МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЗАПОРІЗЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

КАФЕДРА ЗАГАЛЬНОПРАВОВИХ ТА ПОЛІТИЧНИХ НАУК

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ПСИХОЛОГІЯ ВПЛИВУ

спеціальність _____052 «Політологія»_____

освітня програма (спеціалізація) __052 «Політологія»_____

інститут, факультет _Інститут управління та права, Юридичний факультет_

мова навчання _____українська_____

Запоріжжя – 2019 рік

програма «Психологія впливу» для студентів
спеціальності 052 «Політологія»
освітня програма (спеціалізація) 052 «Політологія»

28 серпня 2019 рік. 15 с.

Розробник: Бабарикіна Н.А., старший викладач кафедри загальноправових та політичних наук

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри загальноправових та політичних наук
Протокол від 28 серпня 2019 року № 1

Завідувач кафедри загальноправових та політичних наук
28 серпня 2019 рік _____ (Арабаджиєв Д.Ю.)

Схвалено науково-методичною комісією юридичного факультету
Протокол від 30 серпня 2019 року № 1

_____, 20__ рік

Опис навчальної дисципліни

<table>
<tr><td rowspan="2">Найменування показників</td><td rowspan="2">Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень</td><td colspan="2">Характеристика навчальної дисципліни</td></tr>
<tr><td>денна форма навчання</td><td>заочна форма навчання</td></tr>
<tr><td>Кількість кредитів – 4</td><td>Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»</td><td colspan="2">Нормативна</td></tr>
<tr><td>Модулів – 1</td><td rowspan="6">Спеціальність (освітня програма, спеціалізація) 052 «Політологія»</td><td colspan="2">Рік підготовки</td></tr>
<tr><td>Змістових модулів – 2</td><td>2-й</td><td></td></tr>
<tr><td>Індивідуальне науково-дослідне завдання не передбачено навчальним планом</td><td colspan="2">Семестр</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Загальна кількість годин – 120</td><td>4-й</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="2">Лекції</td></tr>
<tr><td rowspan="11">Тижневих годин для денної форми навчання:
аудиторних – 3
самостійної роботи студента – 5,4 год.</td><td rowspan="11">Освітній ступінь: бакалавр</td><td>14 год.</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="2">Практичні</td></tr>
<tr><td>30 год.</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="2">Лабораторні</td></tr>
<tr><td></td><td></td></tr>
<tr><td colspan="2">Самостійна робота</td></tr>
<tr><td>76 год.</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="2">Індивідуальні завдання:</td></tr>
<tr><td>год.</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="2">Вид контролю:</td></tr>
<tr><td>залік</td><td></td></tr>
</table>

Примітка.

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

для денної форми навчання – 36% до 64%

1. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета: формування теоретичних уявлень та практичних навичок у сфері психології впливу, психологічного аналізу особистостей та міжособистісних взаємин у групах, визначення засобів оптимального впливу на працівників для створення належного соціально-психологічного клімату в колективі.

Завдання:

- володіти методикою й технологією психологічних основ суспільної діяльності;
- учитися застосовувати знання спеціальних розділів психології й менеджменту, здобувати навички суспільної діяльності;
- опановувати методикою дослідницької роботи при аналізі явищ і процесів соціальної сфери, умінням використати результати дослідження.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен отримати

Загальні компетентності:

- визнавати міжнародні стандарти та принципи життєдіяльності;
- розуміння причинно-наслідкових зв'язків розвитку суспільства та прояву соціально-економічних проблем на різних категоріях населення;
- знання в комунікативних технологій в формальному та неформальному спілкуванні з різними представниками органів державного та місцевого самоврядування, соціальними групами, представниками ЗМІ.

Фахові компетентності:

- знання про систему державотворення;
- теоретичні та практичні аспекти суспільних відносин у процесі професійної діяльності;
- знання про об'єктів та суб'єктів соціально-політичної діяльності.

2. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Психологічні форми впливу

Тема 1. Поняття про вплив. Сутність впливу.

У процесі психологічноговпливу беруть участь дві сторони: Ініціатор - та сторона, яка спочатку прагне вплинути на іншу; Адресат - сторона, на яку спрямовано вплив. Ініціатор і адресат можуть бути представлені як індивідами, так і групами (малими і великими). Процес впливу може набувати і характер взаємодії. Має місце факт їх взаємних змін як результат взаємовпливу один на одного. Однак в ініціатора є суттєві переваги - він ініціює вплив і спочатку ініціатива на його боці. Він має можливість підготуватися до контакту, чим ще більше підсилює асиметрію в можливостях впливу в процесі взаємодії.

Тема 2. Техніки психологічного впливу

Відволікання - «димова завіса» .Дефрагментація - «білий шум». Перетворення - «конвертація поглядів». Зіставлення - «історичні аналогії». «Об'єктивний підхід» - конструювання. Створення - «деміург. Семантичне маніпулювання. Апелювання. Знецінення - «поливання брудом».Анонімне інформування

Тема 3. Цілі психологічного впливу

Проблема впливу морально-етичній площині розгляду повинна бути переведена в психологічну. З психологічної точки зору буде правомірно говорити не про те, хто має право впливати, а хто - ні (всі мають право), а про те, наскільки конструктивні ті чи інші способи взаємного впливу, тобто про те, наскільки вони корисні і творчі для його учасників

Тема 4. Поняття психологічно конструктивного впливу

Психологічно конструктивне вплив повинен відповідати трьом критеріям:

- воно не руйнує особистості людей, в ньому беруть участь, і їх відносин,
- воно психологічно коректно (грамотно, безпомилково);
- воно задовольняє потреби обох сторін.

Психологічно конструктивне протистояння впливу також має відповідати цим трьом критеріям. В реальності впливу і протистояння впливу - це дві сторони єдиного процесу взаємодії, тому правильніше говорити про взаємне психологічному впливі.

Змістовий модуль 2. Вплив як складова процесу спілкування

Тема 5. Засоби впливу і протистояння впливу

Психологічно грамотна контраргументації повинна починатися з згоди з опонентом, а потім продовжуватися у формі запрошення до обговорення наших сумнівів. Пред'явлення нових аргументів також має нести в собі елемент коливання і сумніви. Наприклад: «Я згоден з тобою в тому, що на Заході зараз дуже поширена ідея «плоскої структури» організації, коли і підлеглі, і начальники знаходяться майже на одному рівні з їх можливостям впливати на стратегію фірми... Правда, я іноді думаю, якою мірою це узгоджується з нашими традиціями? А може бути, можна і не враховувати традиції? Як ти думаєш, може, це традиційний поділ на начальників і підлеглих у нас саме розвіється?»

Тема 6. Шість законів впливу

1. Закон невизначеності відгуку. 2. Закон неадекватності взаємного сприйняття. 3. Закон неадекватності самооцінки. 4. Закон спотворення інформації. 5. Закон самозбереження. 6. Закон компенсації.

Тема 7. Психологія мас

Психологія мас (психологія натовпу) - особливості поведінки і мислення великої групи людей, що мають спільність поглядів і почуттів. Психологію мас конкретизує в цілій системі ідей.

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 1. Місце і роль комунікацій в системі управління												
Тема 1. Поняття про вплив. Сутність впливу	16	2	4			10						
Тема 2. Техніки психологічного впливу	16	2	4			10						
Тема 3. Цілі психологічного впливу	16	2	4			10						
Тема 4. Поняття психологічно конструктивного впливу	16	2	4			10						
Разом за змістовим модулем 1	64	8	16			40						
Змістовий модуль 2. Вплив як складова процесу спілкування												
Тема 5. Засоби впливу і протистояння впливу	18	2	4			12						
Тема 6. Шість законів впливу	19	2	5			12						
Тема 7. Психологія мас	19	2	5			12						
Разом за змістовим модулем 2	56	6	14			36						
Усього годин	120	14	30			76						
ІНДЗ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Усього годин	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

5. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1		

6. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Психологія впливу в науковому світі	4
2	Психологія впливу в суспільстві	4
3	Психологія комунікаційного процесу	4
4	Психологічні методи роботи в соціумі	4
5	Процес впливу в рекламі	4
6	Маніпуляція як технологія впливу на суспільство	5
7	Методи НЛП як форми впливу	5
	Разом	30

7. Теми лабораторних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1		

8. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Психологія впливу в науковому світі	10
2	Психологія впливу в суспільстві	10
3	Психологія комунікаційного процесу	10
4	Психологічні методи роботи в соціумі	10
5	Процес впливу в рекламі	12
6	Маніпуляція як технологія впливу на суспільство	12
7	Методи НЛП як форми впливу	12
	Разом	76

9. Індивідуальні завдання

Не передбачено навчальним планом

10. Методи навчання

Під час викладання курсу використовуються наступні методи навчання:

– розповідь – для оповідної, описової форми розкриття навчального матеріалу;

– пояснення – для розкриття сутності певного явища, закону, процесу;

– бесіда – для усвідомлення за допомогою діалогу нових явищ, понять;

– ілюстрація – для розкриття предметів і процесів через їх символічне зображення (малюнки, схеми, графіки);

– практична робота – для використання набутих знань у розв’язанні практичних завдань;

– аналітичний метод – мисленнєвого або практичного розкладу цілого на частини з метою вивчення їх суттєвих ознак;

– проблемний виклад матеріалу – для створення проблемної ситуації.

11. Методи контролю

Для студентів денної форми навчання: усне опитування на практичних заняттях, аудиторна контрольна робота.

12. Розподіл балів, які отримують студенти

Поточне тестування та самостійна робота							Сума
Змістовий модуль 1				Змістовий модуль 2			
Т1	Т2	Т3	Т4	Т5	Т6	Т7	100
13	13	13	13	16	16	16	

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за національною шкалою	
	для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90-100	відмінно	зараховано
85-89	добре	
75-84		
70-74	задовільно	
60-69		
35-59	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
1-34	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

13. Методичне забезпечення

опорні конспекти лекцій, ілюстративні матеріали

14. Рекомендована література

Базова

1. Ананьев Б. Г. О проблемах современного человекознания. / Б.Г.Ананьев. — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2001. — 263с.
2. Анастази А., Урбина С. Психологическое тестирование. /А.Анастази, С.Урбина. — СПб.: Питер, 2001. — 125с.
3. Асмолов А. Г. Психология личности. / А.Г.Асмолов. — М.: Изд-во МГУ, 1990. — 215с.
4. Бодалев А. А. Психология общения. / А.А.Бодалев. — М.; Воронеж, 1996. — 320с.
5. Божович Л. И. Избранные психологические труды: проблемы формирования личности. / Л.И.Божович. — М.: Междунар. пед. академия, 1995. — 512с.
6. Выготский Л. С. Собрание сочинений: В 6 т. / Л.С.Выготский. — М.: Педагогика, 1989. — Т. 2, 3.
7. Гамезо М. В., Домашенко И. А. Атлас по психологии: Информ.- метод. пособие к курсу "Психология человека"./М.В.Гамезо, И.А.Домашенко. — М.: Пед. Общество России, 2001.
8. Гиппенрейтер Ю. Б. Введение в общую психологию. / Ю.Б.Гиппенрейтер. — М.: ЧеРо, "Юрайт", 2001. — 235с.

Допоміжна

1. Агрессивная толпа, массовая паника, слухи. Лекции по социальной и полититической психологии/ А.П. НАзаретян. — СПб.: Питер, 2003. — 192с.
2. Антикризисный PR и консалтинг/ А. С. Ольшевский. — СПб.: Питер, 2003. — 432 с.
3. Безлюда Д.М., Коваль О. А. Гуманітарні технології в політиці та їх вплив на сферу національної безпеки // Стратегічна панорама, 2001, № 3-4.- С. 161-169.
4. Блажнов Е. А. Паблик рилейшнз. Приглашение в мир цивилизованных рыночных и общественных отношений: Учебное пособие для деловых людей.– М.: ИМА-Пресс, 1994. —158 с.
5. Бодуан Жан-Пьер. Управление имиджем компании. Паблик рилейшнз: предмет и мастерство: Пер. с фр. – М.: Консалтинговая группа “ИМИДЖКонтакт”: ИНФРА, 2001. – 233 с.
6. Бориснев С.В. Социология коммуникации: Учебное пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 270 с.
7. Браун Л. Имидж – путь к успеху. – СПб.: Питер, 1996. – 284 с.
8. Викентьев И. Л. Приемы рекламы и publik relations. ПРОГРАММЫКОНСУЛЬТАНТЫ: 400 примеров, 200 учебных задач, 20 Практических приложений, СПб., консалтинговая фирма “ТРИЗ-ШАНС”, “Изд. дом “БизнесПресса”, 2002.– 380 с.
9. Яколев И. П. Ключи к общению. Основы теории коммуникаций. СПб.: Авалон, 2006.

15. Інформаційні ресурси

1. Наукова електронна бібліотека http://elibrary.ru/defaultx.asp
2. Наукова періодика України http://www.nbuv.gov.ua/portal/
3. База даних видань з психології http://psyjournals.ru/journal_catalog/index.shtml
4. Психологи: журнал Высшей школы экономики http://psy-journal.hse.rufull/
5. Онлайн бібліотека з психології та саморозвитку. http://www.koob.ru/practic_psychology/
6. .Словники http://azps.ru/handbook/; http://psi.webzone.ru/)
7. Матеріали з контролю свідомості та деструктивним культам http://evolkov.net/cults/