

Министерство просвещения Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Ульяновский государственный педагогический университет
имени И.Н. Ульянова»
(ФГБОУ ВО «УлГПУ им. И.Н. Ульянова»)

Факультет педагогики и психологии
Кафедра психологии

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебно-методической
работе С.Н. Титов

ПСИХОЛОГИЯ ВЛИЯНИЯ

Программа учебной дисциплины модуля
«Эффективная коммуникация»

основной профессиональной образовательной программы высшего образования
– программы магистратуры по направлению подготовки
44.04.01 Педагогическое образование

направленность (профиль) образовательной программы
Теоретико-методологические подходы к системе физического воспитания и
спортивной подготовки
(очная форма обучения)

Составитель: Резник А.И., к.п.н.,
доцент кафедры психологии

Рассмотрено и одобрено на заседании ученого совета факультета физической
культуры и спорта, протокол от «23» мая 2022 г. № 9

Ульяновск, 2023

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Психология влияния» относится к дисциплинам вариативной части Блока 1. Дисциплины (модули) вариативного модуля 4 Эффективная коммуникация учебного плана основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы магистратуры по направлению подготовки 44.04.01 Педагогическое образование, направленность (профиль) образовательной программы «Теоретико-методологические подходы к системе физического воспитания и спортивной подготовки», очной формы обучения.

1. Перечень планируемых результатов обучения (образовательных результатов) по дисциплине

Целью освоения дисциплины «Психология влияния» является формирование у студентов системы знаний и навыков, позволяющих оказывать влияние на людей в любых областях жизни, прежде всего – образовании и социальной практике. Такие компетенции жизненно необходимы, поскольку значительная часть организационных и образовательных эффектов достигается за счет личного влияния.

Задачей освоения дисциплины является формирование целостного представления об основных стратегиях и тактиках влияния; вооружение наиболее эффективными приемами реализации этих стратегий; закрепление полученные знания в практических навыках; повышение коммуникативной компетентности.

В результате освоения программы магистратуры обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине «Психология влияния» (в таблице представлено соотнесение образовательных результатов обучения по дисциплине с индикаторами достижения компетенций):

Компетенция и индикаторы ее достижения в дисциплине	Образовательные результаты дисциплины (этапы формирования дисциплины)		
	Знает	умеет	владеет
УК-1 Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий. УК-1.1. Знает методы критического анализа и оценки современных научных достижений; методы критического анализа; основные принципы критического анализа. УК-1.2. Умеет выделять проблемную ситуацию, описывать ее, определять основные вопросы,	OP-1 методы анализа ситуаций, возникающих в области образования и социальной практике	OP-2 выделять проблемную ситуацию и находить варианты ее решения	

<p>на которые необходимо ответить в процессе анализа, формулировать гипотезы; описывать явления с разных сторон, выделять и сопоставлять разные позиции рассмотрения явления, варианты решения проблемной ситуации; получать новые знания на основе анализа, синтеза и др.; собирать данные по сложным научным проблемам, относящимся к профессиональной области.</p> <p>УК-1.3.</p> <p>Рассматривает различные варианты решения проблемной ситуации на основе системного подхода, оценивает их преимущества и риски.</p> <p>УК-1.4. Грамотно, логично, аргументированно формулирует собственные суждения и оценки.</p> <p>Предлагает стратегию действий</p> <p>УК-1.5. Определяет и оценивает практические последствия реализации действий по разрешению проблемной ситуации</p>		<p>OP-3 рассматривать различные варианты решения проблемной ситуации на основе системного подхода, оценивает их преимущества и риски.</p> <p>OP-4 грамотно, логично, аргументированно формулировать собственные суждения и оценки</p>	<p>OP-5 определять и оценивать практические последствия реализации действий по разрешению проблемной ситуации</p>
---	--	---	---

2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Номер семестра	Учебные занятия							Форма промежуточной аттестации	
	Всего		Лекции, час	Практические занятия, час	Лабораторные занятия, час	Самостоятельная работа, час			
	Трудоемк.	Зач. ед.							
3	3	108	4	20	-	84	зачет		
Итого:	3	108	4	20	-	84	зачет		

3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

3.1. Указание тем (разделов) и отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Наименование раздела и тем	Количество часов по формам организации обучения			
	Лекционные занятия	Практические занятия	Лабораторные занятия	Самостоятельная работа
3 семестр				
Тема 1. Анатомия влияния	2			14
Тема 2. Тактика заинтересовывания	2	2		14
Тема 3. Тактика убеждения		6		14
Тема 4. Тактика обольщения		4		14
Тема 5. Тактика вовлечения.		4		14
Тема 6. Тактика принуждения		4		14
ИТОГО:	4	20		84

3.2. Краткое описание содержания тем (разделов) дисциплины

Краткое содержание курса (3 семестр)

Тема 1. Анатомия влияния.

Феномен влияния. Парадоксы влияния. Рычаги и механизмы влияния. Влияние как процесс: фазы влияния. Основные тактики влияния: заинтересовывание, обольщение, убеждение, вовлечение, принуждение.

Тема 2. Тактика заинтересовывания.

Общие принципы тактики заинтересовывания. Мотивация как основной механизм человеческого поведения. Пирамида человеческих потребностей. Принцип максимизации выгод и минимизации наказаний. Способы увеличения привлекательности предложения. Субъективная оценка степени привлекательности вознаграждения. Типология партнеров. Процедура выявления доминирующих потребностей. Техника активного слушания. Отрицательные эффекты вознаграждения.

Интерактивные формы: Семинар в диалоговом режиме

Сюжетно-ролевая игра «Деловое партнерство»

Тема 3. Тактика убеждения.

Человек как информационная система. Основные закономерности принятия убеждающего сообщения. Положительная когнитивная реакция. Содержание тезиса как

фактор убеждения. Способы увеличения привлекательности тезиса. Аргументация как средство убеждения. Содержание аргументации. Правила построения аргументации. Метод Сократа. Риторический вопрос. Использование двусторонней аргументации. Периферический способ обработки информации. периферические признаки убедительности сообщения. Влияние представлений об источнике сообщения на процесс убеждения. Вербальные и невербальные способы увеличения доверия к источнику. Метод «клакеров». Метод рассредоточения аргументов.

Интерактивные формы: Семинар в диалоговом режиме
Сюжетно-ролевая игра «Падишах»

Тема 4. Тактика обольщения.

Позитивные межличностные отношения как инструмент влияния. Свойства объекта как фактор аттракции. Влияние внешней привлекательности. Личностные свойства объекта. Сходство субъекта и объекта как фактор аттракции. Приемы демонстрации общности. Присоединение и ведение. Эффект «одной упряжки». Подкрепление как фактор аттракции: эффекты и механизмы. Невербальные способы демонстрации намерений как средство формирования отношений. Техники произнесения комплимента. Метод «Любимая тема». Феномен «вынужденного согласия» и его влияние на отношение. Побочные преимущества стратегии.

Интерактивные формы: Семинар в диалоговом режиме

Тема 5. Тактика вовлечения.

Вовлечение при помощи обязательств. Способы получения обязательств. Фальсификация намерений. Эффект Пигмалиона и способы его применения. Метод «Нога в дверях». Феномен «вынужденного согласия» как средство вовлечения. Эффект диспропорции усилий. Эффект подражания. Эффект недоступности. Эффект конкуренции: прием Тома Сойера и техника «выталкивания за ограду».

Интерактивные формы: Семинар в диалоговом режиме
Сюжетно-ролевая игра «Отпуск»

Тема 6. Тактика принуждения.

Общие принципы тактики принуждения. Феномен власти. Модель применения власти. Четыре «мишени» силовика. Что нужно держать в уме: способы профилактики агрессии. Приемы и техники «демонстрации силы». Выбор места и времени. Эффекты, вызываемые одеждой и аксессуарами. Захват территории как средство завоевания авторитета. Правила размещения в пространстве. Невербальные сигналы уверенности. Паралингвистическое сопровождение. Проигрывание доминантных ролей. Вербальные приемы повышения статуса. Создание впечатления компетентности. Актуализация внутренних барьеров объекта. Особенности сообщения о предложении. специфика аргументации. Техника предъявления угроз. Демонстрация решимости: враждебность намерений, «сжигание мостов», игра в «цыпленка», нерушимые обязательства. Дискредитация источников власти партнера. Чем опасна силовая стратегия? Условия предотвращения эмоциональных конфликтов.

Интерактивные формы: Семинар в диалоговом режиме
Сюжетно-ролевая игра «Вторая смена»

4. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Самостоятельная работа студентов является особой формой организации учебного процесса, представляющая собой планируемую, познавательно, организационно и методически направляемую деятельность студентов, ориентированную на достижение конкретного результата, осуществляющую без прямой помощи преподавателя. Самостоятельная работа студентов является составной частью учебной работы и имеет целью закрепление и углубление полученных знаний и навыков, поиск и приобретение новых знаний, а также выполнение учебных заданий, подготовку к предстоящим занятиям и экзамену. Она предусматривает, как правило, разработку рефератов, написание докладов, выполнение творческих, индивидуальных заданий в соответствии с учебной программой (тематическим

планом изучения дисциплины). Тема для такого выступления может быть предложена преподавателем или избрана самим студентом, но материал выступления не должен дублировать лекционный материал. Реферативный материал служит дополнительной информацией для работы на практических занятиях. Основная цель данного вида работы состоит в обучении студентов методам самостоятельной работы с учебным материалом. Для полноты усвоения тем, вынесенных в практические занятия, требуется работа с первоисточниками. Курс предусматривает самостоятельную работу студентов со специальной литературой. Следует отметить, что самостоятельная работа студентов результативна лишь тогда, когда она выполняется систематически, планомерно и целенаправленно.

Задания для самостоятельной работы предусматривают использование необходимых терминов и понятий по проблематике курса. Они нацеливают на практическую работу по применению изучаемого материала, поиск библиографического материала и электронных источников информации, иллюстративных материалов. Задания по самостоятельной работе даются по темам, которые требуют дополнительной проработки.

Общий объем самостоятельной работы студентов по дисциплине включает аудиторную и внеаудиторную самостоятельную работу студентов в течение семестра.

Аудиторная самостоятельная работа осуществляется в форме выполнения тестовых заданий, мини-выступлений на семинарах, защиты рефератов по дисциплине. Аудиторная самостоятельная работа обеспечена базой тестовых материалов по разделам дисциплины.

Внеаудиторная самостоятельная работа осуществляется в формах:

- подготовки к устным докладам (мини-выступлениям);
- подготовка к защите реферата;

Темы выступлений

1. Мотивация как основной механизм человеческого поведения. Пирамида человеческих потребностей А.Маслоу.
2. Субъективная оценка степени привлекательности вознаграждения. Процедура выявления доминирующих потребностей.
3. Техника активного слушания.
4. Основные закономерности принятия убеждающего сообщения.
5. Содержание тезиса как фактор убеждения. Способы увеличения привлекательности тезиса.
6. Аргументация как средство убеждения. Способы увеличения эффективности аргумента.
7. Правила построения аргументации.
8. Периферический способ обработки информации.
9. Влияние представлений об источнике сообщения на процесс убеждения.
10. Невербальная информация как средство формирования представления об источнике.
11. Способы увеличения доверия к источнику.
12. Позитивные межличностные отношения как инструмент влияния.
13. Свойства объекта как фактор атракции.
14. Сходство субъекта и объекта как фактор атракции.
15. Эффект «одной упряжки» и способы его формирования.
16. Подкрепление как фактор атракции: эффекты и механизмы.
17. Невербальные способы демонстрации намерений как средство формирования отношений.
18. Вербальные техники формирования позитивного отношения.
19. Феномен «вынужденного согласия» и его влияние на отношение.
20. Вовлечение при помощи обязательств. Способы получения обязательств.
21. Эффект Пигмалиона и способы его применения.
22. Феномен самоатрибуции как средство вовлечения.
23. Приемы искусственного увеличения привлекательности предложения
24. Общие принципы тактики принуждения.
25. Правила организации пространства.
26. Использование закономерностей ролевого поведения.

27. Приемы ослабления сопротивляемости.
28. Особенности сообщения о предложении.
29. Приемы преодоления сопротивления жертвы.

Темы рефератов

1. Типологии объектов влияния: сравнительный анализ.
2. Техника активного слушания как средство выявления доминирующих потребностей.
3. Использование тактики убеждения в публичном выступлении.
4. Использование приемов убеждения в средствах массовой коммуникации.
5. Средства формирования доверия к коммуникатору.
6. Техники присоединения в нейролингвистическом программировании.
7. Психологический анализ механизмов «стокгольмского синдрома».
8. Сравнительный анализ эффективности различных методов вовлечения.
9. Психологический анализ эффектов дефицита.
10. Психологические механизмы подчинения.
11. Демонстрация решимости как средство давления.
12. Использование стратегии давления в жестких переговорах.
13. Методы принуждения в книге Сунь-цзы «Искусство войны»

Примеры тестовых заданий

1. Во время важных деловых переговоров Ваш партнер начал повышать голос и проявлять другие признаки агрессивности. Как Вы отреагируете?
 - 1) отвечу аналогичным образом
 - 2) постараюсь успокоить партнера
 - 3) сначала отреагирую так же, а затем переведу разговор в более спокойное русло
 - 4) сделаю вид, что ничего не произошло
2. Во время важных деловых переговоров, которые вы оба договорились завершить в течение часа, ваш партнер неожиданно начал обсуждать последний футбольный матч сборной России. Вы безразличны к футболу, и, к тому же, не располагаете временем. Как Вы поступите?
 - 1) постараюсь высказать свое мнение о матче
 - 2) спрошу партнера, каковы, по его мнению, перспективы сборной в чемпионате
 - 3) вежливо напомню ему о регламенте переговоров
 - 4) переведу разговор на тему переговоров
3. В споре с Вами собеседник постоянно изображает из себя знатока. Какую линию поведения Вам следует избрать, чтобы завоевать превосходство?
 - 1) постараюсь показать, что я не хуже него разбираюсь в этом вопросе
 - 2) открыто возмущусь его поведением
 - 3) время от времени буду давать оценку его высказываниям
 - 4) буду внимательно слушать
4. Ваш заместитель – очень активный человек. Он охотно берется за любое дело, в том числе, по собственной инициативе. К сожалению, большинство его начинаний не приносят плодов, поскольку он крайне загружен. Как Вам следует поступить?
 - 1) привести его в пример остальным замам и призвать их оказывать ему содействие
 - 2) ограничить круг его обязанностей до разумного предела и взять под контроль их выполнение
 - 3) придать ему помощников из числа рядовых сотрудников
 - 4) вынести выговор за невыполнение поручений
5. Один из Ваших старых заслуженных сотрудников в конфиденциальном разговоре пожаловался Вам, что уже не способен справляться со своими обязанностями так же хорошо, как раньше, и подумывает об уходе. По правде сказать, Вы тоже им недовольны, но он работает в фирме едва ли не с первого дня ее основания, и Вам жаль расставаться с ним. Как Вы поступите?
 - a) скажете, что не видите недостатков в его работе

- б) выразите уверенность, что в дальнейшем его работа наладится
- в) согласитесь с ним и предложите ему менее ответственную должность
- г) потребуете написать заявление об уходе

Для самостоятельной подготовки к занятиям по дисциплине рекомендуется использовать учебно-методические материалы:

1. Суркова М.А. Культура речи и деловое общение: учебно-методические рекомендации. – Ульяновск: ФГБОУ ВО «УлГПУ им. И. Н. Ульянова», 2017. – 17 с.
5. **Примерные оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине**

Организация и проведение аттестации студента

ФГОС ВО ориентированы преимущественно не на сообщение обучающемуся комплекса теоретических знаний, но на выработку у магистра компетенций – динамического набора знаний, умений, навыков и личностных качеств, которые позволяют выпускнику стать конкурентоспособным на рынке труда и успешно профессионально реализовываться.

В процессе оценки магистров используются как традиционные, так и инновационные типы, виды и формы контроля. При этом постепенно традиционные средства совершенствуются в русле компетентностного подхода, а инновационные средства адаптированы для повсеместного применения в российской вузовской практике.

Цель проведения аттестации – проверка освоения образовательной программы дисциплины-практикума через сформированность образовательных результатов.

Промежуточная аттестация осуществляется в конце семестра и завершает изучение дисциплины; помогает оценить крупные совокупности знаний и умений, формирование определенных компетенций.

Оценочными средствами текущего оценивания являются: мини-выступления, тесты по теоретическим вопросам дисциплины, защита рефератов и т.п. Контроль усвоения материала ведется регулярно в течение всего семестра на практических (семинарских, лабораторных) занятиях.

№ п/п	СРЕДСТВА ОЦЕНИВАНИЯ, используемые для текущего оценивания показателя формирования компетенции	Образовательные результаты дисциплины
	Оценочные средства для текущей аттестации ОС-1 Тестовые задания ОС-2 Мини-выступления на семинарах ОС-3 Защита реферата ОС-4 Сюжетно-ролевые игры	OP-1 Знать методы анализа ситуаций, возникающих в области образования и социальной практике OP-2 Уметь выделять проблемную ситуацию и находить варианты ее решения OP-3 Уметь рассматривать различные варианты решения проблемной ситуации на основе системного подхода, оценивать их преимущества и риски. OP-4 Уметь грамотно, логично, аргументированно формулировать собственные суждения и оценки OP-5 Уметь определять и оценивать практические последствия реализации действий по разрешению проблемной ситуации
	Оценочные средства для промежуточной аттестации зачет (экзамен) ОС-5 Зачет в форме устного собеседования	

Описание оценочных средств и необходимого оборудования (демонстрационного материала), а также процедуры и критерии оценивания индикаторов достижения компетенций на различных этапах их формирования в процессе освоения образовательной программы представлены в Фонде оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине «Психология влияния».

***Материалы, используемые для текущего контроля успеваемости
обучающихся по дисциплине***

Материалы для организации текущей аттестации представлены в п.5 программы.

***Материалы, используемые для промежуточного контроля успеваемости
обучающихся по дисциплине***

ОС-5 Зачет в форме устного собеседования

Примерные вопросы к зачету

1. Феномен влияния. Парадоксы влияния. Рычаги и механизмы влияния.
2. Влияние как процесс: фазы влияния. Основные стратегии влияния.
3. Общие принципы стратегии заинтересовывания. Мотивация как основной механизм человеческого поведения. Способы увеличения привлекательности предложения.
4. Типология партнеров. Процедура выявления доминирующих потребностей.
5. Позитивные межличностные отношения как инструмент влияния. Свойства объекта как фактор атракции.
6. Сходство субъекта и объекта как фактор атракции. Приемы демонстрации общности.
7. Подкрепление как фактор атракции: эффекты и механизмы. Невербальные способы демонстрации намерений как средство формирования отношений.
8. Феномен «вынужденного согласия» и его влияние на отношение.
9. Основные закономерности принятия убеждающего сообщения.
10. Содержание тезиса как фактор убеждения. Способы увеличения привлекательности тезиса.
11. Аргументация как средство убеждения. Содержание аргументации. Правила построения аргументации.
12. Периферический способ обработки информации. Влияние представлений об источнике сообщения на процесс убеждения.
13. Вовлечение при помощи обязательств. Способы получения обязательств.
14. Эффект Пигмалиона и способы его применения.
15. Приемы вовлечения, основанные на редукции когнитивного диссонанса.
16. Приемы вовлечения, основанные на эффектах дефицита.
17. Общие принципы стратегии давления. Феномен власти. Модель применения власти.
18. Захват территории как средство завоевания авторитета. Правила размещения в пространстве.
19. Проигрывание домinantных ролей. Вербальные приемы повышения статуса.
20. Особенности сообщения о предложении и специфика аргументации в стратегии давления.

В конце изучения дисциплины подводятся итоги работы студентов на лекционных и практических занятиях путем суммирования заработанных баллов в течение семестра.

Критерии оценивания знаний обучающихся по дисциплине

Формирование балльно-рейтинговой оценки работы обучающихся

		Посещение лекций	Посещение практических занятий	Работа на практических занятиях	Зачет
3 семестр	Разбалловка по видам работ	2 x 1=2 балла	10 x 1=10 Баллов	224 балла	64 балла
	Суммарный макс. балл	2 балла max	12 баллов Max	236 баллов max	300 баллов max

Критерии оценивания работы обучающегося по итогам 3 семестра

Баллы (3 ЗЕ)	
«зачтено»	более 150
«не зачтено»	150 и менее

6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Успешное изучение курса требует от обучающихся посещения лекций, активной работы на практических занятиях, выполнения всех учебных заданий преподавателя, ознакомления с основной и дополнительной литературой.

Запись **лекции** – одна из форм активной самостоятельной работы обучающихся, требующая навыков и умения кратко, схематично, последовательно и логично фиксировать основные положения, выводы, обобщения, формулировки. В конце лекции преподаватель оставляет время (5 минут) для того, чтобы обучающиеся имели возможность задать уточняющие вопросы по изучаемому материалу. Из-за недостаточного количества аудиторных часов некоторые темы не удается осветить в полном объеме, поэтому преподаватель, по своему усмотрению, некоторые вопросы выносит на самостоятельную работу студентов, рекомендуя ту или иную литературу. Кроме этого, для лучшего освоения материала и систематизации знаний по дисциплине, необходимо постоянно разбирать материалы лекций по конспектам и учебным пособиям. В случае необходимости обращаться к преподавателю за консультацией.

Подготовка к практическим занятиям.

При подготовке к практическим занятиям студент должен изучить теоретический материал по теме занятия (использовать конспект лекций, изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, при необходимости дополнить конспект, делая в нем соответствующие записи из литературных источников). В случае затруднений, возникающих при освоении теоретического материала, студенту следует обращаться за консультацией к преподавателю. Идя на консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

В начале практического занятия преподаватель знакомит студентов с темой, оглашает план проведения занятия, выдает задания. В течение отведенного времени на выполнение работы студент может обратиться к преподавателю за консультацией или разъяснениями. В конце занятия проводится прием выполненных заданий, собеседование со студентом.

Результаты выполнения практических зданий оцениваются в баллах, в соответствии с балльно-рейтинговой системой университета.

Планы практических занятий (3 семестр)

Практическое занятие № 1. Тактика заинтересовывания.

План:

1. Мотивация как основной механизм человеческого поведения. Пирамида человеческих потребностей А.Маслоу.
2. Субъективная оценка степени привлекательности вознаграждения. Процедура выявления доминирующих потребностей.
3. Техника активного слушания.

Устные доклады и обсуждение заданных тем.

Практическое занятие № 2. Тактика убеждения.

План:

1. Основные закономерности принятия убеждающего сообщения.
2. Содержание тезиса как фактор убеждения. Способы увеличения привлекательности тезиса.
3. Аргументация как средство убеждения. Способы увеличения эффективности аргумента.
4. Правила построения аргументации.

Устные доклады и обсуждение заданных тем.

Практическое занятие № 3. Тактика убеждения.

План:

1. Периферический способ обработки информации.
2. Влияние представлений об источнике сообщения на процесс убеждения.
3. Невербальная информация как средство формирования представления об источнике.
4. Способы увеличения доверия к источнику.

Устные доклады и обсуждение заданных тем.

Практическое занятие № 4. Тактика убеждения.

План:

1. Сюжетно-ролевая игра «Падиах»

Практическое занятие № 5. Тактика обольщения.

План:

1. Позитивные межличностные отношения как инструмент влияния.
2. Свойства объекта как фактор аттракции.
3. Сходство субъекта и объекта как фактор аттракции.
4. Эффект «одной упряжки» и способы его формирования.

Устные доклады и обсуждение заданных тем.

Практическое занятие № 6. Тактика обольщения.

План:

1. Подкрепление как фактор аттракции: эффекты и механизмы.
2. Невербальные способы демонстрации намерений как средство формирования отношений.
3. Вербальные техники формирования позитивного отношения.
4. Феномен «вынужденного согласия» и его влияние на отношение.

Устные доклады и обсуждение заданных тем.

Практическое занятие № 7. Тактика вовлечения.

План:

1. Вовлечение при помощи обязательств. Способы получения обязательств.
2. Эффект Пигмалиона и способы его применения.
3. Феномен самоатрибуции как средство вовлечения.
4. Приемы искусственного увеличения привлекательности предложения

Устные доклады и обсуждение заданных тем.

Практическое занятие № 8. Тактика вовлечения.

План:

1. Сюжетно-ролевая игра «Отпуск»

Практическое занятие № 9. Тактика принуждения.

План:

1. Общие принципы тактики принуждения.
2. Правила организации пространства.
3. Использование закономерностей ролевого поведения.
4. Приемы ослабления сопротивляемости.
5. Особенности сообщения о предложении.
6. Приемы преодоления сопротивления жертвы.

Устные доклады и обсуждение заданных тем.

Практическое занятие № 10. Тактика принуждения.

План:

1. Сюжетно-ролевая игра «Интрига»

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, Интернет-ресурсов, необходимых для освоения дисциплины

Основная литература

1. Доценко, Е. Л. Психология общения: учебное пособие / Е. Л. Доценко; Тюменский государственный университет. – Тюмень : Тюменский государственный университет, 2011. – 296 с. (Электронный ресурс – Режим доступа: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572096>)
2. Мунин, А. Н. Деловое общение / А. Н. Мунин. – 4-е изд. – Москва: ФЛИНТА, 2021. – 376 с. – (Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=83389>)
3. Харламова, Т. М. Психология влияния: учебное пособие / Т. М. Харламова. – 4-е изд. – Москва: ФЛИНТА, 2017. – 111 с. – (Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=103799>)

Дополнительная литература

1. Занковский, А. Н. Психология деловых отношений: учебно-методический комплекс / А. Н. Занковский. – Москва: Евразийский открытый институт, 2008. – 383 с. – (Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90536>).
2. Кааяни, А. Г. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях: учебное пособие / А. Г. Кааяни, В. Л. Цветков. – Москва: Юнити-Дана: Закон и право, 2017. – 248 с. – (Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=685007>).
3. Шунейко, А. А. Основы успешной коммуникации: учебное пособие: / А. А. Шунейко, И. А. Авдеенко. – 3-е изд. – Москва: ФЛИНТА, 2021. – 192 с. (Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=564929>).

Интернет-ресурсы

- Занковский А.Н. Психология деловых отношений: учебно-методический комплекс. – Москва: Евразийский открытый институт, 2008. – 383 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90536>
- Зимбардо Ф. Ляйппе М. Социальное влияние [пер. с англ. яз. под ред. А. Свенцицкого]. - СПб.: Питер, 2011. - 444 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://stavroskrest.ru/sites/default/files/files/books/zimbardo_socialnoe_vlianie.pdf
- Кааяни А.Г. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях: учебное пособие / А.Г.Кааяни; В.Л.Цветков. – Москва: Юнити-Дана, 2015. – 247 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118132>

- Психология современного лидерства: Американские исследования. – Москва: Когито-Центр, 2007. – 288 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=226772>
- Психология социального взаимодействия: учебно-методический комплекс дисциплины. – Москва: Директ-Медиа, 2013. – 142 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=210554>
- Чалдини Р. Психология влияния. – 3-е междунар. изд. – Санкт-Петербург: Питер, 1999. – 270 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://bookz.ru/authors/4aldini-robert/chaldinir01/1-chaldinir01.html>

Лист согласования рабочей программы
учебной дисциплины (практики)

Направление подготовки: 44.04.01 Педагогическое образование

Профиль: Теоретико-методологические подходы к системе физического воспитания и спортивной подготовки (очная/заочная)

Рабочая программа Психология влияния

Составитель: А.И. Резник – Ульяновск: УлГПУ, 2023.

Программа составлена с учетом федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 44.04.01 Педагогическое образование, утверждённого Министерством образования и науки Российской Федерации, и в соответствии с учебным планом.

Составители А.И.Резник

(подпись)

Рабочая программа учебной дисциплины (практики) одобрена на заседании кафедры психологии "23" мая 2023 г., протокол № 14

Заведующий кафедрой

Силакова М.М.

личная подпись

расшифровка подписи

дата

Рабочая программа учебной дисциплины (практики) согласована с библиотекой

Сотрудник библиотеки

Марсакова Ю.Б.

личная подпись

расшифровка подписи

дата

Программа рассмотрена и одобрена на заседании учченого совета факультета физической культуры спорта "25" 2023 г., протокол № 9

Председатель учченого совета факультета физической культуры и спорта

А.Н. Илькин

личная подпись

расшифровка подписи

дата