологического влияния. Виды психологического влияния в зависимости от уровня его организации: не преднамеренное – заражение, подражание; преднамеренное – внушение, убеждение, презентация, провоцирование и другие. Коммуникативно-личностный потенциал влияния и его виды: социальный интеллект, личный магнетизм, фрустрационное влияние, доверительно-партнерское влияние. Компенсаторные виды личного влияния: манипулятивная адаптивность, ответственность и компетентность, «воинствующая добродетель». Сферы психологического влияния: семья, образовательные учреждения, профессиональная деятельность, торговля и сервисные службы, реклама, политика, эстрада, кино, театр

. Характеристика основных методов социально-психологического исследования. Психоаналитическая традиция в изучении социального влияния. Эксперимент как метод изучения влияния в группе. Диагностика межличностных отношений.

Тема 2. Понятие о влиянии. Процесс социального влияния.

Психологическое влияние как воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств, с предоставлением ему права и времени отвечать на это воздействие. Противостояние чужому влиянию, инициатор влияния, адресат влияния, открытое и скрытое психологическое взаимодействие. Психологические средства влияния: вербальные сигналы, невербальные сигналы, паралингвистические сигналы. Непсихологические средства влияния. Цели влияния: удовлетворение своих потребностей с помощью других людей или через их посредство; подтверждение факта своего существования и значимости этого факта; преодоление пространственно-временных ограничений собственного существования. Влияние как способ убедиться в факте собственного существования. Влияние как удовлетворение потребности влияния. Варварское психологическое влияние. 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. Психологические средства цивилизованного влияния: слова, речь, текст. Цивилизованные виды влияния: аргументация, контраргументация, самопродвижение и конструктивная критика. Виды психологического противостояния влиянию: контраргументация, психологическая самооборона, информационный диалог, конструктивная критика, конфронтация, энергетическая мобилизация, творчество, уклонение, отказ. Классификация видов влияния и противостояния влиянию по признаку психологической цивилизованности или варварства.

Особенности влияния в трех различных средах взаимодействия: межличностной сфере, специально создаваемой среде убеждения и в СМИ.

РАЗДЕЛ 2. Установочная система человека

Тема 2.1. Изучение структуры установочной системы.

Определение компонентов установочной системы, их соотношение. Влияние и поведение. Изменение поведения в результате социального научения. Инструментальное научение и подкрепление; теория социального научения; подражание агрессии; викарное научение. Конформность, ее причины.

Понятие информационного и нормативного влияния; поведение, основанное на подчинении чужому авторитету; влияние через эвристику: правило взаимности и правило чувства долга.

Тема 2.2. Влияние на установки через поведение.

Теория атрибуции. Атрибуция и самоатрибуция. Самовосприятие и самоатрибуция. Самоубеждение и исполнение роли. Теория когнитивного диссонанса, самоубеждения.

Тема 2.3. Изменение установок посредством убеждения.

Рациональное убеждение, принципы рационального сравнения. Этапы процесса убеждения: представление, предъявление информации адресату, обращение внимания на сообщение, понимание информации, принятие смысла диктуемого сообщением, закрепление новой установки, перевод установки в поведение. Настойчивость и поведенческие последствия изменения установок. Создание четких, ясных и категоричных установок. Принцип оценочной последовательности, политика многократного предъявления. Влияние активности мышления на прочность установок. Безосновательные установки, релевантные установки; установки, основанные на чувствах и на знании.

РАЗДЕЛ 3. Социальное влияние в процессе общения.

Тема 3.1. Общение как средство социального влияния. Дискуссионные виды влияния и противостояния влиянию

Язык как инструмент социальной власти. Анатомия диалога. Интерес – возбуждение как фундаментальная мотивация. Психология восприятия человека человеком, психологические характеристики контактного поведения. Индикаторы личностных характеристик (бесконтактное взаимодействие). Психологические методы проницательности.

Внушение; заражение; пробуждение импульса к подражанию; формирование благосклонности целевой персоны; просьба; игнорирование

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

Тема 3.2. Психология манипуляций и психологическая защита от манипуляций.

Основные подходы к пониманию термина «манипуляция» в отечественной и зарубежной психологии. Признаки манипуляции по Е.Л. Доценко. Место манипуляции в системе человеческих отношений. Манипулятивные технологии: целенаправленное преобразование информации; сокрытие воздействия; средства принуждения; мишени воздействия; роботизация. Планирование манипуляции. Механизмы манипулятивного психологического воздействия. Общие механизмы: удержание контакта; психические автоматизмы; мотивационное обеспечение. Виды и процессы манипулятивного воздействия: перцептивные марионетки, конвенциональные роботы, живые орудия, управляемое умозаключение, эксплуатация личности адресата, духовное помыкание,

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

Способности манипулятора; лесть, комплименты, похвала, награда; обращение к мужским и женским достоинствам; запугивание и шантаж; «торжество справедливости»; воздействие жалостью на нашу доброту; прессинг виной; разжигание интереса и любопытства; давление на самолюбие; игра в болезнь. Внешние поведенческие проявления психологической защиты: нетерпеливость, двигательное возбуждение, деструктивность, апатия, фантазирование о желаемом, отвлекающие грезы, стереотипные формы поведения, регрессия. Понятие защиты по А.У. Харашу: ролевая самоподача, псевдораскрытие, ненормативная защита и их назначение – защита самооценки от влияния партнеров по общению. Предмет защиты. Объект защиты: самооценка, самоуважение, чувство уверенности, представление о себе, образ Я, Я-концепция, Эго, самость, индивидуальность. Защита мотивационных образований (желания, предпочтения, вкусы), когнитивных структур (мировоззрение, мнения, знания), поведенческих проявлений (привычки, стиль поведения или деятельности). Факторы, провоцирующие появление психологической защиты: тревога, вызванная внутренним конфликтом, невозможностью реализовать потребность, неопределенностью ситуации; угрожающие действия партнеров, организаций, государств, животных и т.п. Виды психологических защит: внутриличностные (внутрипсихические) защиты, межличностные защиты, базовые защитные установки, неспецифические защиты, специфические защиты. Механизмы психологических защит. Неспецифические защитные действия. Специфические защиты: защиты, релевантные особенностям угрозы и локализованные в личностных (мотивационных) структурах, защиты, релевантные автоматизмам, защиты, релевантные манипулятивным технологиям. Проблема распознавания угрозы манипулятивного вторжения. Деструктивный эффект манипулятивного взаимодействия. Общие правила противостояния деструктивному влиянию. Практические аспекты защиты от манипуляции. Представления о тренинге влияния и противостояния вниманию по Е. Сидоренко.

3. Формы текущего контроля и промежуточной аттестации

Тема и/или раздел	Методы текущего контроля успеваемости
Раздел 1. Методология психологии влияния	
Тема 1. Введение в психологию влияния Методы изучения социального влияния	Диспут
Тема 2. Понятие о влиянии. Процесс социального влияния	Коллоквиум
Раздел 2. Установочная система человека	
Тема 2.1. Изучение структуры установочной системы	Опрос
Тема 2.2. Влияние на установки через поведение	Опрос
Тема 2.3. Изменение установок посредством убеждения	Эссе
Раздел 3. Социальное влияние в процессе общения.	
Тема 3.1. Общение как средство социального влияния. Дискуссионные виды влияния и противостояния влиянию	Диспут
Тема 3.2. Психология манипуляций и психологическая защита от манипуляций.	Коллоквиум

Форма промежуточной аттестации в 5 семестре, отражающая результат формирования компетенций на уровне данной дисциплины – *зачёт с оценкой, предполагает устное собеседование по вопросам.*

4. Основная литература.

1. Азарнова, А. Поединок с манипулятором. Защита от чужого влияния : [монография] / А. Азарнова. – Санкт-Петербург : Питер, 2020 – 336 с. – (Серия «Сам себе психолог»). – ISBN 978-5-496-01609-4. – URL: <https://ibooks.ru/bookshelf.ru/373808> (дата обращения: 13.01.2022). – Режим доступа: электрон.-библ. Система «ibooks.ru», требуется авторизация.

2. Бодров, М. А. Психологическое воздействие на личность: учебно-методическое пособие / М. А. Бодров. — Орел : Межрегиональная Академия безопасности и выживания (МАБИБ), 2017 — 225 с. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/73254.html> (дата обращения: 13.01.2022). — Режим доступа: электрон.-библ. Система «IPRbooks», требуется авторизация.

3. Дэвис, Д. Искусство мягкого влияния: 12 принципов управления без принуждения : [монография] / Д. Дэвис ; перевод Е. Милицкая ; под ред. С. Турко. — Москва : Альпина Паблишер, 2021 — 248 с. — ISBN 978-5-9614-4098-0. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/104295.html> (дата обращения: 13.01.2022). — Режим доступа: электрон.-библ. система «IPRbooks», требуется авторизация. – То же электрон. версия на

сайте URL: <https://znanium.com/catalog/product/1841906> (дата обращения: 13.01.2022). – Режим доступа: электрон.библ. система «Znanium.com», требуется авторизация.

4. Крысько, В. Г. Социальная психология : учебник для бакалавров / В. Г. Крысько. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2019 — 553 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2588-3. — URL: <https://urait.ru/bcode/426133> (дата обращения: 13.01.2022). — Режим доступа: электрон.-библ. Система «Юрайт», требуется авторизация.

5. Крысько, В. Г. Социальная психология в схемах и комментариях : учебное пособие / В. Г. Крысько. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2019 — 227 с. — ISBN 978-5-9558-0445-3. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1010066> (дата обращения: 13.01.2022). — Режим доступа: электрон.-библ. система «Znanium.com», требуется авторизация.

6. Рапохин, Н. П. Прикладная психология : учебное пособие / Н. П. Рапохин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021 — 471 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — ISBN 978-5-16-015931-7. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1070336> (дата обращения: 13.01.2022). — Режим доступа: электрон.-библ. система «Znanium.com», требуется авторизация.

7. Харламова, Т. М. Психология влияния : учебное пособие / Т. М. Харламова. — 4-е изд., стер. — Москва : ФЛИНТА, 2017 — 111 с. — (Библиотека психолога). — ISBN 978-5-9765-0139-3. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=103799> (дата обращения: 13.01.2022). — Режим доступа: электрон.-библ. система «Унив. б-каONLINE», требуется авторизация.

8. Чалдини, Р. Психология влияния : [монография] / Р.Чалдини. — 5-е изд. — Санкт-Петербург : Питер, 2021 — 336 с. — (Серия «Мастера психологии»). — ISBN 978-5-4461-9459-9. — URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/377298> (дата обращения: 13.01.2022). — Режим доступа: электрон.-библ. система «ibooks.ru», требуется авторизация.

9. Чалдини, Р. Психология влияния. Убеждай, воздействуй, защищайся : [монография] / Р. Чалдини. — Санкт-Петербург : Питер, 2021 — 464 с. — (Серия «Сам себе психолог»). — ISBN 978-5-4461-1594-5. — URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/373751> (дата обращения: 13.01.2022). — Режим доступа: электрон.-библ. Система «ibooks.ru», требуется авторизация.

10. Шейнов, В. П. Сила влияния: воздействия явные и скрытые : [монография] / В. П. Шейнов. — Санкт-Петербург : Питер, 2017 — 272 с. — ISBN 978-5-4461-0362-1. — URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/356942> (дата обращения: 13.01.2022). — Режим доступа: электрон.- библ. система «ibooks.ru», требуется авторизация.