

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина Б2.Б.3 Техника и тактика убеждения

Семестр: 3

Количество часов: 72

Количество зачетных единиц: 2

Промежуточная аттестация: зачет

Место дисциплины в структуре ООП:

Дисциплина «Техника и тактика убеждения» включена в вариативную часть учебного плана подготовки бакалавров по направлению 43.03.02 *Туризм* профиль «Технология и организация развлечений». Дисциплина позволяет развить у студентов потребности к самостоятельному и творческому мышлению, формирует способности к познанию своей личности, пониманию личностных особенностей других, дает возможность саморазвития, осознания ценности личностной свободы.

Цель и задачи освоения дисциплины: «Техника и тактика убеждения» является показать необходимость психологического знания и раскрыть наиболее значимые моменты в самореализации личности, в ее профессиональном успехе, т.к. компетентность в этой сфере непосредственно связана с успехом в любой сфере жизни.

Задачи:

- научить выделять главные психологические особенности потребителя;
- формирование необходимых теоретических знаний и основных принципов убеждения;
- выработать навыки применения методик убеждения и влияния.

Содержание дисциплины:

Понятие психологического воздействия. Составляющие процесса влияния: инициатор, адресат. Скрытые и истинные цели воздействия. Понятие психологически конструктивного и деструктивного влияния. Признаки конструктивного влияния. Виды психологического влияния. Понятие психологического противостояния чужому влиянию. Виды противостояния чужому влиянию.

Характер психологического воздействия. Воздействие - убеждение. Воздействие – внушение. Суггестивные технологии психологического воздействия на потребителя. Невербальные средства общения как способ повышения эффективности воздействия. Принципы уместности и неожиданности как механизм воздействия на потребителя. Воздействие на потребности: структура мотивации потребителей. Использование механизма доминанты, способы коррекции нежелательных доминант. Психологическое воздействие в формулах AIDA и DIBABA. Группы коммуникативного воздействия.

Техники убеждения, аргументации, контраргументации. Понятие сильных, слабых, несостоятельных аргументов. Законы аргументации и убеждения: закон встраивания, закон минимализации, закон объективности и доказательности, закон диалектичности, закон авторитета, закон рефрейминга, закон этично-

сти и др. Правила убеждения: правило Сократа, правило Паскаля и др. Тактика убеждения.

Эмоционально-рациональный баланс речевого обращения. Техники коммуникации: подходы к формулированию. Психотехнологии речевой коммуникации без обратной связи. Психотехнологии речевой коммуникации с обратной связью. Интралингвистические особенности текста. Приемы речевого воздействия: языковое манипулирование, имплицитная информация и якорение.

Психологические основы деловых отношений. Особенности поведения и общения человека в организации. Психологические типы людей и их проявления в работе. Слагаемые делового имиджа. Техники общения при проведении деловых переговоров, совещаний, дискуссий. Слушание как составляющая процесса диалога. Техники правильного слушания.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен обладать следующими общекультурными (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями:

ОК-15: способен к постоянному личностному развитию и повышению профессионального мастерства; с помощью коллег критически оценить свои достоинства и недостатки, делать необходимые выводы (*знать* особенности формирования индивидуальности условия личностного и профессионального роста; перечень профессиональных компетенций; *уметь* активизировать условия компенсаторного механизма; искать и обновлять полученные знания; развивать социальные навыки; *владеть* навыками управления мотивацией как фактора личностного и профессионального роста);

ПК-2: способен выделять и учитывать основные психологические особенности потребителя в процессе сервисной деятельности (*знать* требования психодиагностики, предъявляемые к психодиагностике и методикам исследования; основные методы психодиагностики; возрастные особенности применения психодиагностических методик; *уметь* пользоваться методами статистической, табличной и графической обработки результатов эксперимента; *владеть* навыками интерпретирования результатов психодиагностики);

Образовательные технологии:

В преподавании дисциплины «Техника и тактика убеждения» применяются разнообразные интерактивные образовательные технологии в зависимости от вида и цели учебного занятия.

Теоретический материал излагается на лекционных занятиях.

Лабораторные занятия ориентированы на закрепление теоретического материала, изложенного на лекционных занятиях, а также на приобретение дополнительных знаний, умений и практических навыков осуществления аналитической и профессиональной деятельности с применением интерактивных форм обучения (моделирования деловых ситуаций, подготовка презентаций, компьютерная обработка анкет и др.).

Составитель: Ю.В. Фунтикова, кафедра гуманитарных дисциплин