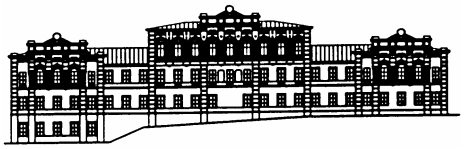

ХАРКІВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ КУЛЬТУРИ

Кафедра соціальної психології

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ПСИХОЛОГІЯ ВПЛИВУ

(шифр і назва навчальної дисципліни)

перший рівень

(назва рівня вищої освіти)

галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки

(шифр та назва галузі знань)

спеціальність 6.053 Психологія

(код і назва спеціальності)

кваліфікація бакалавр з психології

Харків 2016

Робоча програма ПСИХОЛОГІЯ ВПЛИВУ

РОЗРОБЛЕНО ТА ВНЕСЕНО: Харківська державна академія культури

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри соціальної психології

Протокол від. "_27_" серпня 2016 року № _1_

Завідувач кафедри соціальної психології

_____ (Большакова А.М.)
(підпис) (прізвище та ініціали)

. "_27_" серпня 2016 року

© ХДАК 2016 рік

1. Опис навчальної дисципліни

<table>
<tr><th>Найменування показників</th><th>Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень</th><th>Характеристика навчальної дисципліни</th></tr>
<tr><td rowspan="2">Кількість кредитів – 3</td><td>Галузь знань
05 Соціальні та поведінкові науки
(шифр і назва)</td><td rowspan="2">Обов’язкова</td></tr>
<tr><td>6.053 Психологія
(шифр і назва)</td></tr>
<tr><td>Модулів – 1</td><td rowspan="4">Спеціальність (професійне спрямування):
6.053 Психологія</td><td>Рік підготовки:</td></tr>
<tr><td>Змістових модулів – 2</td><td>1-й</td></tr>
<tr><td>Індивідуальне науково-дослідне завдання _____
(назва)</td><td>Семестр</td></tr>
<tr><td>Загальна кількість годин – 90</td><td>1-й</td></tr>
<tr><td rowspan="10">Тижневих годин для денної форми навчання:
аудиторних – 2
самостійної роботи студента – 6</td><td rowspan="10">Освітньо-кваліфікаційний рівень:
бакалавр</td><td>Лекції</td></tr>
<tr><td>20 год.</td></tr>
<tr><td>Практичні</td></tr>
<tr><td>__ год.</td></tr>
<tr><td>Семнарські</td></tr>
<tr><td>14 год.</td></tr>
<tr><td>Самостійна робота</td></tr>
<tr><td>56 год.</td></tr>
<tr><td>Індивідуальні завдання:
_ год.</td></tr>
<tr><td>Вид контролю: залік</td></tr>
</table>

Примітка.
Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить 34/56

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

«Психологія впливу» – навчальна дисципліна, яка в контексті сучасних досягнень психологічної науки посилює теоретичну та практичну професійну підготовку бакалаврів з психології.

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.

Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач	Програмні результати навчання
• володіння культурою мислення, аналізом, синтезом, узагальненням та систематизацією фактів і теоретичних положень; • володіння навичками аналізу своєї діяльності та застосування методів когнітивної та емоційної регуляції власної діяльності, фізичного та психічного стану; • вільного володіння інформаційними технологіями для виконання завдань професійної діяльності; • підготовки та здійснення стандартних процедур надання психологічної допомоги індивіду, групі, організації з використанням сучасних, науково обґрунтованих методів та технологій; • проведення роботи з кадровим складом різного типу організацій з метою відбору кадрів, управління їх мотивацією та створення соціально-	• здатність продемонструвати базовий рівень знання та розуміння основних законів психічної діяльності людини, що визначаються у загальній, віковій, соціальній, юридичній, політичній, клінічній психології, етнопсихології; • здатність враховувати вікові, гендерні, соціально-економічні, релігійні, культурні та інші відмінності при вирішенні завдань у професійній та соціальній діяльності; • здатність обирати, використовувати, модифікувати та адаптувати існуючі і створювати нові методики науково-дослідної та психодіагностичної діяльності з використанням методів математичної статистики та інформаційних технологій; • здійснювати постановку прикладних завдань щодо застосування психологічних методів та технологій з метою впровадження результатів

психологічного клімату, що сприяє оптимізації процесу досягнення цілей організації;	науково-практичних доробок щодо забезпечення психічного благополуччя та повноцінного функціонування людини • здійснювати діагностику та експертизу психологічних властивостей і станів, особливостей розвитку різних сфер особистості та особливостей груп.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

знати:

- об’єкт, предмет, структуру дисципліни;
- технологію психологічних основ впливу на суспільство;
- методи дослідницької роботи при аналізі явищ і процесів соціальної сфери;
- форми сприйняття інформації;
- особливості соціальної діяльності;
- специфічні проблеми спілкування;
- методи впливу на людину;
- форми комунікації.

вміти:

- спостерігати, аналізувати, узагальнювати та систематизувати психологічні факти, об’єктивно оцінювати поведінку та соціальні дії суб’єктів;
- застосовувати теоретичні знання з психології у повсякденному житті, створюючи умови, які забезпечують успіх діяльності;
- враховувати особливості природженої організації нервової системи в практичній діяльності та у спілкуванні з іншими;
- формувати в собі активні позитивні риси особистості та поведінки.

Мати **навички** використання методів впливу на людинуі за допомогою отримання психологічної підготовки в галузі соціального управління.

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1.
Психологічні форми впливу

Тема 1: Психологія впливу в науковому світі
Тема 2: Психологія впливу в суспільстві
Тема 3: Психологія комунікаційного процесу
Тема 4: Психологічні методи роботи в соціумі

Змістовий модуль 2.
Вплив як складова процесу спілкування.

Тема 5: Процес впливу в рекламі
Тема 6: Маніпуляція як технологія впливу на суспільство.
Тема 7: Методи НЛП як форми впливу

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин					
	усього	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7
Модуль 1						
Змістовий модуль 1. Психологічні форми впливу						
Тема 1. Психологія впливу в науковому світі	10	2	2			6
Тема 2. Психологія впливу в суспільстві	12	4	2			6
Тема 3. Психологія комунікаційного процесу	10	2	2			6
Тема 4. Психологічні методи роботи в соціумі	10	2	2			6
Разом за змістовим модулем 1	42	10	8			24
Змістовий модуль 2. Вплив як складова процесу спілкування						
Тема 5. Процес впливу в рекламі	16	4	2			10
Тема 6. Маніпуляція як технологія впливу на суспільство	14	2	2			10
Тема 7. Методи НЛП як форми впливу	18	4	2			12
Разом за змістовим модулем 2	48	10	6			32
Усього годин	90	20	14			56

5. Теми практичних занять

Не передбачено

6. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Психологія впливу в науковому світі	2
2	Психологія впливу в суспільстві	2
3	Психологія комунікаційного процесу	2
4	Психологічні методи роботи в соціумі	2
5	Процес впливу в рекламі	2
6	Маніпуляція як технологія впливу на суспільство	2
7	Методи НЛП як форми впливу	2
	Разом	14

7. Теми лабораторних занять

Не передбачено

8. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
		Денна форма
1	Психологія впливу в науковому світі	6
2	Психологія впливу в суспільстві	6
3	Психологія комунікаційного процесу	6
4	Психологічні методи роботи в соціумі	6
5	Процес впливу в рекламі	10
6	Маніпуляція як технологія впливу на суспільство	10
7	Методи НЛП як форми впливу	12
	Разом	56

9. Індивідуальні завдання

1. Зв'язок психології впливу з іншими науковими напрямками.
2. Методи й форми впливу
3. Психологія впливу як навчальна дисципліна
4. Методи й форми впливу.
5. Психологія впливу як навчальна дисципліна.
6. Теорії впливу на особистість.
7. Форми та види впливу.
8. Вербальний та невербальний вплив
9. Взаємозв'язок психологічного стану особистості та ефективності впливу.
10. Форми вербального впливу.
11. Аргументуюча, іміджева та ігрова моделі комунікації, їх сприйняття людиною.

12. Сприйняття прикладних моделей комунікації.
13. Поняття психологічної згуртованості.
14. Психологічна сумісність в структурах управління.
15. Основи і проблеми психології управлінських впливань.
16. Методи і засоби впливань.
17. Тактика використання чуток у діловій бесіді.
18. Переконання. Заходи аргументації.
19. Маніпулятивні тактики.
20. Комунікативна компетентність.
21. Роль керівника в профілактиці конфліктів.
22. Поняття екстремальної ситуації.
23. Стрес і дистрес.
24. Емоційна стійкість людини. Самодопомога при стресі.
25. Роль соціально-психологічної служби.
26. Інформаційно-комунікативна функція спілкування.
27. Перцептивна функція спілкування.
28. Психологічні особливості організації і проведення ділових контактів.
29. Міжособисті відносини в групах.
30. Принципи спілкування з „важкими людьми", їх типи.

10. Методи навчання

Методи навчання, що використовуються у процесі лекційних занять:

- лекція з елементами пояснення;
- лекція-бесіда;
- лекція-дискусія;
- ілюстрація наочних матеріалів;
- пояснення.

Методи навчання, що використовуються під час практичних занять:

- виконання вправ та завдань;
- робота з текстом підручника (конспектування, анотування, реферування, цитування тощо);
- самостійна робота.

11. Методи контролю

Підсумковий контроль. Для контролю засвоєння дисципліни навчальним планом передбачений залік. Проведення підсумкової атестації і отримання на ній позитивної оцінки включає: а) оцінку проміжної атестації (результати модуля), б) оцінку відвідуваності занять і активність в аудиторії; а також в) оцінку виконання усіх завдань самостійної роботи.

Поточний контроль. Для поточного контролю використовуються результати практичних занять.

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	Т8	100
10	10	15	15		10	15	10	15	

Т1, Т2 ... Т7 – теми змістових модулів.

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
82-89	**B**	добре	
74-81	**C**		
64-73	**D**	задовільно	
60-63	**E**		
35-59	**FX**	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	**F**	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

13. Методичне забезпечення

№ з/п	Найменування методичних матеріалів	Рік видання	Наявність в бібл. примірн.	Ел. варіант	Код
1	2	3	5	6	7
1. ТЕКСТИ ТА КОНСПЕКТИ ЛЕКЦІЙ					
1	Психологія впливу: Опорний конспект лекцій до курсу до курсу для студ. 3 курсу напряму «Менеджмент соціокультурної діяльності» освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» / Харк. держ. акад. культури; Уклад.: О.М. Харцій. – Х., 2012. – 27 с.	2012	15	+	
2. СЛОВНИКИ, ДОВІДНИКИ					

1	Большой психологический словарь / Под ред. Б.Г. Мещерякова, В.П. Зинченко.- СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2003.- 672 с.	2003	2	-	
2	Дьяченко М.И.. Психологический словарь-справочник / М.И. Дьяченко, Л.А. Кандыбович.- Минск: Харвест, 2001.- 576 с.	2001	1	-	
3	Психологический словарь / Под ред. В. П. Зинченко, Б. Г. Мещерякова.- М.: Педагогика-Пресс, 1999.- 439 с.	1999	1		
4	Ребер Артур. Большой толковый психологический словарь. В 2-х т. / Артур Ребер ; The Penguin.- М.: АСТ, 2001.	2001	1		
5	Словарь практического психолога / Сост. С.Ю. Головин.- Минск: Харвест, 2003.- 800 с.	2003	1		

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.
9. Гриншпун И. Б. Введение в психологию. / И.Б.Гриншпун. — М.: Ин-т практической психологии, 1996. — 318с.
10. Грановская Р. М. Элементы практической психологии. / Р.М.Грановская. — СПб.: Питер, 1999. — 210с.

11. Григорьева Т.Г. Основи конструктивного общения : Практикум / Т.Г. Григорьева.- Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та; М.: Совершенство, 1997- 116с.
12. Основи конструктивного общения: Метод. пособие для преподавателей / Т.Г.Григорьева, Л.В. Линская, Т.П. Усольцева; Под ред. Ю.М. Забродила, М.В.Поповой.- Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та; М.: Совершенство, 1997.- 171с.
13. Зверинцев А. Коммуникационный менеджмент : Рабочая книга менеджера PR. / А. Зверинцев.- СПб: СОЮЗ, 1997.- 288 с.
14. Почепцов Г.Г. Теория коммуникации. – М., 2001.
15. Психологія реклами / За ред. Коваленко Р.В. – К., 2001.
16. Рожков И.Я. Международное рекламное дело. – М.: Издательское объединение «ЮНИТИ», «Банки и биржи», 1994.
17. Серегина Т.К., Титкова Л.М. Реклама в бизнесе. Информационно-внедренческий центр «Маркетинг». – М., 1995.
18. Сибурн Б. Роль двойника // Блатнер Г.Л. Психодрама, ролевая игра, методы действия.
19. Хорни К. Невротическая личность нашего времени. Самоанализ. – М., 1993.
20. Ефективна реклама від А до Я. – Харків, 2000.

Додаткова

1. Агрессивная толпа, массовая паника, слухи. Лекции по социальной и полититической психологии/ А.П. НАзаретян. — СПб.: Питер, 2003. — 192 с.
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 “ИМИДЖ-Контакт”: 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. ПРОГРАММЫ-КОНСУЛЬТАНТЫ: 400 примеров, 200 учебных задач, 20 Практических приложений, СПб., консалтинговая фирма “ТРИЗ-ШАНС”, “Изд. дом “Бизнес-Пресса”, 2002.– 380 с.

15. Інформаційні ресурси

1. Научная электронная библиотека http://elibrary.ru/defaultx.asp
2. Наукова періодика України http://www.nbuv.gov.ua/portal/
3. Полнотекстовая база данных изданий по психологии и педагогике http://psyjournals.ru/journal_catalog/index.shtml
4. Психологи: журнал Высшей школы экономики http://psy-journal.hse.rufull/
5. Московский психологический журнал http://magazine.mospsy.ru/
6. Онлайн библиотека по психологии и саморазвитию. http://www.koob.ru/practic_psychology/
7. Электронные психологические словари по психологии. (http://azps.ru/handbook/; http://psi.webzone.ru/)
8. Материалы по контролю сознания и деструктивным культам http://evolkov.net/cults/