

## **АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Дисциплина Б1. В.ДВ.8 ПСИХОЛОГИЯ ВЛИЯНИЯ**

**Семестр: 3**

**Количество часов: 72**

**Количество зачетных единиц: 2**

**Промежуточная аттестация: зачет**

**Место дисциплины в структуре ООП:**

Дисциплина «Психология влияния» входит в перечень дисциплин по выбору гуманитарного, социального и экономического цикла дисциплин учебного плана подготовки бакалавра по направлению 43.03.01 *Сервис* направленность «Производственный сервис». Дисциплина «Психология влияния» содержательно дополняет дисциплину базовой части «Психология», а также содержательно дополняет дисциплину базовой части «Сервисология».

**Цель и задачи освоения дисциплины:**

**Целью** освоения дисциплины «Психология влияния» является формирование у обучаемых представления о социально-психологической природе влияния, особенностях управленческой работы в данном предметном поле, а также формирование у будущих менеджеров психологической культуры и навыков управления межличностным влиянием в различных сферах

**Задачи** дисциплины:

- дать представление о различных биологических, социологических и психологических концепциях воздействия на сознание личности, объясняющих причины формирования поведения личности и в обществе в целом;
- изучить основные понятия, механизмы и закономерности психологии влияния;
- дать представления о факторах, определяющих формирование конформистского поведения личности;
- дать студентам представление о формировании техник воздействия на сознание личности;
- сформировать у студентов навыки оказания конструктивного влияния и навыки конструктивного контрвлияния;
- изучить и проанализировать факторы, способствующие формированию различных форм социального поведения и осуществлять прогноз развития личности в условиях группового давления;
- сформировать практические умения использования психологических знаний на практике.

**Содержание дисциплины:**

Основные понятия и базовые теории психологии влияния.

Мировые психологические школы: психоанализ, бихевиоризм, интеракционистское направление о природе социального влияния. Идеи и концепции Дж. Мида. Теории референтной группы. Современная дискуссия о природе влияния в интеракциональной психологии. Рычаги влияния, по

мнению Р.Чалдини. Отечественная традиция изучения социального влияния. Понятие влияния и воздействия. Понятие воздействия по Г.А. Ковалеву. Понятие воздействия по Т.С. Кабаченко. Понятие «социального влияния» и «психологического влияния» по Е. Сидоренко, В.П. Шейнову. Понятие «личного влияния» и «личностного влияния» по В.М. Погольше. Понятийный аппарат психологического воздействия. Виды воздействия по Т.С. Кабаченко. Вовлечение в контакт. Фоновые факторы. Мишени воздействия. Побуждение к активности. Развивающая стратегия воздействия. Психологическое условие реализации диалога. Понятие коммуникативной компетентности. Умение задавать вопросы как основа паритетного диалога. Умение слушать как основа паритетного диалога. Передача информации как умение паритетного диалога. Техники конструктивного общения. Обучение паритетному диалогу. Характеристика основных методов социально-психологического исследования. Психоаналитическая традиция в изучении социального влияния. Эксперимент как метод изучения влияния в группе. Диагностика межличностных отношений. Диагностика манипулятивного влияния. Понятие социального влияния. Сферы психологического влияния. Особенности влияния этих сфер. Понятие установки поведения, когниции. Влияние и социально-психологическая структура группы. Конформизм. Информативное и нормативное влияние. Влияние и социальная поддержка. Подчинение. Исследования подчинения. Стили поведения меньшинства. Инновация и влияние меньшинства. Концепция цивилизованного влияния по Е.В. Сидоренко, виды влияния: цивилизованное влияние. Убеждение, факторы эффективного убеждения, основные типы ограничивающих убеждений. Аргументация: фазы, процедуры аргументации, требования к тезисам, аргументам, убедительность аргументов, несостоятельные и некорректные аргументы, тактические правила аргументации, методы аргументации, практические рекомендации по применению и размещению аргументов. Контраргументация. Самопродвижение. Варварское влияние: нападение, принуждение. Первичность агрессии. Побуждающие факторы агрессии. Классификация и теория агрессии. Детерминанты агрессии. Средства предотвращения агрессии. Конфликтогены и конфликты. Модель нападения. Подчинение и послушание. Факторы, влияющие на послушание. Групповое давление. Факторы, влияющие на конформность. Модель принуждения. Групповая поляризация. Объяснительные модели групповой поляризации: социального сравнения, модель убеждающих аргументов, модель группового давления. Понятие «огрупплённого мышления». Основные признаки и способы преодоления. Внушение и его способы. Заражение через эмоциональное воздействие. Харизма и обаяние как личностные факторы влияния. Способы пробуждения импульса к подражанию. Метод формирования благосклонности целевой персоны. Игнорирование и просьба. Манипуляция и ее составляющие. Причины манипулирования. Распознавание манипуляции. Манипулирование в служебных и деловых отношениях. Манипулирование в отношениях между взрослыми и детьми. Манипуляции в супружестве. Защита от манипуляций

(активная, пассивная, контрманипуляция). Виды и механизмы психологических защит по Е.Л. Доценко.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен обладать следующей профессиональной (ПК) компетенцией: ПК-9 – владеть способностью выделять и учитывать основные психологические особенности потребителя в процессе сервисной деятельности

**Образовательные технологии:** в преподавании дисциплины «Психология влияния» применяются разнообразные интерактивные образовательные технологии в зависимости от вида и цели учебного занятия (ситуативно-ролевые игры, проектная технология, видеопрезентации и т.д.).

Составитель: Новолодская С.Л., кафедра гуманитарных дисциплин