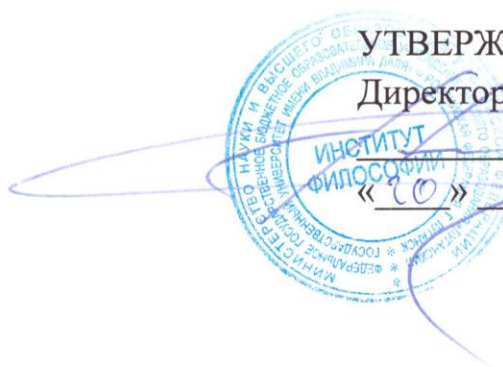


**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Луганский государственный университет имени Владимира Даля»**

**Институт философии
Кафедра психологии и конфликтологии**

УТВЕРЖДАЮ
Директор института философии
_____ П.П. Скляр
« 20 » _____ 04 2023 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**«КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НАПРАВЛЕННОЙ
СМЫСЛОВОЙ ТРАНСЛЯЦИИ И ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
МАНИПУЛЯЦИИ»**

По направлению подготовки 37.04.01 Психология

Магистерская программа «Социальная психология»

Луганск – 2023

Лист согласования РПУД

Рабочая программа учебной дисциплины «Коммуникативные технологии направленной смысловой трансляции и психологические аспекты манипуляции» по направлению подготовки 37.04.01 Психология. – _____ с.

Рабочая программа учебной дисциплины «Коммуникативные технологии направленной смысловой трансляции и психологические аспекты манипуляции» составлена с учетом Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 37.04.01 «Психология» утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 29 июля 2020г. №841.

СОСТАВИТЕЛЬ:

к. пед. н., доцент, доцент кафедры психологии и конфликтологии Бугеря Т. Н.

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры психологии и конфликтологии « 18 » 04 202 3 г., протокол № 9.

Заведующий кафедрой психологии и конфликтологии _____ Складар П. П.

Переутверждена: « _____ » _____ 202 _____ года, протокол № _____

Рекомендована на заседании Учебно-методической комиссии института философии « 20 » 04 202 3 г., протокол № 7.

Председатель Учебно-методической комиссии института _____

доц. Пидченко С.А.

© Бугеря Т. Н., 2023 год

© ФГБОУ ВО «ЛГУ им. В. Даля», 2023 год

Структура и содержание дисциплины

1. Цели и задачи дисциплины, ее место в учебном процессе

Целью изучения дисциплины «Коммуникативные технологии направленной смысловой трансляции и психологические аспекты манипуляции» – дать представление о психологии манипуляции, ее предмете, основных понятиях и теориях, истории и современном состоянии, прикладном и практическом аспектах.

Задачи:

показать специфику манипуляций, отличие от близких понятий (лжи, полуправды, сплетен и т.д.), обратить внимание на внешние и внутренние причины их применения;

познакомить с современным состоянием психологии манипуляций;

рассмотреть понятие влияния и его основные сферы проявления;

выявить основные подходы к пониманию процесса манипулирования и манипулятивным технологиям;

ознакомить с классификацией манипулятивных приемов, особенностями их организации;

изучить приемы защиты от манипуляций, а также выделить виды и механизмы психологических защит;

рассмотреть основные приемы противодействия манипулятивным воздействиям и выявить моральный и психологический вред, наносимый манипуляциями.

2. Место дисциплины в структуре ООП ВО

Дисциплина «Коммуникативные технологии направленной смысловой трансляции и психологические аспекты манипуляции» относится к Блоку 1 (часть, формируемая участниками образовательных отношений).

Необходимыми условиями для освоения дисциплины являются: знания дисциплин «Педагогика высшей школы», «Информационные и коммуникационные технологии».

Содержание дисциплины является логическим продолжением содержания дисциплин и служит основой для освоения дисциплин «Психология конфликта», «Инновационные психолого-педагогические технологии» и служит основой для прохождения практики и написания квалификационной работы.

2. Требования к результатам освоения содержания дисциплины

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по реализуемой дисциплине)	Перечень планируемых результатов
УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	УК-4.1. Использует языковые коммуникативно приемлемые стили делового общения на государственном и иностранном (-ых) языках, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами. УК-4.2. Реализует технологии поиска и перевода необходимой информации в процессе решения различных коммуникативных задач на государственном и иностранном (-ых) языках. УК-4.3. Осуществляет деловую переписку, учитывая особенности стилистики официальных и неофициальных писем, социокультурные различия в формате корреспонденции на государственном и иностранном (-ых) языках	Знать: коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия
		Уметь: применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия
		Владеть: современными коммуникативными технологиями, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия
		целеполагания; приемами саморегуляции, регуляции поведения в сложных, стрессовых ситуациях.
		Уметь: выявлять особенности межличностных взаимоотношений и взаимодействий, структуры группы и ее динамики
		Владеть: способностью к психологической диагностике, экспертизе и прогнозированию изменений и динамики уровня развития познавательной и мотивационно-волевой сферы, самосознания, психомоторики,

		способностей, характера, темперамента, функциональных состояний, личностных черт и акцентуаций в норме и при психических отклонениях с целью гармонизации психического функционирования человека
--	--	--

4. Структура и содержание дисциплины

4.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов (зач. ед.)		
	Очная форма	Очно-заочная форма	Заочная форма
Общая учебная нагрузка (всего)	144 (4 зач. ед)	144 (4 зач. ед)	-
Обязательная контактная работа (всего) в том числе:	84	84	-
Лекции	42	42	-
Семинарские занятия	-	-	-
Практические занятия	42	42	-
Лабораторные работы	-	-	-
Курсовая работа (курсовой проект)	-	-	-
Другие формы и методы организации образовательного процесса (<i>расчетно-графические работы, индивидуальные задания и т.п.</i>)	-	-	-
Самостоятельная работа студента (всего)	58	58	-
Форма аттестации	Зачет-3, экзамен-4	Зачет-3, экзамен-4	-

4.2. Содержание разделов дисциплины

Тема 1. Методологические и теоретические основы психологии влияния и убеждения

Становление и развитие человеческой психики как экосистемы социального взаимодействия и взаимовлияния. Концепция П. Бергера и Т. Лукмана о процессах и структурах социальной реальности. Рефлекторные и рефлексивные механизмы психики человека. Два уровня рефлексии. Роль и место рефлекторных социальных реакций и рефлексии в поддержании стабильности и развитии человеческой культуры и цивилизации. Свобода, трансцендентность, творчество как экзистенциальные характеристики человека и их значение для психологии влияния. Отличия социальной экосистемы человека от мира животных и социальной реальности от объективной действительности. Многообразие социальных и индивидуальных

реальностей людей: преимущества и недостатки. Зависимость человека от влияний социума и других индивидов, уязвимость для негативных влияний и иллюзий. Проблема становления подлинно рациональной (рефлексивной) культуры. Различия между влиянием и убеждением, между целенаправленным и побочным (непреднамеренным) влиянием. Возможности самовлияния. Фундаментальные открытия социальной психологии относительно факторов, определяющих поведение человека. Основные выводы ситуационной парадигмы. Принцип ситуационизма и каналные факторы влияния. Ошибки и заблуждения, связанные с игнорированием или недоучетом влияния ситуации и каналных факторов. Принцип субъективной интерпретации. Ошибки и заблуждения, связанные с игнорированием или недоучетом принципа субъективной интерпретации. Представление о социуме и личности как напряженных системах. Основные следствия из представления о напряженных системах.

Теория поля К. Левина. Взаимодействие личности и ситуации. Личность и другие люди как важнейшие элементы ситуации. Внутренняя ситуация личности (внутриличностная ситуация) как фактор влияния на поведение, эмоции и мышление человека. Сознательное и осознаваемое (рефлексивное), бессознательное и неосознаваемое (рефлекторное) в психологии влияния. Эмоциональные, экзистенциальные и культурные составляющие в процессах влияния и убеждения. Исторические этапы развития системы социального влияния и убеждения.

Особенности современного этапа взаимоотношений личности и социума, личности и группы как системы взаимовлияний. Психология влияния как наука, изучающая процесс и результат изменения человеком поведения, намерений, взглядов, оценок другого человека, происходящее в результате взаимодействия с ним. Основные средства психологического влияния. Виды

психологического влияния в зависимости от уровня его организации: не преднамеренное – заражение, подражание; преднамеренное – внушение, убеждение, презентация, провоцирование и другие. Коммуникативно-личностный потенциал влияния и его виды: социальный интеллект, личный магнетизм, фрустрационное влияние, доверительно-партнерское влияние. Компенсаторные виды личного влияния: манипулятивная адаптивность, ответственность и компетентность, «воинствующая добродетель». Сферы психологического влияния: семья, образовательные учреждения, профессиональная деятельность, торговля и сервисные службы, реклама, политика, эстрада, кино, театр.

Тема 2. Понятие о влиянии. Варварское и цивилизованное влияние

Психологическое влияние как воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств, с предоставлением ему права и времени отвечать на это воздействие. Противостояние чуждому влиянию, инициатор влияния, адресат влияния, открытое и скрытое психологическое взаимодействие. Психологические

средства влияния: вербальные сигналы, невербальные сигналы, паралингвистические сигналы. Непсихологические средства влияния.

Цели влияния: удовлетворение своих потребностей с помощью других людей или через их посредство; подтверждение факта своего существования и значимости

этого факта; преодоление пространственно-временных ограничений собственного существования. Влияние как способ убедиться в факте собственного существования. Влияние как удовлетворение потребности влияния.

Варварское психологическое влияние. Уровни общения по А. Добрович: примитивный, конвенциональный, духовный и промежуточные: манипулятивный, стандартизованный, игровой и деловой. Уровни межличностных отношений (по: Доценко Е. Л.): доминирование, манипуляция, соперничество, партнерство, содружество.

Варварское психологическое влияние как первая ступень собственно психологического влияния, очень близкая еще к физическому воздействию. Нападение и принуждение. Импульсивное и целенаправленное нападение. Психологическая игра. Формы операции нападения: деструктивная критика; деструктивные констатации; деструктивные советы. Формы операции принуждения: объявление жестко определенных сроков или способов выполнения работы без каких-либо объяснений или обоснований, наложение не подлежащих обсуждению запретов и ограничений, запугивание возможными последствиями. Манипуляции как промежуточная ступень от варварства к цивилизованному влиянию.

Цивилизованное психологическое влияние. Психологические средства цивилизованного влияния: слова, речь, текст. Адресовано к тем возможностям человека, которые ответственны за работу с этими средствами, — к разуму, интеллекту, когнитивной способности человека. Цивилизованные виды влияния: аргументация, контраргументация, самопродвижение и конструктивная критика. Эти виды влияния отвечают всем трем критериям цивилизованности: они способствуют сохранению и развитию дела, деловых отношений и личностной целостности участников. Аргументация. Условия аргументации: согласие партнеров слушать друг друга, эмоциональный «штиль». Общие правила: вежливость и корректность, простота, общий язык, краткость, наглядность, избегание чрезмерной убедительности. Техники аргументации. Контраргументация. Техники контраргументации.

Самопродвижение, самопрезентация- правила и техники.

Классификация видов влияния: аргументация, самопродвижение, манипуляция, внушение, заражение, пробуждение импульса к подражанию, формирование благосклонности, просьба, игнорирование, принуждение, нападение. Виды психологического противостояния влиянию: контраргументация, психологическая самооборона, информационный диалог, конструктивная критика, конфронтация, энергетическая мобилизация, творчество, уклонение, отказ. Классификация видов влияния и

противостояния влиянию по признаку психологической цивилизованности или варварства.

Тема 3. Манипуляция как социально-психологический феномен

Понятие о манипуляциях. Развитие представлений о манипуляциях, их роли в жизни общества и отдельного человека (Платон, Аристотель, Н. Макиавелли, Гоббс и др.). Макиавеллизм и представление Н. Макиавелли о негативной природе человека, как основе манипуляций; оправдание нравственного принципа «Цель оправдывает средства». Негативное отношение к макиавеллизму русских экзистенциалистов (Н. Бердяев, П. Флоренский, С. Франк и др.). Диалог и манипуляция. Манипуляции как безнравственное общение и насильственная коммуникация. Выделение признаков и определение манипуляции. Контроль и скрытность намерений одного из партнеров, воздействие на подсознание другого, использование других в собственных целях. Внешние (риск и неопределенной общественной ситуации, рыночные отношения, социокультурные предпосылки) и внутренние (недоверие себе и другим, преобладание рациональной деятельности над эмоциями, стремление к подтверждению своей значимости, экономия усилий) причины манипуляций (Э. Шостром, Ф. Перлз, Э. Фромм и др.).

Тема 4. Представление о манипуляциях в зарубежной и отечественной науке

Манипулятивность психологии середины 20 столетия. Отношение к манипуляциям в психоанализе (К. Юнг, А. Адлер, Э. Фромм и др.) и бихевиоризме (Хоманс, Бандура и др.). Продолжение идей экзистенциализма в трудах ученых гуманистической психологии (Г.Олпорт, А.Маслоу, К. Роджерс, Р. Мэй, В. Франкл и др.). Отношение к манипуляциям советской психологии. Онтология бытия человека С.Л. Рубинштейна, экзистенциальные идеи М. Бахтина. Отношение к другому как к ценности (М.И. Бобнева, А.А. Бодалев, К.А. Абульханова-Славская и др.). Представление о манипуляциях в постсоветской психологии (Е.Л. Доценко, В.В. Знаков, С.Л. Браченко, Г.В. Грачев, И.К. Мельник, Л.И. Рюмина и др.). Манипуляция как воздействие и деятельность. Манипулирование людьми как социально-психологическая проблема. Необходимость учета составляющих феномена: манипулирующего, собственно манипуляции и объекта манипуляции.

Тема 5. Манипуляции как метод психологического влияния

Основные подходы к пониманию термина «манипуляция» в отечественной и зарубежной психологии. Признаки манипуляции по Е.Л. Доценко: родовой признак – психологическое воздействие; отношение манипулятора к другому как средству достижения собственных целей; стремление получить односторонний выигрыш; скрытый характер воздействия; использование психологической силы, игра на слабостях.

Манипуляция как вид психологического воздействия, при котором мастерство манипулятора используется для скрытого внедрения в психику адресата целей, желаний, намерений, отношений или установок, не совпадающих с теми, которые имеются у адресата в данный момент. Место манипуляции в системе человеческих отношений. Уровни установок на взаимодействие: доминирование, манипуляцию, соперничество, партнерство, содружество.

Манипулятивные технологии: целенаправленное преобразование информации; сокрытие воздействия; средства принуждения; мишени воздействия; роботизация.

Планирование манипуляции – организация физических условий, культурного фона, социального контекста воздействия.

Механизмы манипулятивного психологического воздействия. Общие механизмы: удержание контакта; психические автоматизмы; мотивационное обеспечение. Виды и процессы манипулятивного воздействия: перцептивные марионетки, конвенциональные роботы, живые орудия, управляемое умозаключение, эксплуатация личности адресата, духовное помыкание, использование психических состояний, комбинирование. Типы манипуляторов (по Э. Шострому): диктатор, слюнтяй, калькулятор, прилипала, задира, славный парень, судья, защитник.

Тема 6. Специфика манипуляции

Механизмы манипулирования. Сложная структура манипуляции. Наличие в ней явного и скрытого смысла. Условия и приемы манипулирования. Создания внутреннего дискомфорта у человека, как главное условие манипулирования. Отличие манипуляций от близких к ней понятиям (лжи, неправды, полуправды, сплетен, слухов). Классификация приемов и условий манипулирования.

Тема 7. Предпосылки манипуляции

Культурные предпосылки манипуляции. Манипулятивная природа социума. Межличностные основания. Межличностная общность. Деформации общения. Манипулятивные уклонения. Множественная природа личности. Внутриличностное взаимодействие. Внутренний мир манипулятора и его жертвы. Место манипуляции в системе человеческих отношений.

Тема 8. Дискуссионные виды влияния и противостояния влиянию

Дискуссионные виды влияния это факторы, которые совершаются бессознательно, однако, осознав свою способность к психологическому излучению, человек может применять ее и вполне осознанно, с определенным намерением. К спорным видам влияния относятся: внушение; заражение; пробуждение импульса к подражанию; формирование благосклонности целевой персоны; просьба; игнорирование. Внушение как сознательное неаргументированное воздействие на человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их состояния, отношения к чему-либо и создания предрасположенности к определенным действиям. Внушение, взаимовнушение

и самовнушение. Заражение – передача своего состояния или отношения другому человеку или группе людей, которые каким-то образом (пока не нашедшим объяснения) перенимают это состояние или отношение.

Харизма и обаяние как психологическая притягательность человека, способность вызывать у людей приверженность своим целям и энтузиазм в их достижении. Источники харизмы: успех и признание подчиненных.

Харизматический лидер и его характеристики: психосексуальная привлекательность, маргинальность, или внутренняя противоречивость, личности, создание вокруг себя уникального психологического поля.

Пробуждение импульса к подражанию – способность вызывать стремление быть подобным себе. Эта способность может, как непроизвольно проявляться, так и произвольно использоваться. Выражается в копировании способов поведения, а не психических состояний. Подражание как стратегия самопрезентации, направленная на формирование благорасположения целевой персоны.

Формирование благосклонности – развитие у адресата положительного отношения к себе. Стратегия самопрезентации – это управление впечатлением, которое инициатор производит на целевую персону, с целью поддержания или усиления своего влияния на нее: самовосхваление, лесть, подражание, одолжение. Альтернативные стратегии – запугивание, самопродвижение, примероносительство, мольба как расположение целевой персоны. Принципы влияния Р. Чалдини. Теория реактивного сопротивления Брема.

Просьба – обращение к адресату с призывом удовлетворить потребности или желания инициатора воздействия. Игнорирование – умышленное невнимание, рассеянность по отношению к партнеру, его высказываниям и действиям. Механизмы психологического воздействия лидеров.

Виды лидеров: репрезентативный лидер, каталитический лидер, командный лидер, старший лидер, юный лидер, лидер меньшинства, лидер большинства, проигравший лидер, победивший лидер, закулисный лидер, женщина-лидер. Механизмы психологического воздействия лидеров: отождествление, подражание, внушение, призывы, логические коммуникации, психологические трюки.

Тема 9. Манипуляции общественным сознанием

Социокультурные предпосылки и общественные условия распространения манипуляций.

Роль СМИ в манипуляциях общественным сознанием. Манипулятивные приемы в рекламе. История развития рекламы. Информационная функция рекламы. Использование манипуляций в печатной и радиорекламе. Роль телевидения в распространении манипуляций. Манипуляции в политической и социальной рекламе. Проблема эффективности манипуляций общественным сознанием.

Тема 10. Субъекты манипулятивного взаимодействия

Личность манипулятора. Пол и возраст как факторы манипулирования. Макиавеллистический тип личности (Кристи и Гейс). Представление о личности манипулятора в гуманистической психологии (Э. Шостром, Ф. Перлз). Роль ценностно-смысловой сферы в выборе манипулятивного взаимодействия, ее противоречивость как внутриличностная основа манипулирования. Манипулятивная коммуникативная направленность.

Внешние и внутренние причины, делающие человека объектом манипуляций. Личностный портрет лиц, ставших объектом манипуляций: внушаемость, негативная Я-концепция (самоценность, неуверенность и недоверие себе).

Тема 11. Манипуляции в межличностной сфере

Манипулятор как субъект общения. Особенности восприятия и понимания других лицами с манипулятивной коммуникативной направленностью. Влияние манипулятивных склонностей личности на процесс взаимопонимания. Переживания личности и неудовлетворенность отношениями субъектов, ставших объектом манипуляций.

Тема 12. Защита от манипуляции. Виды психологических защит

Понятие психологических защит. Психологическая защита в разных теоретических контекстах. Семантическое поле и определение понятия «психологическая защита». Виды психологических защит. Межличностные защиты и защиты внутриличностные. Базовые защитные установки. Специфические и неспецифические защиты. Механизмы психологических защит. Неспецифические защитные действия. Протекция личностных структур. Защита психических процессов. Манипулятивные технологии. Проблема распознавания угрозы манипулятивного вторжения. Возможные индикаторы. Распознавание манипуляции в живом общении.

Внушаемость и ее причины. Факторы, способствующие внушаемости: авторитет того, кто внушает, доверие к нему; собственные утомление или болезнь; окружающая обстановка (интерьер, атрибуты и т.д.); черты характера, способствующие восприятию внушения; способности манипулятора; лесть, комплименты, похвала, награда; обращение к мужским и женским достоинствам; запугивание и шантаж; «торжество справедливости»; воздействие жалостью на нашу доброту; прессинг виной; разжигание интереса и любопытства; давление на самолюбие; игра в болезнь.

Понятие психологической защиты как противопоставления встречной активности, направленной на уменьшение наносимого ущерба. Внешние поведенческие проявления психологической защиты: нетерпеливость, двигательное возбуждение, деструктивность, апатия, фантазирование о желаемом, отвлекающие грезы, стереотипные формы поведения, регрессия.

Понятие защиты по А.У. Харапу: ролевая самоподача, псевдораскрытие, ненормативная защита и их назначение – защита самооценки от влияния партнеров по общению.

Предмет защиты. Объект защиты: самооценка, самоуважение, чувство

уверенности, представление о себе, образ Я, Я-концепция, Эго, самость, индивидуальность. Защита мотивационных образований (желания, предпочтения, вкусы), когнитивных структур (мировоззрение, мнения, знания), поведенческих проявлений (привычки, стиль поведения или деятельности).

Факторы, провоцирующие появление психологической защиты: тревога, вызванная внутренним конфликтом, невозможностью реализовать потребность, неопределенностью ситуации; угрожающие действия партнеров, организаций, государств, животных и т.п. Виды психологических защит: внутриличностные (внутрипсихические) защиты, межличностные защиты, базовые защитные установки, неспецифические защиты, специфические защиты. Механизмы психологических защит. Неспецифические защитные действия. Специфические защиты: защиты, релевантные особенностям угрозы и локализованные в личностных (мотивационных) структурах, защиты, релевантные автоматизмам, защиты, релевантные манипулятивным технологиям.

Проблема распознавания угрозы манипулятивного вторжения.

Деструктивный эффект манипулятивного взаимодействия. Общие правила противостояния деструктивному влиянию. Практические аспекты защиты от манипуляции. Представления о тренинге влияния и противостояния вниманию по Е. Сидоренко.

Тема 13. Коммуникативные технологии направленной смысловой трансляции

Манипулятивные технологии. Основные составляющие манипулятивного воздействия. Целенаправленное преобразование информации. Соккрытие воздействия. Средства принуждения. Мишени воздействия. Роботизация. Подготовительные старания манипулятора. Контекстуальное оформление. Выбор мишеней воздействия. Установление контакта. Управление переменными взаимодействия. Межличностное пространство. Инициатива. Направленность воздействия. Динамика. Информационно-силовое обеспечение. Психологическое давление. Информационное оформление. Исследование манипулятивного взаимодействия.

Тема 14. Способы и средства противодействия манипуляциям

Проблема информационно-психологической безопасности населения. Законодательное запрещение манипулятивных приемов в рекламе. Способы противодействия манипуляциям общественным сознанием и манипуляциям в межличностной сфере: сходство и отличие. Личностное развитие как основа противодействия манипулятивным воздействиям. Развитие доверия к себе и другим. Позитивная Я-концепция личности.

Тема 15. Приемы и методы саморазвития

Внутриличностный дискомфорт как условие манипулирования личностью. Понимание самого себя как необходимая основа противодействия манипуляциям. Осознание личностных достоинств и недостатков, личностных

особенностей, на которые могут воздействовать другие и манипулировать человеком. Возможности гуманистически ориентированной психотерапии в оказании помощи манипулирующему и манипулируемому.

4.3. Лекции

№ п/п	Название темы	Объем часов		
		Очная форма	Очно- заочная форма	Заочная форма
1	Тема 1. Методологические и теоретические основы психологии влияния и убеждения	2	2	-
2	Тема 2. Понятие о влиянии. Варварское и цивилизованное влияние	2	2	-
3	Тема 3. Манипуляция как социально-психологический феномен	2	2	-
4	Тема 4. Представление о манипуляциях в зарубежной и отечественной науке	2	2	-
5	Тема 5. Манипуляции как метод психологического влияния	2	2	-
6	Тема 6. Специфика манипуляции.	2	2	-
7	Тема 7. Предпосылки манипуляции	2	2	-
8	Тема 8. Дискуссионные виды влияния и противостояния влиянию	2	2	-
9	Тема 9. Манипуляции общественным сознанием.	4	4	-
10	Тема 10. Субъекты манипулятивного взаимодействия.	4	4	-
11	Тема 11. Манипуляции в межличностной сфере.	4	4	-
12	Тема 12. Защита от манипуляции. Виды психологических защит	4	4	-
13	Тема 13. Коммуникативные технологии направленной смысловой трансляции	4	4	-
14.	Тема 14. Способы и средства противодействия манипуляциям	4	4	-
15	Тема 15. Приемы и методы саморазвития	2	2	-
Итого:		42	42	-

4.4. Практические занятия

№ п/п	Название темы	Объем часов		
		Очная форма		Заочная форма
1	Тема 1. Методологические и теоретические основы психологии влияния и убеждения	2	2	-
2	Тема 2. Понятие о влиянии. Варварское и цивилизованное влияние	2	2	-
3	Тема 3. Манипуляция как социально-психологический феномен	2	2	-
4	Тема 4. Представление о манипуляциях в зарубежной и отечественной науке	2	2	-
5	Тема 5. Манипуляции как метод психологического влияния	2	2	-
6	Тема 6. Специфика манипуляции.	2	2	-
7	Тема 7. Предпосылки манипуляции	2	2	-
8	Тема 8. Дискуссионные виды влияния и противостояния влиянию	2	2	-
9	Тема 9. Манипуляции общественным сознанием.	4	4	-
10	Тема 10. Субъекты манипулятивного взаимодействия.	4	4	-
11	Тема 11. Манипуляции в межличностной сфере.	4	4	-
12	Тема 12. Защита от манипуляции. Виды психологических защит	4	4	-
13	Тема 13. Коммуникативные технологии направленной смысловой трансляции	4	4	-
14.	Тема 14. Способы и средства противодействия манипуляциям	4	4	-
15	Тема 15. Приемы и методы саморазвития	2	2	-
Итого:		42	42	-

4.5. Лабораторные работы (не предусмотрены учебным планом)

4.6. Самостоятельная работа студентов

№ п/п	Название темы	Вид СРС	Объем часов		
			Очная форма	Очно- заочная форма	Заочная форма

1	Тема 1. Методологические и теоретические основы психологии влияния и убеждения	Подготовка к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	6	-
2	Тема 2. Понятие о влиянии. Варварское и цивилизованное влияние	Подготовка к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	6	-
3	Тема 3. Манипуляция как социально-психологический феномен	Подготовка к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	6	-
4	Тема 4. Представление о манипуляциях в зарубежной и отечественной науке	Подготовка к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	6	-
5	Тема 5. Манипуляции как метод психологического влияния	Подготовка к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	6	-
6	Тема 6. Специфика манипуляции.	Подготовка к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	6	-
7	Тема 7. Предпосылки манипуляции	Подготовка к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	6	-
8	Тема 8. Дискуссионные виды влияния и противостояния влиянию	Подготовка к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	6	-

		му контролю знаний и умений.			
9	Тема 9. Защита от манипуляции. Виды психологических защит	Подготовка к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.		-	-
10	Тема 10. Коммуникативные технологии направленной смысловой трансляции	Подготовка к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	-	-
11	Тема 11. Манипуляции в межличностной сфере.	Подготовка к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	-	-
12	Тема 12. Защита от манипуляции. Виды психологических защит	Подготовка к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	-	-
13	Тема 13. Коммуникативные технологии направленной смысловой трансляции	Подготовка к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	-	-
14	Тема 14. Способы и средства противодействия манипуляциям	Подготовка к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	4	-	-

15	Тема 15. Приемы и методы саморазвития.	Подготовка к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	2	-	-
Итого:			58	58	-

4.7. Курсовые работы/проекты по дисциплине «Коммуникативные технологии направленной смысловой трансляции и психологические аспекты манипуляции» не предполагаются учебным планом.

5. Образовательные технологии

Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий: объяснительно-иллюстративного обучения (технология поддерживающего обучения, технология проведения учебной дискуссии), информационных технологий (презентационные материалы), развивающих и инновационных образовательных технологий.

Практические занятия проводятся с использованием развивающих, проблемных, проектных, информационных (использование электронных образовательных ресурсов (электронный конспект) образовательных технологий.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:

а) основная литература:

1. Гавра Д. П. Основы теории коммуникации / Д.П. Гавра. 2-е изд., испр. и доп. Учебник для вузов - М.: Издательство Юрайт. – 2021. – 231с. – Текст электронный // ЭБС ЮРАЙТ. – Электронный ресурс. – Режим доступа: URL: <https://urait.ru/book/osnovy-teorii-kommunikacii-469805>

2. Нуркова В. В. Общая психология / Д. П Гавра, Н. Б. Березанская / Учебник для вузов. – 3-е изд., пер. и доп. – М.: Издательство Юрайт. – 2021. – 524с.

б) дополнительная литература:

1 Адамьянц Т. З. Социальные коммуникации / Т. З. Адамьянц. – 2-е изд., пер. и доп. Учебник для вузов. – М.: Издательство Юрайт – 2021. – 200с. – Текст электронный // ЭБС ЮРАЙТ. – Электронный ресурс. – Режим доступа: URL: <https://urait.ru/book/socialnye-kommunikacii-474259>

2. Корягина Н. А. Самопрезентация и убеждающая коммуникация / Н. А. Колягина. – Учебник и практикум для вузов. М.: Издательство Юрайт. – 2021 – 225с. –Текст электронный // ЭБС ЮРАЙТ. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://urait.ru/book/samoprezentaciya-i-ubezhdayuschaya-kommunikaciya-475283>

3. Собольников В. В. Невербальные средства коммуникации / В. В. Собольников. 2-е изд., пер. и доп. Учебное пособие для вузов. — М.: Издательство Юрайт. — 2021. — 164с. — Текст электронный // ЭБС ЮРАЙТ. — URL: <https://urait.ru/book/neverbalnye-sredstva-kommunikacii-473521>

4 Третьяк Г.Е. Кризисные коммуникации - феномен социокультурной действительности / Г. АЕ. Третьяк. — Русайнс. — 2020. — Текст электронный // ЭБС BOOKRU. Режим доступа: <https://book.ru/book/936030>

5. Харламенков А. Е. Русский жестовый язык. Начала / А. Е. Харламенков. — Практическое пособие для СПО. — 4-е изд., испр. и доп. Практическое пособие для СПО. — М.:Издательство Юрайт. — 2022. —383с. — Текст электронный // ЭБС ЮРАЙТ. — Режим доступа: <https://urait.ru/book/russkiy-zhestovyy-yazyk-nachala-497763>

в) методические рекомендации:

1. Методические рекомендации к изучению дисциплины «Коммуникативные технологии направленной смысловой трансляции и психологические аспекты манипуляции» для слушателей магистратуры заочной формы обучения по направлению подготовки 37.04.01 Психология / Сост.: Бугеря Т. Н., Скляр. П. П. — Луганск: ГОУ ВО ЛНР «ЛГУ им. В. Даля», 2023. — 34с.

г) интернет-ресурсы:

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации. — Электронный ресурс. — Режим доступа: <https://minobrnauki.gov.ru/>

Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки — <http://obrnadzor.gov.ru/>

Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования — <http://fgosvo.ru>

Федеральный портал «Российское образование» — <http://www.edu.ru/>

Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» — <http://window.edu.ru/>

Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов — <http://fcior.edu.ru/>

Электронные библиотечные системы и ресурсы

1 Электронно-библиотечная система «StudMed.ru» — <https://www.studmed.ru>

3. Электронно-библиотечная система. — Электронный ресурс. — Режим доступа: «IPRbooks»

Информационный ресурс библиотеки образовательной организации

Научная библиотека имени А. Н. Коняева — <http://biblio.dahluniver.ru/>

7. Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

Освоение дисциплины «Коммуникативные технологии направленной смысловой трансляции и психологические аспекты манипуляции» предполагает использование академических аудиторий, соответствующих действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

Прочее: рабочее место преподавателя, оснащенное компьютером с доступом в Интернет.

Программное обеспечение:

Функциональное назначение	Бесплатное программное обеспечение	Ссылки
Офисный пакет	Libre Office 6.3.1	https://www.libreoffice.org/ https://ru.wikipedia.org/wiki/LibreOffice
Операционная система	UBUNTU 19.04	https://ubuntu.com/ https://ru.wikipedia.org/wiki/Ubuntu
Браузер	Firefox Mozilla	http://www.mozilla.org/ru/firefox/fx
Браузер	Opera	http://www.opera.com
Почтовый клиент	Mozilla Thunderbird	http://www.mozilla.org/ru/thunderbird
Файл-менеджер	Far Manager	http://www.farmanager.com/download.php
Архиватор	7Zip	http://www.7-zip.org/
Графический редактор	GIMP (GNU Image Manipulation Program)	http://www.gimp.org/ http://gimp.ru/viewpage.php?page_id=8 http://ru.wikipedia.org/wiki/GIMP
Редактор PDF	PDFCreator	http://www.pdfforge.org/pdfcreator
Аудиоплеер	VLC	http://www.videolan.org/vlc/

8. Оценочные средства по дисциплине

Паспорт

оценочных средств по учебной дисциплине

«Коммуникативные технологии направленной смысловой трансляции и психологические аспекты манипуляции»

Перечень компетенций (элементов компетенций), формируемых в результате освоения учебной дисциплины (модуля) или практики

№ п/п	Код контролируемой компетенции	Формулировка контролируемой компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по реализуемой дисциплине)	Контролируемые темы учебной дисциплины, практики	Этапы формирования (семестр изучения)
1.	УК-4	Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	УК-4.1	Тема 1	3
			УК-4.2	Тема 2	3
			УК-4.3	Тема 3	3
				Тема 4	3
				Тема 5	3

Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания

№ п/п	Код контролируемой компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по реализуемой дисциплине)	Перечень планируемых результатов	Контролируемые темы учебной дисциплины	Наименование оценочного средства
1.	УК-4	УК-4.1 УК-6.2 УК-6.3	Знать коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия; уметь применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и	Тема 1, Тема 2, Тема 3, Тема 4, Тема 5, Тема 6, Тема 7, Тема 8, Тема 9, Тема 10,	Вопросы для обсуждения (в виде докладов и сообщений), рефераты, контрольные работы.

			профессионального взаимодействия; владеть: современными коммуникативными технологиями, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия целеполагания; приемами саморегуляции, регуляции поведения в сложных, стрессовых ситуациях.	Тема 11, Тема 12, Тема 13, Тема 14, Тема 15	
--	--	--	--	---	--

Фонды оценочных средств по дисциплине «Коммуникативные технологии направленной смысловой трансляции и психологические аспекты манипуляции»

**Вопросы для обсуждения на практических занятиях
(в виде докладов и сообщений)**

1. Укажите признаки манипуляции по Е. Доценко.
2. Назовите, какое качество личности измеряет Мак-шкала.
3. Укажите общие механизмы манипулятивного воздействия.
4. Назовите виды манипулятивного воздействия.
5. Укажите уровни установок на взаимодействие.
6. Назовите общие механизмы манипулятивного психологического воздействия.
7. Укажите процессы манипулятивного воздействия.
8. Выделите манипулятивные технологии по Е.Л. Доценко.
9. Перечислите типы манипуляторов по Э. Шострому.
10. Дайте определение термину «Харизма».
11. Назовите стратегии самопрезентации.
12. Назовите механизмы психологического воздействия лидеров.
13. Дайте определение термину лидер большинства – лидер меньшинства.
14. Поясните механизм влияния – пробуждение импульса к подражанию.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству доклад, сообщение

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Доклад (сообщение) представлен(о) на высоком уровне (студент в полном объеме осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, владеет профильным понятийным (категориальным) аппаратом и т.п.)
4	Доклад (сообщение) представлен(о) на среднем уровне (студент в целом осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, допустив некоторые неточности и т.п.)
3	Доклад (сообщение) представлен(о) на низком уровне (студент допустил существенные неточности, изложил материал с ошибками, не владеет в достаточной степени профильным категориальным аппаратом и т.п.)
2	Доклад (сообщение) представлен(о) на неудовлетворительном уровне или не представлен (студент не готов, не выполнил задание и т.п.)

Темы рефератов:

1. Методологические и теоретические основы психологии влияния и убеждения.
2. Становление и развитие человеческой психики как экосистемы социального взаимодействия и взаимовлияния.
3. Многообразие социальных и индивидуальных реальностей людей: преимущества и недостатки.
4. Фундаментальные открытия социальной психологии относительно факторов, определяющих поведение человека.
5. Внутренняя ситуация личности (внутриличностная ситуация) как фактор влияния на поведение, эмоции и мышление человека.
6. Сознательное и осознаваемое (рефлексивное), бессознательное и неосознаваемое (рефлекторное) в психологии влияния.
7. Эмоциональные, экзистенциальные и культурные составляющие в процессах влияния и убеждения.
8. Исторические этапы развития системы социального влияния и убеждения.
9. Особенности современного этапа взаимоотношений личности и социума, личности и группы как системы взаимовлияний.
10. Коммуникативно-личностный потенциал влияния и его виды.
11. Компенсаторные виды личного влияния: манипулятивная адаптивность, ответственность и компетентность, «воинствующая добродетель».
12. Понятие о влиянии.
13. Классификация видов влияния.
14. Виды психологического противостояния влиянию.

- 15.Классификация видов влияния и противостояния влиянию по признаку психологической цивилизованности или варварства.
16. Манипуляция как социально-психологический феномен.
17. Понятие о манипуляциях.
18. Развитие представлений о манипуляциях, их роли в жизни общества и отдельного человека (Платон, Аристотель, Н. Макиавелли, Гоббс и др.).
- 19.Макиавеллизм и представление Н. Макиавелли о негативной природе человека, как основе манипуляций.
20. Диалог и манипуляция.
- 21.Манипуляции как безнравственное общение и насильственная коммуникация.
- 22.Манипулятивность психологии середины 20 столетия.
23. Отношение к манипуляциям в психоанализе (К. Юнг, А. Адлер, Э. Фромм и др.) и бихевиоризме (Хоманс, Бандура и др.).
24. Отношение к манипуляциям советской психологии.
25. Представление о манипуляциях в постсоветской психологии.
26. Манипуляция как воздействие и деятельность.
- 27.Манипулирование людьми как социально-психологическая проблема.
28. Манипуляции как метод психологического влияния.
29. Основные подходы к пониманию термина «манипуляция» в отечественной и зарубежной психологии.
- 30.Признаки манипуляции по Е.Л. Доценко.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству реферат

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Реферат представлен на высоком уровне (студент в полном объеме осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, владеет профильным понятийным (категориальным) аппаратом и т.п.). Оформлен в соответствии с требованиями предъявляемыми к данному виду работ.
4	Реферат представлен на среднем уровне (студент в целом осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, допустив некоторые неточности и т.п.). В оформлении допущены некоторые неточности в соответствии с требованиями предъявляемыми к данному виду работ.
3	Реферат представлен на низком уровне (студент допустил существенные неточности, изложил материал с ошибками, не владеет в достаточной степени профильным категориальным аппаратом и т.п.). В оформлении допущены ошибки в соответствии с требованиями, предъявляемыми к данному виду работ.
2	Реферат представлен на неудовлетворительном уровне или не представлен (студент не готов, не выполнил задание и т.п.)

Вопросы к контрольным работам:

- 1.Рефлекторные и рефлексивные механизмы психики человека.
- 2.Роль и место рефлекторных социальных реакций и рефлексии в поддержании стабильности и развитии человеческой культуры и цивилизации.
- 3.Свобода, трансцендентность, творчество как экзистенциальные характеристики человека и их значение для психологии влияния.
- 4.Отличия социальной экосистемы человека от мира животных и социальной реальности от объективной действительности.
5. Различия между влиянием и убеждением, между целенаправленным и побочным (непреднамеренным) влиянием.
- 6.Фундаментальные открытия социальной психологии относительно факторов, определяющих поведение человека.
7. Принцип ситуационизма и каналные факторы влияния.
8. Ошибки и заблуждения, связанные с игнорированием или недоучетом влияния ситуации и каналных факторов.
9. Принцип субъективной интерпретации.
10. Ошибки и заблуждения, связанные с игнорированием или недоучетом принципа субъективной интерпретации.
- 11.Техники контраргументации.
- 12.Классификация видов влияния.
13. Представление о социуме и личности как напряженных системах. Основные следствия из представления о напряженных системах.
14. Теория поля Курта Левина.
15. Взаимодействие личности и ситуации.
16. Личность и другие люди как важнейшие элементы ситуации.
17. Внутренняя ситуация личности (внутриличностная ситуация) как фактор влияния на поведение, эмоции и мышление человека.
- 18.Сознательное и осознаваемое (рефлексивное), бессознательное и неосознаваемое (рефлекторное) в психологии влияния.
19. Исторические этапы развития системы социального влияния и убеждения.
20. Особенности современного этапа взаимоотношений личности и социума, личности и группы как системы взаимовлияний.
21. Основные средства психологического влияния.
22. Виды психологического влияния в зависимости от уровня его организации.
23. Коммуникативно-личностный потенциал влияния и его виды.
24. Компенсаторные виды личного влияния.
- 25.Сферы психологического влияния.
26. Понятие о влиянии. Варварское и цивилизованное влияние.
- 27.Психологические средства влияния.
28. Непсихологические средства влияния.
29. Цели влияния.

30. Варварское психологическое влияние.
31. Уровни общения по А. Добрович.
32. Уровни межличностных отношений (по: Доценко Е. Л.).
33. Цивилизованное психологическое влияние.
34. Психологические средства цивилизованного влияния.
35. Цивилизованные виды влияния.
36. Техники аргументации.
37. Техники контраргументации.
38. Классификация видов влияния.
39. Виды психологического противостояния влиянию.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству контрольная работа

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Контрольная работа выполнена на высоком уровне (правильные ответы даны на 90-100% вопросов/задач)
4	Контрольная работа выполнена на среднем уровне (правильные ответы даны на 75-89% вопросов/задач)
3	Контрольная работа выполнена на низком уровне (правильные ответы даны на 50-74% вопросов/задач)
2	Контрольная работа выполнена на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем на 50%)

Промежуточная аттестация (зачет)

Вопросы к зачету

1. Становление и развитие человеческой психики как экосистемы социального взаимодействия и взаимовлияния.
2. Концепция П. Бергера и Т. Лукмана о процессах и структурах социальной реальности.
3. Рефлекторные и рефлексивные механизмы психики человека.
4. Роль и место рефлекторных социальных реакций и рефлексии в поддержании стабильности и развитии человеческой культуры и цивилизации.
5. Свобода, трансцендентность, творчество как экзистенциальные характеристики человека и их значение для психологии влияния.
6. Отличия социальной экосистемы человека от мира животных и социальной реальности от объективной действительности.
7. Различия между влиянием и убеждением, между целенаправленным и побочным (непреднамеренным) влиянием.
8. Фундаментальные открытия социальной психологии относительно факторов, определяющих поведение человека.
9. Принцип ситуационизма и каналные факторы влияния.
10. Ошибки и заблуждения, связанные с игнорированием или недоучетом влияния ситуации и канальных факторов.

11. Принцип субъективной интерпретации.
12. Ошибки и заблуждения, связанные с игнорированием или недоучетом принципа субъективной интерпретации.
13. Представление о социуме и личности как напряженных системах. Основные следствия из представления о напряженных системах.
14. Теория поля Курта Левина.
15. Взаимодействие личности и ситуации.
16. Личность и другие люди как важнейшие элементы ситуации.
17. Внутренняя ситуация личности (внутриличностная ситуация) как фактор влияния на поведение, эмоции и мышление человека.
18. Сознательное и осознаваемое (рефлексивное), бессознательное и неосознаваемое (рефлекторное) в психологии влияния.
19. Исторические этапы развития системы социального влияния и убеждения.
20. Особенности современного этапа взаимоотношений личности и социума, личности и группы как системы взаимовлияний.
21. Основные средства психологического влияния.
22. Виды психологического влияния в зависимости от уровня его организации.
23. Коммуникативно-личностный потенциал влияния и его виды.
24. Компенсаторные виды личного влияния.
25. Сферы психологического влияния.
26. Понятие о влиянии. Варварское и цивилизованное влияние.
27. Психологические средства влияния.
28. Непсихологические средства влияния.
29. Цели влияния.
30. Варварское психологическое влияние.
31. Уровни общения по А. Добрович.
32. Уровни межличностных отношений (по: Доценко Е. Л.).
33. Цивилизованное психологическое влияние.
34. Психологические средства цивилизованного влияния.
35. Цивилизованные виды влияния.
36. Техники аргументации.
37. Техники контраргументации.
38. Классификация видов влияния.
39. Виды психологического противостояния влиянию.
40. Классификация видов влияния и противостояния влиянию по признаку психологической цивилизованности или варварства.
41. Понятие о манипуляциях.
42. Развитие представлений о манипуляциях, их роли в жизни общества и отдельного человека (Платон, Аристотель, Н. Макиавелли, Гоббс и др.).
43. Макиавеллизм и представление Н. Макиавелли о негативной природе человека, как основе манипуляций.
44. Манипулятивность психологии середины 20 столетия.

45. Отношение к манипуляциям в психоанализе (К. Юнг, А. Адлер, Э. Фромм и др.) и бихевиоризме (Хоманс, Бандура и др.).

Вопросы к экзамену

1. Основные подходы к пониманию термина «манипуляция» в отечественной и зарубежной психологии.
2. Дайте определение психологии влияния.
3. Виды психологического влияния в зависимости от уровня его организации.
4. Виды психологического влияния в зависимости от коммуникативно-личностного потенциала субъекта влияния.
5. Укажите основные сферы влияния.
6. Варварское психологическое влияние: принуждение, нападение.
7. Цивилизованное психологическое влияние: аргументация, самопродвижение.
8. Классификация видов влияния.
9. Манипуляция как вызов к скрытой силовой борьбе
10. Анализ орудий влияния по Р. Чалдини: ставка на стереотипное мышление, правило взаимного обмена и др.
11. Механизмы манипулирования.
12. Место манипуляции в системе человеческих отношений.
13. Манипулятивные технологии.
14. Планирование манипуляции.
15. Общие механизмы психологического воздействия.
16. Виды и процессы манипулятивного воздействия.
17. Перечислите типы манипуляторов (по Э. Шострому).
18. Психологическое влияние и его средства: вербальные сигналы, невербальные сигналы, паралингвистические сигналы.
19. Непсихологические средства влияния.
20. Цели влияния.
21. Уровни общения по А. Добрович: примитивный, конвенциональный, духовный и промежуточные: манипулятивный, стандартизованный, игровой и деловой.
22. Уровни межличностных отношений (по: Доценко Е. Л.): доминирование, манипуляция, соперничество, партнерство, содружество.
23. Варварское психологическое влияние: нападение и принуждение, импульсивное и целенаправленное нападение, психологическая игра.
24. Формы операции нападения: деструктивная критика; деструктивные констатации; деструктивные советы.
25. Формы операции принуждения.
26. Манипуляции как промежуточная ступень от варварства к цивилизованному влиянию.
27. Дайте определение цивилизованного психологического влияния.

28. Цивилизованные виды влияния: аргументация, контраргументация, самопродвижение и конструктивная критика.
29. Аргументация. Условия аргументации: согласие партнеров слушать друг друга, эмоциональный «штиль».
30. Общие правила аргументации. Техники аргументации.
31. Контраргументация. Техники контраргументации.
32. Самопродвижение, самопрезентация- правила и техники.
33. Классификация видов влияния.
34. Спорные виды влияния: внушение; заражение; пробуждение импульса к подражанию; формирование благосклонности целевой персоны; просьба; игнорирование. Харизма и обаяние.
35. Принципы влияния Р. Чалдини. Теория реактивного сопротивления Брема.
36. Механизмы психологического воздействия лидеров. Виды лидеров.
37. Механизмы психологического воздействия лидеров: отождествление, подражание, внушение, призывы, логические коммуникации, психологические трюки.
38. Перечислите признаки манипуляции по Е.Л. Доценко.
39. Манипуляция как вид психологического воздействия.
40. Место манипуляции в системе человеческих отношений.
41. Уровни установок на взаимодействие: доминирование, манипуляция, соперничество, партнерство, содружество.
42. Общие механизмы манипулятивного психологического воздействия: удержание контакта; психические автоматизмы; мотивационное обеспечение.
43. Виды и процессы манипулятивного воздействия.
44. Манипулятивные технологии по Е.Л. Доценко.
45. Планирование манипуляции. Структура ситуации.
46. Типы манипуляторов (по Э. Шострому).
47. Дайте определение аргументации и контраргументации.
48. Принципы влияния Р. Чалдини. Теория реактивного сопротивления Брема.
49. Механизмы психологического воздействия лидеров. Виды лидеров
50. Понятие психологических защит.
51. Механизмы психологических защит.
52. Проблема распознавания угрозы манипулятивного вторжения.
53. Деструктивный эффект манипулятивного взаимодействия.
54. Общие правила противостояния деструктивному влиянию.
55. Экспериментальное исследование манипулятивного взаимодействия.
56. Причины внушаемости.
57. Понятие психологических защит.
58. Виды психологических защит по Е. Доценко.

59. Механизмы психологических защит по Е. Доценко: неспецифические защитные действия, протекция личностных структур, защита психических процессов.
60. Манипулятивные технологии: распознавание угрозы манипулятивного вторжения, индикаторы, распознавание манипуляции в живом общении.
61. Приемы защиты от манипуляции по Е. Доценко.
62. Отличие манипуляций от близких к ней понятиям (лжи, неправды, полуправды, сплетен, слухов).
63. Классификация приемов и условий манипулирования.
64. Виды психологических защит.
65. Внешние поведенческие проявления психологической защиты.
66. Факторы, способствующие внушаемости.
67. Понятие защиты по А.У. Харащу.
68. Назовите не психологические средства влияния.
69. Социокультурные предпосылки манипуляции.
70. Структура манипуляции.
71. Способы и приемы манипулирования людьми.
72. Условия манипулирования.
73. Манипуляции общественным сознанием.
74. Роль СМИ в манипулировании общественным сознанием.
75. Манипулятивные приемы в рекламе.
76. Манипулятивные приемы в политической и социальной рекламе.
77. Специфика манипулятивных приемов в телерекламе.
78. Проблема информационно-психологической безопасности населения.
79. Законодательное запрещение манипулятивных приемов в рекламе.
80. Эффективность манипулятивных приемов в рекламе.
81. Характеристика манипуляций в межличностной сфере.
82. Личность манипулятора.
83. Манипулятор как субъект общения.
84. Манипулятивная направленность личности в общении.
85. Пол и возраст как факторы манипулирования.
86. Личностные характеристики объекта манипуляций.
87. Влияние манипулятивных тенденций личности на взаимопонимание.
88. Противодействие манипуляциям.
89. Методы изучения манипулятивных склонностей личности.
90. Какие существуют классификации методов и приемов работы над собой?

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «зачет» и «экзамен»

Шкала оценивания	Характеристика знания предмета и ответов	Зачеты
отлично (5)	Студент глубоко и в полном объеме владеет программным материалом.	зачтено

	Грамотно, исчерпывающе и логично его излагает в устной или письменной форме. При этом знает рекомендованную литературу, проявляет творческий подход в ответах на вопросы и правильно обосновывает принятые решения, хорошо владеет умениями и навыками при выполнении практических задач.	
хорошо (4)	Студент знает программный материал, грамотно и по сути излагает его в устной или письменной форме, допуская незначительные неточности в утверждениях, трактовках, определениях и категориях или незначительное количество ошибок. При этом владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических задач.	
удовлетворительно (3)	Студент знает только основной программный материал, допускает неточности, недостаточно чёткие формулировки, непоследовательность в ответах, излагаемых в устной или письменной форме. При этом недостаточно владеет умениями и навыками при выполнении практических задач. Допускает до 30% ошибок в излагаемых ответах.	
неудовлетворительно (2)	Студент не знает значительной части программного материала. При этом допускает принципиальные ошибки в доказательствах, в трактовке понятий и категорий, проявляет низкую культуру знаний, не владеет основными умениями и навыками при выполнении практических задач. Студент отказывается от ответов на дополнительные вопросы	не зачтено

Лист изменений и дополнений

№ п/п	Виды дополнений и изменений	Дата и номер протокола заседания кафедры (кафедр), на котором были рассмотрены и одобренны изменения и дополнения	Подпись (с расшифровкой) заведующего кафедрой (заведующих кафедрами)