

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ
ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА БЕЗПЕКИ НАСЕЛЕННЯ
КАФЕДРА ПСИХОЛОГІЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ОСОБЛИВИХ УМОВАХ

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
ПСИХОЛОГІЯ ВПЛИВУ ТА ЗАХИСТУ

професійний вибірковий освітній компонент
за освітньо-професійними програмами «Екстремальна та кризова психологія»
підготовки ступеня магістр
у галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
за спеціальністю 053 «Психологія»

Рекомендовано кафедрою психології
діяльності в особливих умовах на
2024- 2025 навчальний рік.
Протокол від __ серпня 2024 р. № 2

Силабус розроблений відповідно до Робочої програми навчальної
дисципліни «Психологія впливу та захисту»

2024 рік

Загальна інформація про дисципліну

Анотація

Знання, отримані під час вивчення навчальної дисципліни «Психологія впливу та захисту», спрямовані на формування уявлення про різноманітні форми впливу в психологічній науці та його складові в різних психологічних концепціях, особливості взаємодій із оточуючими людьми та групами для максимально ефективного результату комунікації.

Уміння будувати позитивний психологічний клімат в комунікативному просторі допоможе молодим спеціалістам та здобувачам вищої освіти студентам та студенткам, курсантам та курсанткам в процесі включення у професійну спільноту. Отримані знання допомагають розвинути практичні вміння, що забезпечують кваліфіковане виконання своїх професійних обов'язків, психологічну та особистісну готовність до виконання професійних обов'язків в психологічній діяльності, забезпечують вміннями комунікації із клієнтами, персоналом в організації та оточуючим середовищем.

Даний курс передбачає теоретичне і практичне оволодіння здобувачами вищої освіти системою знань про особистісні чинники впливу, особливості їх прояву в різноманітних сферах ділової та міжособистісної взаємодії; про стереотипи маскулінності / фемінності та основні психологічні техніки й технології різних методів впливу

Курс передбачає розглянути та засвоїти основні психологічні поняття, що сприятимуть високому рівню професійної компетентності в службовій діяльності. Набуті знання також формують особистість майбутнього професіонала, формують уміння встановлювати соціально-психологічний комунікативний контакт, індивідуально орієнтовану взаємодію, що забезпечує творчий характер процесу спілкування залежно від ситуації.

Інформація про науково-педагогічного працівника

Загальна інформація	Скориніна-Погребна Ольга Володимирівна, професор кафедри психології діяльності в особливих умовах соціально-психологічного факультету, доктор соціологічних наук, професор.
Контактна інформація	м. Харків, вул. Чернишевська, 94, кабінет № 434. Робочий номер телефону – 707-34-74.
E-mail	<0979780197olga@gmail.com>
Наукові інтереси	Кризові стани особистості, особистісне зростання, сімейні та корпоративні конфлікти, соціально-психологічний клімат в організаціях, емоційна

	сфера особистості, стресові стан, психосоматика, самоорганізація життєвого простору, тайм-менеджмент, самооцінки, гендерна психологія та гендерні конфлікти.
Професійні здібності	<p>Професійні знання та значний досвід роботи у психологічному консультуванні, психотерапії у гештальт-напрямку, сімейному консультуванні, дитячому консультуванні, а також досвід тренерської діяльності в різноманітних сферах особистості.</p> <p>А також:</p> <ul style="list-style-type: none"> - спеціальні (знання теорії своєї науки та практичні уміння застосовувати їх у практиці викладання); - психолого-педагогічні (знання психологічних та дидактичних основ викладання дисципліни, знання і урахування психологічних особливостей здобувачів вищої освіти і власних особистісних рис); - методичні (володіння методами, прийомами і засобами донесення наукової інформації до здобувачів). - організаційні (володіння уміннями здійснювати оптимальну організацію власної діяльності та керувати діяльністю групи).
Наукова діяльність за освітнім компонентом	<ol style="list-style-type: none"> 1. Факторы формирования профессиональной направленности студентов-психологов в период обучения в ВУЗе Проблемы экстремальной та кризової психології. Харків, НУГЗУ, 2015. Вип. 17. С. 250-258. 2. Життєві цінності в уявленнях абітурієнтів та їх батьків в сучасному українському суспільстві Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова. Вип. 4 (38). Одеса, 2015. С. 124-131. 3. Мотивація досягнення як фактор професійного успіху психологів Вісник Київського національного лінгвістичного університету. Серія: Педагогіка та психологія. Київ, Нац. лінгв. ун-т, 2015. Вип 28. С. 146-154 4. Стрес, як актуальна проблема емоційної сфери осіб, що знаходяться в зонах підвищеного ризику. Проблеми екстремальної та кризової психології. Харків, НУГЗУ, 2016. Вип. 20. С. 56-62. 5. Трансформаційні ігри та їх роль в практичній психології Науковий вісник херсонського

	<p>державного університет. Серія «психологічні науки». Вип. 3. Том 1. Херсон, 2018. С. 89 -94</p> <p>6. Психологическая готовность субъекта к работе в особых условиях Збірник тез науково-практичної конференції «Міжнародна науково-практична конференція «Інноваційні наукові дослідження в сфері соціології, психології та політичних наук» 10–11 березня 2017 р. м. Сладковічево, Словацька Республіка. С. 126-130.</p> <p>7. Методика формування професійної готовності психолога до діяльності в особливих умовах. Проблеми екстремальної та кризової психології. Харків, НУГЗУ, 2017. Вип. 21.</p> <p>8. Професійно-важливі якості як складова професійної придатності особистості. Наукова дискусія: питання педагогіки та психології: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, Україна, 30 листопада – 1 грудня 2018 року). К.: ГО «Київська наукова організація педагогіки та психології», 2018. Ч. 2. С. 49 – 54.</p> <p>9. Criteria for improving the efficiency of the service sector in the organization of event-tourism activities in the region (on the example of hotel and restaurant business). Modern Technologies of Society Development. Collective Scientific Monograph. -- Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2019. – P. 160-174</p> <p>10. Скориніна-Погребна О.В., Чуєшкова В.Д. Способи розв'язання корпоративних конфліктів та емоційного напруження. Сборник публикаций мультидисциплинарного научного журнала «Архивариус». К.: мультидисциплинарный научный журнал «Архивариус», 2019. С. 57 – 61.</p>
--	--

Час та місце проведення занять з навчальної дисципліни

Аудиторні заняття з навчальної дисципліни проводяться згідно затвердженого розкладу. Електронний варіант розкладу розміщується на сайті Університету (<http://rozklad.nuczu.edu.ua/time-table/teacher?id=466>).

Консультації з навчальної дисципліни проводяться протягом семестру щовівторка з 15.00 до 16.00 в кабінеті № 434. В разі додаткової потреби здобувача в консультації час погоджується з викладачем.

Пререквізити і постреквізити навчальної дисципліни

Пререквізити. Для успішного навчання необхідне опанування навчальними дисциплінами: загальна психологія, екстремальна та кризова психологія, психологія поведінки людини в екстремальних ситуаціях, проблеми психологічної реабілітації, психофізіологія, психологія травмуючих ситуацій, психотерапія.

Постреквізити: виконання індивідуальних занять, диференційний залік.

Характеристика навчальної дисципліни

Метою викладання навчальної дисципліни «Психологія впливу та захисту» є здобувачами вищої освіти поглиблених знань, умінь і навиків в області психологічних закономірностей впливу, поглибленого розуміння механізмів взаємовпливів у взаємодії з іншими людьми, а також засобах протистояння впливам, формування початкових навичок і умінь для практичної роботи у галузі психології. Уміння розпізнавати вплив є необхідним для діяльності психолога-практика, як у індивідуальній діяльності, так і в груповій взаємодії.

Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Форма здобуття освіти Очна (денна)
Статус дисципліни	Професійна вибіркова
Рік підготовки	1-й курс
Семестр	2-й
Обсяг дисципліни	
- в кредитах ЄКТС	3
- кількість модулів	2
- загальна кількість годин	90 год.
Розподіл часу за навчальним планом:	
Лекції	6
Практичні, семінарські	2
Лабораторні	-
Самостійна робота	82
Вид підсумкового контролю	Залік

Результати навчання та компетентності з дисципліни

- досягнення здобувачами вищої освіти таких дисциплінарних результатів навчання:

Дисциплінарні результати навчання	аббревіатура
- самостійно аналізувати літературу з професійної проблематики;	ДРН 1
- формувати творчий підхід до вибору засобів, методів і методичних прийомів в здійсненні допомоги постраждалим	ДРН 2
- враховувати індивідуально-психологічні особливості постраждалих в процесі взаємодії з ними;	ДРН 3
- аналізувати свою професійну діяльність та її результати;	ДРН 4

- формування у здобувачів вищої освіти наступних очікуваних компетентностей:

Очікувані компетентності з дисципліни	аббревіатура
- здатність застосовувати психологічні знання у практичних ситуаціях;	ОК 1
- здатність самостійно планувати, організовувати та здійснювати практичну діяльність;	ОК 2
- здатність усвідомлювати межі своєї компетентності та дотримуватися норм професійної етики;	ОК 3
- здатність адаптуватися до нових ситуацій та здатність до професійної мобільності;	ОК 4

Програма навчальної дисципліни

МОДУЛЬ 1.

Методологічні та теоретичні основи психології впливу

Тема 1.1. Психологія впливу: загальна характеристика.

Поняття “вплив”, “особистий вплив” і “соціальний вплив”. Поняття психологічного впливу. Понятійний апарат психологічного впливу: психотехніка, технологія, метод, прийом, засоби, алгоритм, стратегія, тактика, мішень впливу. Різні параметри впливу за Кабаченко Т.С: навмисний і ненавмисний; прямий і непрямий; безпосередній и опосередкований; явний і прихований; короткочасний і довгостроковий.

Тема 1.2. Фактори і закономірності психологічного впливу на особистість.

Основні механізми впливу (переконання, навіювання, зараження, наслідування). Значення та функції впливів. Підходи до впливу:

психосоціальний підхід, владний підхід, стратегії впливу за Г.А.Ковальовим (імперативна, маніпулятивна, розвивальна). Суб'єкт-суб'єктно і суб'єкт-об'єктно орієнтований вплив; підкорення, ідентифікація і інтерналізація.

Універсальна модель прихованого впливу (збір інформації про адресата, виявлення мішеней впливу і приманок, атракція, спонукання адреса та до дії, виграш ініціатора впливу).

Подолання нав'язаних гендерних стереотипів щодо соматичних, психічних та поведінкових якостей, характерних для чоловіків і жінок.

Тема 1.3. Основні методи здійснення впливів: загальні правила, класичні прийоми.

Ефективність впливів. Модель прихованого впливу та її реалізація (трансактний аналіз, нейролінгвістичне програмування (НЛП), методи переконання).

Соціальні автоматизми за Р.Чалдіні (принцип “взаємного обміну”, принцип “зобов'язання й послідовності”, принцип “соціального доказу”, принцип “прихильності”, принцип “авторитета”, принцип “дефіциту”).

Конструктивні-неконструктивні види впливу і контрвпливу Види переконання: аргументація тезис, аргумент, види аргументації (одностороння, двостороння, пряма, непряма), техніки аргументації (“метод позитивних відповідей Сократа”, “метод двосторонньої аргументації”). Види навіювання (пряме, опосередковане, навмисне, ненавмисне, самонавіювання, гіпнотичне). Види зараження (довільне, мимовільне). Види наслідування (конгруенція, інтерпорація, узгодження, супровід, референтність, логічне - нелогічне, внутрішнє - зовнішнє, всередині одного соціального прошарку - всередині кількох, наслідування-мода - наслідування-звичай, довільне - мимовільне).

Гендерні аспекти здійснення впливів: пошук загальних особливостей.

Тема 1.4. Вплив як маніпуляція: причини, передумови, корені маніпуляції.

Поняття маніпуляції. Критерії, ознаки маніпуляції. Причини, передумови, корені маніпуляції. Мішені маніпуляторів свідомості знакові системи, почуття, мислення, відчуття, сприймання, пам'ять. Види маніпулятивного впливу: за Е. Шостромом (активний, пасивний, змагальний, байдужий, “диктатор”, “слинтяй”, “калькулятор”, “прилипала”, “задирака”, “хороший хлопець”, “суддя”, “захисник”), за Сидоренко О.В. (гедоністична, прагматична, зустрічна), за Доценко Е.Л. (“перцептивні маріонетки”, “конвенціональні роботи”, “живі знаряддя”, “скерований умовивід”, “експлуатація особистості адресата”, “духовне помикання”) Складові маніпуляції. Маніпулятивна технологія. Механізми маніпулятивного впливу. Деструктивність маніпулятивного впливу.

Тема 1.5. Вплив у різних сферах життєдіяльності.

Багатогранність соціальних й індивідуальних реальностей людей: переваги та недоліки. Залежність людини від впливів соціуму й інших індивідів, уразливість для негативних впливів та ілюзій.

Вплив групи на особистість: конформізм, фасилітація, соціальні лінощі, групова поляризація, групування мислення, вплив меншості. Масові впливи у великих групах: деіндивідуалізація, масова комунікація. Управління й маніпуляція в юрбі. Слухи. Вожаки юрби та їх способи переконання.

Феномен деструктивних культів й контролю свідомості. Пояснення контролю свідомості: екзотичні й буденні психологічні маніпуляції. Основні моделі контролю свідомості (реформування мислення). Методи вербовки та контролю свідомості в деструктивних культурах. Групове мислення як механізм впливу на особистість в деструктивному культі. Психологічні механізми впливу на особистість в культі. Вплив деструктивних релігійних сект на психічне здоров'я й особистість людини.

Впливи в торгівлі, рекламі та політиці. Інформаційні впливи й засоби масової комунікації. Пропаганда й дискусійне переконання: різниця принципів й механізмів. Впливи в процесах виховання та освіти.

МОДУЛЬ 2

Психологічний захист, його призначення та види

Тема 2.1. Теорії захисту від впливів.

Психологічні особливості протистояння впливам. Залежності: попередження та подолання. Універсальний алгоритм захисту. Активний і пасивний захист. Специфічні та неспецифічні захисти від маніпуляцій.

Тема 2.2. Методи захисту від маніпулятивних впливів.

Контрманіпуляція (“метод перелицювання аргументів партнера”, “метод розгортання аргументації”, “метод розподілу аргументів”). Способи виявлення обману чи спроби впливу. Цивілізоване протистояння впливу за Е.В.Сидоренко, методи цивілізованого протистояння впливові (моніторинг емоцій, психологічне самбо, інформаційний діалог, конструктивна критика, цивілізована конфронтація, енергетична мобілізація, творчість, ухилення, відмова), техніки психологічного самбо (“безкінечного уточнення”, “зовнішнього погодження” або “наведення туману”, “зламаної платівки”, “англійського професора”), техніки інформаційного діалогу (питання на прояснення суті справи, питання на прояснення цілей маніпулятора, відповіді й повідомлення, пропозиції по суті справи, пропозиції обмеження сфери обговорення, відмова чи відстрочка відповіді), техніки конструктивної критики (висловлювання сумніву в доцільності, цитування минулого випадку, посилення на три причини).

Тема 2.3. Проблеми захисту від негативного інформаційно-психологічного впливу.

Інформаційно-психологічна безпека особистості: стан та можливості психологічного захисту. Проблеми соціально-психологічної екології и безпеки. Етичні та юридичні аспекти впливу й переконання. Необхідність цілеспрямованого формування культури впливу и сприйняття впливів. Можливості, межі й перспективи цілеспрямованого (усвідомленого) впливу и переконання.

Розподіл дисципліни у годинах за формами організації освітнього процесу та видами навчальних занять:

Назви модулів і тем	Форма здобуття освіти (очна (денна))					
	Кількість годин					
	усього	у тому числі				
лекції		практичні (семінарські) заняття	лабораторні заняття	самостійна робота	модульна контрольна робота	
2- й семестр						
Модуль 1						
Тема 1.1. Психологія впливу: загальна характеристика.	10				10	
Тема 1.2. Фактори і закономірності психологічного впливу на особистість.	14	2			12	
Тема 1.3. Основні методи здійснення впливів: загальні правила, класичні прийоми.	16	2	2		12	
Тема 1.4. Вплив як маніпуляція: причини, передумови,	10				10	

корені маніпуляції						
Разом за модулем 1	50	4	2		44	
2- й семестр						
Модуль 2						
Тема 2.1. Теорії захисту від впливів.	12				12	
Тема 2.2. Методи захисту від маніпулятивних впливів.	14	2			12	
Тема 2.3 Проблеми захисту від негативного інформаційно психологічного впливу.	14				14	
Разом за модулем 2	40	2			38	
	90	6	2		82	

Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Модель прихованого впливу та її реалізація (транзактний аналіз, нейролінгвістичне програмування (НЛП), методи переконання, соціальні автоматизми за Р.Чалдіні).	2
	Разом	2

Форми та методи навчання і викладання

В навчальній дисципліні використовуються такі методи навчання і викладання:

- *методи навчання за джерелами набуття знань*: словесні методи навчання (лекція, пояснення, бесіда, інструктаж); наочні методи навчання (ілюстрація, демонстрація, спостереження); практичні методи навчання (практична робота);

- *методи навчання за характером логіки пізнання*: аналітичний; синтетичний;

- методи навчання за рівнем самостійної розумової діяльності тих, хто навчається: проблемний виклад; частково-пошуковий;

- інноваційні методи навчання: робота з навчально-методичною літературою та відео метод; навчання з використанням технічних ресурсів; інтерактивні методи;

- самостійна робота, а саме використання набутих знань при розв'язанні програмних завдань.

Оцінювання освітніх досягнень здобувачів вищої освіти

Засоби оцінювання

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання є: дві модульні контрольні роботи, доповіді на практичні заняття, презентації результатів виконаних завдань та досліджень.

Оцінювання рівня освітніх досягнень здобувачів за освітніми компонентами, здійснюється за 100-бальною шкалою, що використовується в НУЦЗ України з переведенням в оцінку за рейтинговою шкалою - ЄКТС та в 4-бальну шкалу.

Таблиця відповідності результатів оцінювання знань з навчальної дисципліни за різними шкалами

За 100-бальною шкалою, що використовується в НУЦЗ України	За рейтинговою шкалою (ЄКТС)	За 4-бальною шкалою
90–100	A	відмінно
80–89	B	добре
65–79	C	
55–64	D	задовільно
50–54	E	
35–49	FX	незадовільно
0–34	F	

Критерії оцінювання

Поточний контроль результатів навчання здобувачів освіти проводиться у формі фронтального та індивідуального опитування, виконання письмових завдань, підготовки доповідей, вирішення практичних ситуацій, модульної контрольної роботи тощо.

Підсумковий контроль проводиться у формі диференційного заліку.

Розподіл та накопичення балів, які отримують здобувачі, за видами

навчальних занять та контрольними заходами з дисципліни

Види навчальних занять	Кількість навчальних занять	Максимальний бал за вид навчального заняття	Сумарна максимальна кількість балів за видами навчальних занять
І. Поточний контроль			
Модуль 1	лекції*	2	8
	практичні заняття		
Разом за модуль 1			12
Модуль 2	лекції*	1	4
	Практичні заняття	1	6
Разом за модуль 2			10
Індивідуальна робота			32
Контрольна робота			50
Разом за поточний контроль			100
Підсумковий контроль (диференційний залік)			
Разом за всі види навчальних занять та контрольні заходи			100

*нарахування балів здійснюється за активну участь у дискусійних питаннях

- 0 – відсутність активності.
- 1 – участь в обговоренні одного питання
- 2 – участь в обговоренні двох питань
- 3 -4 – участь в обговоренні трьох питань.

Поточний контроль

Критерії поточного оцінювання знань здобувачів на практичному занятті:

4-3 бали – завдання виконане в повному обсязі, відповідь вірна, наведено аргументацію, використовуються професійні терміни. Граматично і стилістично без помилок оформлений звіт;

2 бали – завдання виконане, але обґрунтування відповіді недостатнє, у звіті допущені незначні граматичні чи стилістичні помилки;

1 бал – завдання виконане частково, у звіті допущені незначні помилки.

0 балів – завдання не виконане або у звіті допущені значні помилки.

Викладачем оцінюється повнота розкриття питання, цілісність, системність, логічна послідовність, вміння формулювати висновки, акуратність оформлення письмової роботи, самостійність виконання.

Індивідуальна самостійна робота включає чотири завдання (32 бали)*.

1. Виконання практичних завдань на клієнтах (6 балів за одне завдання*2)

2. Придумати та описати творче завдання до дисципліни. Під творчими завданнями розуміється: інтерактивні завдання, розвивальні завдання, кросворди за темою та інші креативні пропозиції (6 бали).

3. Навести приклади проблемних ситуацій в організаціях та запропонувати засоби їх вирішення (індивідуальне консультування з клієнтом, програма трнінгу в організації та ін.). (6 бали)

4. Знайти відео матеріали мотиваційних тренігів, вебінарів, лекцій тощо з тематики дисципліни та зробити їх характеристику (4 бали за 1 відео, але не ббільше 2).

*Викладачем оцінюється повнота розкриття питання, цілісність, системність, логічна послідовність, вміння формулювати висновки, акуратність оформлення письмової роботи, самостійність виконання.

Запитання для підготовки до контрольних робіт Модуль 1.

1. Охарактеризуйте поняття «вплив», «особистий вплив», «психологічний вплив», «соціальний вплив».

2. Проаналізуйте понятійний апарат психологічного впливу: психотехніка, технологія, метод, прийом, засоби, алгоритм, стратегія, тактика, мішень впливу.

3. Опишіть різні параметри впливу за Кабаченко Т.С.

4. Що означають навмисний і ненавмисний; прямий і непрямий; безпосередній і опосередкований; явний і прихований; короткочасний і довгостроковий впливи.

5. Дайте характеристику основних механізмів впливу (переконання, навіювання, зараження, наслідування).

6. Наведіть приклади різних методів переконання.

7. Охарактеризуйте навіювання як метод психологічного впливу та його види.

8. В чому полягають значення та функції впливів.

9. Підходи до впливу: психосоціальний підхід, владний підхід.

10. Стратегії впливу за Г.А.Ковальовим (імперативна, маніпулятивна,

розвивальна).

11. Суб'єкт-суб'єктно і суб'єкт-об'єктно орієнтований вплив; підкорення, ідентифікація і інтерналізація.

12. Універсальна модель прихованого впливу (збір інформації про адресата, виявлення мішеней впливу і приманок, атракція, спонукання адресата до дії, виграш ініціатора впливу).

13. охарактеризуйте ефективність впливів.

14. Класифікація методів впливу: вплив на суб'єктивні моделі дійсності, вплив на джерела активності, вплив на фактори-регулятори прояву активності, вплив на фонові стани.

15. Модель прихованого впливу та її реалізація в контексті трансактного аналізу.

16. Модель прихованого впливу та її реалізація в контексті нейролінгвістичного програмування (НЛП).

17. Соціальні автоматизми за Р.Чалдіні (принцип “взаємного обміну”, принцип “зобов'язання й послідовності”, принцип “соціального доказу”, принцип “прихильності”, принцип “авторитета”, принцип “дефіциту”).

18. Види переконання: аргументація тезис, аргумент, види аргументації (одностороння, двостороння, пряма, непряма), техніки аргументації (“метод позитивних відповідей Сократа”, “метод двосторонньої аргументації”).

19. Види аргументації (одностороння, двостороння, пряма, непряма).

20. Техніки аргументації (“метод позитивних відповідей Сократа”, “метод двосторонньої аргументації”).

21. Види навіювання (пряме, опосередковане, навмисне, ненавмисне, самонавіювання, гіпнотичне).

22. Види зараження (довільне, мимовільне).

23. Види наслідування (конгруенція, інтерпорація, узгодження, супровід, референтність, логічне - нелогічне, внутрішнє - зовнішнє, всередині одного соціального прошарку - всередині кількох, наслідування-мода - наслідування-звичай, довільне - мимовільне).

24. Поняття, критерії та ознаки маніпуляції.

25. Причини, передумови, корені маніпуляції.

26. Мішені маніпуляторів свідомості знакові системи, почуття, мислення, відчуття, сприймання, пам'ять.

27. Види маніпулятивного впливу: за Е. Шостромом (активний, пасивний, змагальний, байдужий, “диктатор”, “слинтяй”, “калькулятор”, “прилипала”, “задирака”, “хороший хлопець”, “суддя”, “захисник”).

28. Види маніпулятивного впливу за Сидоренко О.В. (гедоністична, прагматична, зустрічна).

29. Види маніпулятивного впливу за Доценко Е.Л. (“перцептивні маріонетки”, “конвенціональні роботи”, “живі знаряддя”, “скерований умовивід”, “експлуатація особистості адресата”, “духовне помикання”)

30. Охарактеризуйте складові маніпуляції.

31. Маніпулятивна технологія та механізми маніпулятивного впливу.

32. Деструктивність маніпулятивного впливу.
33. Багатогранність соціальних й індивідуальних реальностей людей: переваги та недоліки.
34. Залежність людини від впливів соціуму й інших індивідів, уразливість для негативних впливів та ілюзій.
35. Вплив групи на особистість: конформізм, фасилітація, соціальні лінощі, групова поляризація, групування мислення, вплив меншості.
36. Масові впливи у великих групах: деіндивідуалізація, масова комунікація.
37. Управління й маніпуляція в юрбі.
38. Слухи як механізм впливу на особистість.
39. Вожаки юрби та їх способи переконання.
40. Феномен деструктивних культур й контролю свідомості.
41. Особливості залучення чоловіків і жінок до різних видів комунікації.
42. Гендерні аспекти здійснення впливів: пошук загальних особливостей.
43. Власні гендерні стереотипи та навички їх подолання;
44. Стереотипи маскулінності / фемінності.
45. Подолання нав'язаних гендерних стереотипів щодо соматичних, психічних та поведінкових якостей, характерних для чоловіків і жінок.

МОДУЛЬ 2

1. Психологічні особливості протистояння впливам.
2. Залежності: попередження та подолання.
3. Універсальний алгоритм захисту.
4. Активний і пасивний захист.
5. Специфічні та неспецифічні захисти від маніпуляцій.
6. Система методів психологічної протидії впливам.
7. Контрманіпуляція (“метод перелицювання аргументів партнера”, “метод розгортання аргументації”, “метод розподілу аргументів”).
8. Способи виявлення обману чи спроби впливу.
9. Цивілізоване протистояння впливу за Е.В.Сидоренко.
10. Методи цивілізованого протистояння впливові (моніторинг емоцій, психологічне самбо, інформаційний діалог, конструктивна критика, цивілізована конфронтація, енергетична мобілізація, творчість, ухилення, відмова).
11. Техніки психологічного самбо (“безкінечного уточнення”, “зовнішнього погодження” або “наведення туману”, “зламаної платівки”, “англійського професора”).
12. Техніки інформаційного діалогу (питання на прояснення суті справи, питання на прояснення цілей маніпулятора, відповіді й повідомлення, пропозиції по суті справи, пропозиції обмеження сфери обговорення, відмова чи відстрочка відповіді).
13. Техніки конструктивної критики (висловлювання сумніву в

доцільності, цитування минулого випадку, посилення на три причини).

14. Інформаційно-психологічна безпека особистості: характеристика безпеки.

15. Стан та можливості психологічного захисту.

16. Проблеми соціально-психологічної екології и безпеки.

17. Етичні та юридичні аспекти впливу й переконання.

18. Необхідність цілеспрямованого формування культури впливу.

19. Особливості сприйняття впливів.

20. Можливості, межі й перспективи цілеспрямованого (усвідомленого) впливу и переконання.

Політика викладання навчальної дисципліни

1. Активна участь в обговоренні навчальних питань, попередня підготовка до семінарських та практичних занять за рекомендованою літературою, якісне і своєчасне виконання завдань.

2. Сумлінне виконання розкладу занять з навчальної дисципліни (здобувачі вищої освіти, які запізнилися, до заняття не допускаються).

3. З навчальною метою під час заняття мобільними пристроями дозволяється користуватися тільки з дозволу викладача.

4. Здобувач вищої освіти має право дізнатися про свою кількість накопичених балів у викладача навчальної дисципліни та вести власний облік цих балів.

5. Здобувачі повинні діяти відповідно до політики НУЦЗ України щодо академічної доброчесності.

6. Викладач буде вдячний, якщо здобувач надасть відгук щодо якості навчання та висловіть свої пропозиції з покращення змісту курсу та форм роботи.

7. Інклюзивність навчання - система освітніх послуг, гарантованих державою, що базується на принципі недискримінації, врахуванні багатоманітностей людини, ефективному залученні та включенні до освітнього процесу всіх його учасників.

8. Дати, коли фіксується виконання або невиконання студентом навчального плану, визначаються графіками сесії.

9. Студентові, який має невідпрацьовані незадовільні оцінки чи пропущені заняття, семестрова середня арифметична оцінка за результатами поточного контролю, виставляється після їх відпрацювання.

10. При модульному контролі оцінці підлягають: рівень теоретичних знань та практичні навички з тем, включених до змістових модулів; самостійне опрацювання тем.

11. Контрольне завдання виконується кожним студентом індивідуально. Самостійність виконання студентом свого завдання та

дотримання встановленого порядку проведення контрольного заходу контролюється викладачем.

12. Перескладання позитивних модулів не допускається. Перескладання негативних результатів поточного модульного контролю (чи неявок без поважних причин) дозволяється до настання дати проведення наступного модуля.

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Література

1. Скориніна-Погребна О.В., Факторы формирования профессиональной направленности студентов-психологов в период обучения в ВУЗе Проблемы экстремальной та кризової психології. Харків, НУГЗУ, 2015. Вип. 17. С. 250-258.
2. Скориніна-Погребна О.В., Життєві цінності в уявленнях абітурієнтів та їх батьків в сучасному українському суспільстві Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова. Вип. 4 (38). Одеса, 2015. С. 124-131.
3. Скориніна-Погребна О.В., Мотивація досягнення як фактор професійного успіху психологів Вісник Київського національного лінгвістичного університету. Серія: Педагогіка та психологія. Київ, Нац. лінгв. ун-т, 2015. Вип 28. С. 146-154
4. Скориніна-Погребна О.В., Стрес, як актуальна проблема емоційної сфери осіб, що знаходяться в зонах підвищеного ризику. Проблеми екстремальної та кризової психології. Харків, НУГЗУ, 2016. Вип. 20. С. 56-62.
5. Скориніна-Погребна О.В., Трансформаційні ігри та їх роль в практичній психології Науковий вісник херсонського державного університет. Серія «психологічні науки». Вип. 3. Том 1. Херсон, 2018. С. 89 -94
6. Скориніна-Погребна О.В., Психологическая готовность субъекта к работе в особых условиях Збірник тез науково-практичної конференції «Міжнародна науково-практична конференція «Інноваційні наукові дослідження в сфері соціології, психології та політичних наук» 10–11 березня 2017 р. м. Сладковічево, Словацька Республіка. С. 126-130.
7. Скориніна-Погребна О.В., Методика формування професійної готовності психолога до діяльності в особливих умовах. Проблеми екстремальної та кризової психології. Харків, НУГЗУ, 2017. Вип. 21.
8. Скориніна-Погребна О.В., Професійно-важливі якості як складова професійної придатності особистості. Наукова дискусія: питання педагогіки та психології: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, Україна, 30 листопада – 1 грудня 2018 року). К.: ГО «Київська наукова організація педагогіки та психології», 2018. Ч. 2. С. 49 – 54.
9. Criteria for improving the efficiency of the service sector in the organization of event-tourism activities in the region (on the example of hotel and restaurant

business). Modern Technologies of Society Development. Collective Scientific Monograph. -- Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2019. – P. 160-174

10. Скориніна-Погребна О.В., Чуєшкова В.Д. Способи розв'язання корпоративних конфліктів та емоційного напруження. Сборник публікацій мультидисциплінарного научного журналу «Архивариус». К.: мультидисциплінарний научний журнал «Архивариус», 2019. С. 57 – 61.

1. Варій М. Й. Психологічний захист особистості // Загальна психологія : підручник – Режим доступу :<http://textbooks.net.ua/content/view/5574/47/>. — 2-ге вид., випр. і доп. — К. : “Центр учбової літератури”, 2007. — 968 с.

2. Гуменюк О. Концепції психологічного впливу в сучасній психології // Психологія і суспільство. – 2003. – № 1. – С. 34-90.

3. Гуменюк О. Психологія взаємостосунків: від переконання до впливу // Психологія і суспільство. – 2006. – № 1. – С. 142-149.

4. Москаленко В.В. Соціальна психологія. Підручник. Видання 2-ге, виправлене та доповнене – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 688 с.

5. Олійник В. В. Спілкування як комунікативний феномен: соціально-психологічні аспекти // Питання психології. – Вісник Національного університету оборони України. – № 2 (33). – 2013.

6. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Підручник: У 2 кн. Кн.2: Соціальна психологія груп. Прикладна соціальна психологія. – К.: Либідь, 2006. – 560 с.

7. Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія міжособистісного впливу // Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Підручник: У 2 кн. Кн.1: Соціальна психологія особистості і спілкування. – К.: Либідь, 2004. – 576 с. – С.521-544.

8. Татенко В. Соціальна психологія впливу : [монографія] / В. Татенко ; Акад. пед. наук України, Ін-т соц. та політ. психології. – К. : Міленіум, 2008. – 215 с.

Інформаційні ресурси

Освітній YouTube-канал Скориніної-Погребної Ольги Володимирівни.

Режим доступу:

<https://www.youtube.com/channel/UCyvPtwtUp8bPks435rSWEw>

Розробник:

професор кафедри
психології діяльності
в особливих умовах

Ольга СКОРИНІНА-ПОГРЕБНА