

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГИИ

КАФЕДРА ПСИХОЛОГИИ

МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

**Методические указания для выполнения контрольных работ студентами заочной
формы обучения по направлению 37.03.01 «Психология»**



Красноярск, 2020

Издаётся по решению научно-методического совета факультета психологии АНО ВО СИБУП

Рецензенты:

Нургалеев Владимир Султанович

Доктор психологических наук, профессор, кафедра педагогики и психологии профессиональной деятельности ФГБОУ ВО СибГТУ

Арышева А.П.

Методы психологического воздействия: Методические указания для выполнения контрольных работ студентами заочной формы обучения по направлению 37.03.01 «Психология» / АНО ВО СИБУП. – Красноярск, 2020. – 21 с.

Методические указания отражают требования к уровню освоения программы, к выполнению контрольной работы и включают задания для контрольной работы, задания для самопроверки. Представлены контрольные вопросы.

© АНО ВО СИБУП, 2020

© Арышева А.П., 2020

СОДЕРЖАНИЕ

ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	4
ВАРИАНТЫ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ.....	6
КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ.....	19
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	20

ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Методы психологического воздействия» является частью вариативного блока цикла профильных дисциплин подготовки студентов по направлению 030300.62 Психология. Дисциплина реализуется на факультете психологии Сибирского института бизнеса, управления и психологии кафедрой психологии.

Люди живут не просто в обществе, а если говорить более точно, в сообществе. И получается, что человек постоянно окружен себе подобными, а значит, постоянно подвергается воздействию различных раздражителей. В психологии существует целый ряд ключевых тем и направлений, среди них можно выделить тему межличностного воздействия. В рамках этой темы изучаются процессы и результаты изменения поведения человека, его воззрений под воздействием других людей, средств массовой информации, рекламы и пр. Предметом изучения становится сам процесс влияния одного человека на другого или группу лиц. Что же такое «влияние»? Коротко «влияние» можно определить как способность своими поступками, действиями и поведением в целом блокировать, видоизменять, деформировать или переориентировать чужой, неприемлемый для нас (по каким – либо причинам) коммуникативный рисунок. Здесь речь идет не только процессе коммуникации, как способе передачи информации между людьми. Здесь процесс общения понимается во всем его многообразии: процесс перцепции и интеракции.

Из сказанного выше вытекает простой вывод – процесс воздействия пронизывает всю человеческую жизнь, всю жизнедеятельность человека. Следует оговориться, что не всякое воздействие есть нанесение вреда человеку. Воздействие будет положительным или отрицательным в зависимости от целей и средств (в частности, использование человека в своих целях или взаимодействие с ним) применяемых для достижения цели.

Попытки управлять человеком или группой людей нередко наталкиваются на их сопротивление. В этом случае перед инициатором управляющего воздействия открываются два пути:

1. Попытки заставить выполнить навязываемое им действие, т.е. сломить сопротивление.
2. Замаскировать управляющее воздействие так, чтобы они не вызвали возражений.

Понятно, что применение второго способа невозможно – намерение разгадано и адресат настороже. Ко второму способу прибегают тогда, когда предвидят сопротивление и поэтому сразу делают ставку на скрытое воздействие. Фактически в каждой группе людей есть лицо, которое влияет на других, причем часто незаметно, и другие бессознательно подчиняются ему. В научной психологии разработано достаточно большое количество способов, позволяющие как воздействовать на другого человека или группу лиц, так и противостоять влиянию другого человека или ситуаций.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с возможностями воздействия на человеческую психику; способы и формы изменения поведения оппонента; методы и техники влияния на человека в контексте разных ситуаций; факторы и условия, оказывающие влияние на эффективность применения различных техник воздействия, а так же оценка успешности проведенного воздействия.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельная работа, индивидуальные консультации студентов и консультации перед сдачей экзамена.

При проведении семинаров применяются интерактивные методы обучения – работа в малых группах, ролевые игры, анализ ситуационных задач, подготовка студентами индивидуального отчета.

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля: выполнение контрольной работы; групповая работа, изучение рекомендованной литературы; также учитывается своевременность сдачи работ, аккуратность их выполнения.

Итоговый контроль по дисциплине осуществляется в форме экзамена (устное собеседование/решение задач).

Целью освоения дисциплины является достижение следующих результатов образования (РО):

Знания:

- знание основных видов и техник влияния на человеческую психику;

- понимание закономерностей применения и защиты от воздействия;
- знание основных вербальных и невербальных характеристик поведения человека;
- знания основных мишеней для воздействия.

Умения теоретические:

- умение определять тип воздействия в ситуации адресата;
- умение определять тип и метод воздействия в ситуации инициатора воздействия;
- умение подбирать тип защиты от воздействия;
- умение составлять психологический портрет личности.

Умения практические:

- умение описывать и интерпретировать поведение человека в ситуации воздействия;
- умение применять метод и тип воздействия (защиты от него) в зависимости от психологических характеристик оппонента;
- умение осуществлять контр-воздействие.

Навыки:

- навык составления психологического портрета личности;
- навык создавать алгоритм влияния.

Перечисленные РО являются основой для формирования следующих компетенций:

Общекультурных:

ОК-6 - способностью работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия.

Профессиональных:

ПК-8 – ассистирование деятельности магистра или специалиста-психолога при осуществлении психологического вмешательства и воздействия с целью оптимизации психического функционирования индивида, группы, сообщества в различных сферах жизнедеятельности;

ПК-7 - способностью к участию в проведении психологических исследований на основе применения общепрофессиональных знаний и умений в различных научных и научно-практических областях психологии.

ПК-14 - способностью к реализации психологических технологий, ориентированных на личностный рост сотрудников организации и охрану здоровья индивидов и групп.

Варианты для контрольной работы

Вариант 1

Задание 1. Составьте список невербальных и вербальных показателей поведения человека.

Задание 2. Выделите тезис (ы), аргументы и форму в следующем отрывке:

«В 1958 году в Ленинграде я слушал рассказ Владимира Николаевича Шамова о первом переливании крови в СССР. Он рассказывал тогда, как ему трудно было найти доноров даже за плату. И вот он решил узаконить донорство, юридически оформить ответственность доноров. Вопрос этот был поставлен на рассмотрение съезда юристов. И что же сказали юристы в первые годы Советской власти? Они сказали, что продажа крови — это продажа части тела. В сущности, это то же самое, что торговля всем телом. Юристы назвали донорство проституцией. В.Н. Шамов получил упрек в том, что он стремится узаконить проституцию...» (Углов Ф. Под белой мантией // Наш современник. 1981, № 9 С. 165)

Задание 3. Ниже приведен ряд жизненных ситуаций. Ваша задача при помощи различных техник манипуляции добиться поставленной цели.

1. Жена не хочет идти в магазин и просит об этом мужа.
2. Девочка подросток хочет конкретную вещь, которую мать отказывается покупать.
3. Девушка «убеждает» своего молодого человека пойти в кино на фильм, который он уже видел.

Задание 4. Сформулируйте не менее 5 комплиментов.

Задание 5. Сформулируйте ответ на нападение в технике бесконечного уточнения.

1. Как ты можешь носить майку с таким рисунком? Это нелепо!
2. Эта юбка тебе не идет! Она тебя полнит.

Задание 6. Сформулируйте развернутый ответ на приведенные высказывания в технике «частичного согласия».

1. Как здорово что летом бывает холодным!
2. Поп – направление в музыки самое лучшее!

Задание 7. Сформулируйте ответ на нападение в технике «Английский профессор». 7

1. Этот цвет волос тебя старит.
2. Сделай это по другому, такой способнее подходит.

Вариант 2

Задание 1. Составьте список слабостей человека, как мишень для манипуляции.

Задние 2. Проследите ход мыслей аргументатора, и найдите противоречия в его логике.

«Ну вот, внучек, ты даешь мне 24т. руб. на полгода. Ох, хорошо! Но вот смотри, я посчитала, сколько мне будет приходиться в месяц, и оказалось, что 31 тысяча!

Как так может быть, не пойму. Вот смотри:

24 делим на 6. 3 раза точно получается? Точно.

Пишем $3 \times 6 = 18$.

$24 - 18 = 6$.

$6 : 6 = 1$. Вот, 31 тысяча!

Повторяю умножением:

31

х6

—

6

18

—

24

Правильно!

Проверяю сложением:

3 1

3 1

3 1

3 1

3 1

3 1

—

$18 + 6 = 24$

6 по 3 будет 18. А потом добавляем единицы – опять получается 24!

В чем же ошибка, внучек?»

Задание 3. Ниже приведен ряд жизненных ситуаций. Ваша задача при помощи различных техник манипуляции добиться поставленной цели

1. Муж собирается смотреть футбольный матч, во время которого идет любимый сериал жены.

2. Мать «убеждает» подростка сына складывать грязные носки в корзину для грязного белья, а не запихивать их под диван.

3. Подчиненный хочет подписать бумагу, которую шеф вряд ли одобрит.

Задание 4. Определите тип мишени и технику манипуляции.

«И сказала одна женщина: о, господин мой! я и эта женщина живем в одном доме; и я родила при ней в этом доме. На третий день после того, как я родила, родила и эта женщина; и были мы вместе, и в доме никого постороннего с нами не было; только мы две были в доме. И умер сын этой женщины ночью; ибо она заспала его. И встала она ночью, и взяла сына моего от меня, когда я, раба твоя, спала, и положила его к своей груди, а своего мертвого сына положила к моей груди. Утром я встала, чтобы покормить сына моего, и вот, он был мертвый; а когда я всмотрелась в него утром, то это был не мой сын, которого я родила. И сказала другая женщина: нет, мой сын живой, а твой сын мертвый. А та говорила ей: нет, твой сын мертвый, а мой живой. И говорили они так пред царем. И сказал царь: эта говорит: «мой сын живой, а твой сын мертвый»; а та говорит: «нет, твой сын мертвый, а мой сын живой». И сказал царь: подайте мне меч. И принесли меч к царю. И сказал царь: рассеките живое дитя надвое, и отдайте половину одной, и половину другой. И отвечала та женщина, которой сын был живой, царю: о, господин мой! отдайте ей этого ребенка живого и не умерщвляйте его. А другая говорила: пусть же не будет ни мне, ни тебе, рубите. И отвечал царь и сказал: отдайте этой живое дитя, и не умерщвляйте его; она его мать.

И услышал весь Израиль о суде, как рассудил царь; и стали бояться царя; ибо увидели, что мудрость Божия в нем, чтобы производить суд».

Задание 5. Сформулируйте не менее 5 комплиментов.

Задание 6. Сформулируйте ответ на нападение в технике бесконечного уточнения.

1. Ты все делаешь как твой отец (мать).

2. Ах, да ты деревенский! Тогда понятно почему ты все делаешь не так.

Задание 7. Сформулируйте развернутый ответ на приведенные высказывания в технике «частичного согласия».

1. Каждый человек мечтает купить свой собственный остров!

2. Ужасно что девушки приходят на свидание с опозданием!

3. Студент N установил рекорд по количеству прогулянных занятий!

Вариант 3

Задание 1. Составьте список групповых эффектов, которые могут быть использованы для влияния на личность человека.

Задание 2. Сформулируйте правильный ответ. Аргументируйте (проиллюстрируйте) его.

Инструкция: «Есть три фирмы – А, В и С. Фирмы А и В построили для отдыха своих сотрудников трехэтажный коттедж. При этом фирма А внесла в строительство коттеджа 3 доли, а фирма В – 5 долей. Однако, когда коттедж был достроен, фирмы на общем совете пришли к выводу, что каждой из них достаточно одного этажа, а третий можно продать. Подвальный этаж и террасу на крыше все три фирмы могут использовать в равных долях.

Фирма С предлагает продать ей один этаж коттеджа за 80 тысяч рублей.

Как должны распределить между собой 80 тысяч, полученные от продажи одного из трех этажей коттеджа, фирмы А и В?»

Задание 3. Определите тип мишени и технику манипуляции.

1. В американском городе Кливленде директор зоопарка был весьма огорчен поведением молодой гориллы - она упорно отказывалась от еды. Поэтому он ежедневно залезал к ней в клетку, ел фрукты, хлеб, жаркое до тех пор, пока неопытная горилла, подражая ему, не научилась есть самостоятельно. Дальше дело пошло само - физиологическая потребность в пище плюс приобретенный навык сделали свое дело: детеныш прибавил в весе

2. Электрик фирмы требовал повышения себе заработной платы. Не желая идти на дополнительные затраты, администрация предложила ему должность «директор по энергообеспечению» с сохранением зарплаты. Это предложение удовлетворило работника. Теперь он ежедневно мог любоваться табличкой с названием своей новой должности на дверях его рабочей комнатки.

Задание 4. Сформулируйте не менее 5 комплиментов.

Задание 5. Сформулируйте ответ на нападение в технике бесконечного уточнения.

1. Только человек с твоим вкусом может носить этот костюм.
2. Размышлять так может только необразованный человек.

Задание 6. Сформулируйте развернутый ответ на приведенные высказывания в технике «частичного согласия».

1. Ужасно что девушки приходят на свидание с опозданием!
2. Студент N установил рекорд по количеству прогулянных занятий!

Задание 7. Сформулируйте ответ на нападение в технике «Английский профессор».

1. В туфлях на каблучке ты похожа на каланчу!
2. Модель этого телефона выдает в тебе провинциала!

Вариант 4

Задание 1. Выделите тезис (ы), аргументы и форму в следующих отрывках:

«...все сыновья наследователя являются его потомками, все потомки наследователя являются наследниками, которые не могут быть лишены наследства, следовательно, все сыновья наследователя являются его наследниками, которые не могут быть лишены наследства».

Задание 2. Сформулируйте правильный ответ. Аргументируйте (проиллюстрируйте) его.

Инструкция: «Есть три фирмы – А, В и С. Фирмы А и В построили для отдыха своих сотрудников трехэтажный коттедж. При этом фирма А внесла в строительство коттеджа 3 доли, а фирма В – 5 долей. Однако, когда коттедж был достроен, фирмы на общем совете пришли к выводу, что каждой из них достаточно одного этажа, а третий можно продать. Подвальный этаж и террасу на крыше все три фирмы могут использовать в равных долях.

Фирма С предлагает продать ей один этаж коттеджа за 80 тысяч рублей.

Как должны распределить между собой 80 тысяч, полученные от продажи одного из трех этажей коттеджа, фирмы А и В?»

Задание 3. Ниже приведен ряд жизненных ситуаций. Ваша задача при помощи различных техник манипуляции добиться поставленной цели

1. Подчиненный хочет подписать бумагу, которую шеф вряд ли одобрит.
2. Подчиненный хочет получить внеочередной отпуск, начальник не подписывает приказ.
3. Начальник поручает работу самому ответственному сотруднику при том, что это не входит в его прямые служебные обязанности и он и так загружен работой.

Задание 4. Сформулируйте не менее 5 комплиментов.

Задание 5. Сформулируйте ответ на нападение в технике бесконечного уточнения.

6. Размышлять так может только необразованный человек.

7. Конечно все тебя боятся, ведь у тебя брат судимый!

Задание 6. Сформулируйте развернутый ответ на приведенные высказывания в технике «частичного согласия».

1. Как здорово что летом бывает холодным!

4. Ужасно что девушки приходят на свидание с опозданием!

Задание 7. Сформулируйте ответ на нападение в технике «Английский профессор».

1. Этот цвет волос тебя старит.

2. В туфлях на каблуке ты похожа на каланчу!

Вариант 5

Задание 1. Выделите тезис (ы), аргументы и форму в следующих отрывках:

1. «— Скажите, почему вы остановились на единственной версии «мечь»? — спросил вдруг Колесников.

— А других и быть не могло. Драки не было, грабежа не было и ревности не было.

Колесников хмыкнул.

— Вы мне напоминаете анекдот, судебные медики придумали: холеры не было, чумы не было и тифа не было. Значит, помер человек от любви. Так рассуждать нельзя. А может быть, и мести не было?» (*Ланской М. Происшествие // Октябрь. 1966. № 8. С. 4*)

2. «— То, что ты не потерял, ты имеешь?

— Да.

— Ты не потерял рога, значит ты их имеешь, то есть ты рогат».

Задание 2. Сформулируйте правильный ответ. Аргументируйте (проиллюстрируйте) его.

Инструкция: «Есть три фирмы – А, В и С. Фирмы А и В построили для отдыха своих сотрудников трехэтажный коттедж. При этом фирма А внесла в строительство коттеджа 3 доли, а фирма В – 5 долей. Однако, когда коттедж был достроен, фирмы на общем совете пришли к выводу, что каждой из них достаточно одного этажа, а третий можно продать. Подвальный этаж и террасу на крыше все три фирмы могут использовать в равных долях.

Фирма С предлагает продать ей один этаж коттеджа за 80 тысяч рублей.

Как должны распределить между собой 80 тысяч, полученные от продажи одного из трех этажей коттеджа, фирмы А и В?»

Задание 3. Ниже приведен ряд жизненных ситуаций. Ваша задача при помощи различных техник манипуляции добиться поставленной цели

1. Начальник поручает работу самому ответственному сотруднику при том, что это не входит в его прямые служебные обязанности и он и так загружен работой.

2. Преподаватель «ругает» нерадивого студента за невыполненную работу, в надежде, что подобного больше не повторится.

3. Таксист пытается получить с пассажира за проезд больше денег чем есть на счетчике.

Задание 4. Определите тип мишени и технику манипуляции.

2.Электрик фирмы требовал повышения себе заработной платы. Не желая идти на дополнительные затраты, администрация предложила ему должность «директор по энергообеспечению» с сохранением зарплаты. Это предложение удовлетворило работника.

Теперь он ежедневно мог любоваться табличкой с названием своей новой должности на дверях его рабочей комнатки.

3. Один молодой человек, не уверенный в своей способности писать, из боязни быть высмеянным послал свою первую рукопись по почте глубокой ночью, тайком выскользнув для этого из дома. Все его рассказы неизменно отклонялись редакциями. Наконец, наступил великий день - один из них был принят. Правда, ему не заплатили ни шиллинга, но один редактор похвалил его произведение. Юноша был настолько возбужден, что бесцельно бродил по улицам, и слезы катились по его щекам.

Задание 5. Сформулируйте не менее 5 комплиментов.

Задание 6. Сформулируйте ответ на нападение в технике бесконечного уточнения.

3. Ты все делаешь как твой отец (мать).

5. Только человек с твоим вкусом может носить этот костюм.

Задание 7. Сформулируйте развернутый ответ на приведенные высказывания в технике «частичного согласия».

3. Каждый человек мечтает купить свой собственный остров!

5. Студент N установил рекорд по количеству прогулянных занятий!

Вариант 6

Задание 1. Составьте список невербальных и вербальных показателей поведения человека.

Задание 2. Проследите ход мыслей аргументатора, и найдите противоречия в его логике.

«Ну вот, внучек, ты даешь мне 24т. руб. на полгода. Ох, хорошо! Но вот смотри, я посчитала, сколько мне будет приходиться в месяц, и оказалось, что 31 тысяча!

Как так может быть, не пойму. Вот смотри:

24 делим на 6. 3 раза точно получается? Точно.

Пишем $3 \times 6 = 18$.

$24 - 18 = 6$.

$6 : 6 = 1$. Вот, 31 тысяча!

Повторяю умножением:

31

х6

—

6

18

—

24

Правильно!

Проверяю сложением:

3 1

3 1

3 1

3 1

3 1

3 1

—

$18+6=24$

6 по 3 будет 18. А потом добавляем единицы – опять получается 24!

В чем же ошибка, внучек?»

Задание 3. Ниже приведен ряд жизненных ситуаций. Ваша задача при помощи различных техник манипуляции добиться поставленной цели

1. Таксист пытается получить с пассажира за проезд больше денег чем есть на счетчике.
2. Молодой человек пытается пройти вне очереди к кассе.
3. Девушка «убеждает» своего молодого человека пойти в кино на фильм, который он уже видел.

Задание 4. Сформулируйте не менее 5 комплиментов.

Задание 5. Сформулируйте ответ на нападение в технике бесконечного уточнения.

1. Ах, да ты деревенский! Тогда понятно почему ты все делаешь не так.
2. Конечно все тебя боятся, ведь у тебя брат судимый!

Задание 6. Сформулируйте развернутый ответ на приведенные высказывания в технике «частичного согласия».

1. Как здорово что летом бывает холодным!
4. Ужасно что девушки приходят на свидание с опозданием!

Задание 7. Сформулируйте ответ на нападение в технике «Английский профессор».

1. Сделай это по другому, такой способнее подходит.
2. Модель этого телефона выдает в тебе провинциала!

Вариант 7

Задание 1. Выделите тезис (ы), аргументы и форму в следующем отрывке:

«Был жаркий летний день. Инспектор Варнике и его помощники, преследуя преступников, пересекли небольшой перелесок и у быстрой реки наткнулись на троих купающихся.

— Послушайте! — крикнул инспектор Варнике. — Мы ищем парня вашего возраста. Он должен быть где-то здесь поблизости. Вы его не видели?

Юноши молча переглянулись. Потом один из них сказал:

— Несколько минут назад сюда действительно прибежал какой-то парень. Как раз здесь он бросился в воду. Смотрите, вон он на той стороне, как раз напротив, выходит из воды. Торопитесь! Хотите я Вам дам свою лодку, а то он ускользнет из-под Вашего носа.

— Пусть убегает, — заметил Варнике, — преступники от нас не убегут.

Кого же инспектор заподозрил в том, что они преступники?»

Задание 2. Личность манипулятора

На основе анализа литературы составьте психологический портрет манипулятора: пол, возраст, личностные характеристики и т.д. Приведите свои примеры манипуляторов из числа российских политиков, общественных деятелей настоящего или прошлого, который мог бы быть охарактеризован как манипулятор. Наличие у него манипулятивных склонностей доказывается на основании биографических данных, его высказываний, конкретных поступков.

Задание 3. Ниже приведен ряд жизненных ситуаций. Ваша задача при помощи различных техник манипуляции добиться поставленной цели

1. Девушка «убеждает» своего молодого человека пойти в кино на фильм, который он уже видел.
2. Студент «клянчит» оценку за экзамен.
3. Группа демонстративно игнорирует своего члена, как ему привлечь внимание.

Задание 4. Определите тип мишени и технику манипуляции.

1. В американском городе Кливленде директор зоопарка был весьма огорчен поведением молодой гориллы - она упорно отказывалась от еды. Поэтому он ежедневно залезал к ней в клетку, ел фрукты, хлеб, жаркое до тех пор, пока неопытная горилла, подражая ему, не научилась есть самостоятельно. Дальше дело пошло само - физиологическая потребность в пище плюс приобретенный навык сделали свое дело: детеныш прибавил в весе

2. Неизвестный предатель выдал нацистам членов патриотического движения.

Уцелевшие собрались, чтобы выяснить, кто же все-таки из них предатель. Каждый приводил доказательства своей честности. И Мари (главная героиня фильма «Мари Октябрь») объявила собравшимся в комнате бывшим подпольщикам, что ей удалось разыскать гестаповца, который присутствовал на том самом допросе, когда один из них не выдержал пыток и выдал остальных. Он сейчас внизу и по ее сигналу поднимется по лестнице. «Может быть, предатель все же сознается сам?» - спросила напоследок у своих товарищей героиня фильма. Но никто не проронил ни звука. Тогда Мари подошла к дверям, раскрыла их и трижды хлопнула в ладоши. И вот послышался тяжелый грохот сапог поднимающегося по ступеням человека. Его шаги были гулки и страшны. Они - неотвратимы. Они - возмездие. И тут один из бывших подпольщиков, больше не в силах владеть собой, вскочил с места и бросился вон из помещения. Предатель сам выдал себя.

Задание 5. Сформулируйте не менее 5 комплиментов.

Задание 6. Сформулируйте ответ на нападение в технике бесконечного уточнения.

1. Только человек с твоим вкусом может носить этот костюм.
2. Конечно все тебя боятся, ведь у тебя брат судимый!

Задание 7. Сформулируйте ответ на нападение в технике «Английский профессор».

1. Сделай это по другому, такой способнее подходит.
2. Модель этого телефона выдает в тебе провинциала!

Вариант 8

Задание 1. Составьте список слабостей человека, как мишень для манипуляции.

Задание 2. Проследите ход мыслей аргументатора, и найдите противоречия в его логике.

«Ну вот, внучек, ты даешь мне 24т. руб. на полгода. Ох, хорошо! Но вот смотри, я посчитала, сколько мне будет приходиться в месяц, и оказалось, что 31 тысяча!

Как так может быть, не пойму. Вот смотри:

24 делим на 6. 3 раза точно получается? Точно.

Пишем $3 \times 6 = 18$.

$24 - 18 = 6$.

$6 : 6 = 1$. Вот, 31 тысяча!

Повторяю умножением:

31

х6

—

6

18

—

24

Правильно!

Проверяю сложением:

3 1

3 1

3 1

3 1

3 1

3 1

—

$18+6=24$

6 по 3 будет 18. А потом добавляем единицы – опять получается 24!

В чем же ошибка, внучек?»

Задание 3. Ниже приведен ряд жизненных ситуаций. Ваша задача при помощи различных техник манипуляции добиться поставленной цели

1. Группа демонстративно игнорирует своего члена, как ему привлечь внимание.
2. Сын «просит» отца научить его работать с рубанком, отец читает газету.
3. Начальник «разрешил» своему подчиненному не приходить на работу в пятницу, а подчиненный работает по четырехдневке.

Задание 4. Сформулируйте не менее 5 комплиментов.

Задание 5. Сформулируйте ответ на нападение в технике бесконечного уточнения.

1. Эта юбка тебе не идет! Она тебя полнит.
2. Размышлять так может только необразованный человек.

Задание 6. Сформулируйте развернутый ответ на приведенные высказывания в технике «частичного согласия».

1. Как здорово что летом бывает холодным!
2. Каждый человек мечтает купить свой собственный остров!

Задание 7. Сформулируйте ответ на нападение в технике «Английский профессор».

1. Сделай это по другому, такой способнее подходит.
2. Модель этого телефона выдает в тебе провинциала!

Вариант 9

Задание 1. Составьте список групповых эффектов, которые могут быть использованы для влияния на личность человека.

Задание 2. Ниже приведен ряд жизненных ситуаций. Ваша задача при помощи различных техник манипуляции добиться поставленной цели (разобрать не менее 5 ситуаций). Каждая из приведенных ситуаций должна быть рассмотрена с обеих позиций, т.е. следует учесть как цель манипулятора, так и цели адресата. Например, ситуация 11: цель девушки (манипулятора) пойти в кино, а цель юноши (адресата) отказаться от похода в кино.

1. Жена не хочет идти в магазин и просит об этом мужа.
2. Начальник поручает работу самому ответственному сотруднику при том, что это не входит в его прямые служебные обязанности и он и так загружен работой.
3. Группа демонстративно игнорирует своего члена, как ему привлечь внимание.

Задание 3. Сформулируйте не менее 5 комплиментов.

Задание 4. Сформулируйте ответ на нападение в технике бесконечного уточнения.

1. Ты все делаешь как твой отец (мать).
2. Ах, да ты деревенский! Тогда понятно почему ты все делаешь не так.

Задание 5. Сформулируйте развернутый ответ на приведенные высказывания в технике «частичного согласия».

1. Каждый человек мечтает купить свой собственный остров!
2. Ужасно что девушки приходят на свидание с опозданием!

Задание 6. Сформулируйте ответ на нападение в технике «Английский профессор».

1. Этот цвет волос тебя старит.
2. Почему бы тебе не сменить парфюм?

Задание 7. Сформулируйте ответ на нападение в технике бесконечного уточнения.

1. Как ты можешь носить майку с таким рисунком? Это нелепо!
2. Конечно все тебя боятся, ведь у тебя брат судимый!

Вариант 10

Задание 1. Выделите тезис (ы), аргументы и форму в следующем отрывке

«Глубокое познание человека в темном кафтане так меня поразило, что я обо всем к нему относился.

— Что думаете вы, — спросил я его, — о новых колясках, изобретенных в Англии, на

которых можно ездить без лошадей?..

— О! — сказал мой ученый, — это вещь невозможная.

— Почему это?

— Я много в жизни путешествовал, — отвечал он, — и опытом удостоверился, что ездить без лошадей на земле почти так же невозможно, как быть сыту не евши.

— О! Это убедительное доказательство.» (*Брусилов Н. Мое путешествие или приключения одного дня. СПб., 1803. С. 48—49.*)

Задание 2. Личность манипулятора

На основе анализа литературы составьте психологический портрет манипулятора: пол, возраст, личностные характеристики и т.д.. Приведите свои примеры манипуляторов из числа российских политиков, общественных деятелей настоящего или прошлого, который мог бы быть охарактеризован как манипулятор. Наличие у него манипулятивных склонностей доказывается на основании биографических данных, его высказываний, конкретных поступков.

Задание 3. Ниже приведен ряд жизненных ситуаций. Ваша задача при помощи различных техник манипуляции добиться поставленной цели (разобрать не менее 5 ситуаций). Каждая из приведенных ситуаций должна быть рассмотрена с обеих позиций, т.е. следует учесть как цель манипулятора, так и цели адресата. Например, ситуация 11: цель девушки (манипулятора) пойти в кино, а цель юноши (адресата) отказаться от похода в кино.

1. Подчиненный хочет получить внеочередной отпуск, начальник не подписывает приказ.

2. Молодой человек пытается пройти вне очереди к кассе.

3. Студент «клянчит» оценку за экзамен.

Задание 4. Сформулируйте не менее 5 комплиментов.

Задание 5. Сформулируйте ответ на нападение в технике бесконечного уточнения.

3. Ты все делаешь как твой отец (мать).

5. Только человек с твоим вкусом может носить этот костюм.

Задание 6. Сформулируйте развернутый ответ на приведенные высказывания в технике «частичного согласия».

2. Поп – направление в музыки самое лучшее!

5. Студент N установил рекорд по количеству прогулянных занятий!

Задание 7. Сформулируйте ответ на нападение в технике «Английский профессор».

1. Этот цвет волос тебя старит.

2. Модель этого телефона выдает в тебе провинциала!

Контрольные вопросы к зачету (экзамену)

1. Характеристика психологического воздействия. Отличие психологического воздействия от непсихологического.
2. Цивилизованное и варварское воздействие. Классификация Дорошенко; характеристика межличностных отношений.
3. Манипуляция и убеждение. Сходство и отличие двух методов.
4. Психологическое наблюдение. Критерии невербального поведения, их характеристика.
5. Вербальное поведение человека как показатель для воздействия (защиты от воздействия).
6. Присоединение как метод установления раппорта.
7. Классификация методов психологического воздействия.
8. Классификация методов защиты от воздействия.
9. Убеждение, как метод воздействия.
10. Самопродвижение и самопрезентация, как методы воздействия.
11. Манипуляция. Цели манипуляции. Техники.
12. Заражение, побуждение импульса к подражанию, как методы воздействия.
13. Просьба и игнорирование. Двойственность методов.
14. Принуждение. Виды принуждения и их характеристика.
15. Методы пассивной защиты от воздействия.
16. Методы активной защиты от воздействия.
17. Использование групповых эффектов для воздействия на человека.
18. Использование несовершенства психических процессов для воздействия.
19. Установки, стереотипы и слабости человека, как «мишень» для воздействия.
20. Методики создание аттракции.
21. Методы выбора «мишени» для манипуляции.
22. Критерии для разработки стратегии и тактики защиты от психологического воздействия.
23. Способы манипулирования ситуацией.
24. Нападение. Формы нападения и их характеристика.
25. Формирование благосклонности целевой персоны как противоречивый метод воздействия.
26. Общие правила воздействия на личность.
27. Общие правила защиты от воздействия на личность.
28. Критерии определения воздействующего лица.
29. Правила составления психологического портрета личности.

Критерии оценивания

1) Оценивание контрольной работы:

1. Контрольная работа выполнена не в полном объеме, либо содержит принципиальные ошибки в описании методов, ошибки в решении задач – не зачтено.

2. Контрольная работа выполнена в полном объеме, ответы на вопросы лаконичны, содержат внутреннюю логику и в полном объеме раскрывают вопрос – зачтено.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

а) основная

1. Кошева И. П. Профессиональная этика и психология делового общения [Электронный ресурс] : учебное пособие / И. П. Кошева, А. А. Канке. - М. : ИД ФОРУМ : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 304 с.
2. Рапохин Н. П. Прикладная психология [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. П. Рапохин. - М. : Форум : ИНФРА-М, 2013. - 432 с.
3. Авдеев В. В. Работа с командой: психологические возможности. Практикум [Электронный ресурс] : для самостоятельной работы над оптимизацией совместной деятельности / В. В. Авдеев. - М. : КУРС : НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 152 с.
4. Ильин, Е. П. Психология общения и межличностных отношений [Текст] : учеб. пособие для вузов / Е. П. Ильин. - СПб. : Питер, 2013. - 576 с. : ил
5. Ильин, Е. П. Мотивация и мотивы [Текст] : учеб. пособие для вузов / Е. П. Ильин. - СПб. : Питер, 2011. - 512 с. : ил.
6. Сидоренко, Е. В. Тренинг влияния и противостояния влиянию (авторская концепция) [Текст] / Е. В. Сидоренко. - СПб. : Речь, 2010. - 256 с. : ил.
7. Кузьмина, Т. В. Эффективное манипулирование поведением человека [Текст] : научно-популярная литература / Т. В. Кузьмина. - 2-е изд. - М. : Дашков и К, 2010. - 148 с.
8. Ильин, Е. П. Психология общения и межличностных отношений [Текст] : учебное пособие / Е. П. Ильин. - СПб. : Питер, 2010. - 576 с. : ил.
9. Кибанов, А. Я. Этика деловых отношений [Текст] : учебник для вузов / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалов ред. , А. Я. Кибанов ; Мин-во обр-я и науки РФ : Гос. ун-т упр-я. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2010. - 424 с.
10. Рамендик Д. М. Управленческая психология [Электронный ресурс] : учебник / Д. М. Рамендик. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : Форум, 2010. - 256 с

б) дополнительная

1. Джонсон, Р. 40 упражнений тренинга НЛП / Р. Джонсон. – М., 2001. – 371 с.
2. Домбровский, Т. Харизма / Т. Домбровский. – СПб., 2002 с., 192 с.
3. Кара-Мурза, С. Манипуляция сознанием / С. Кара-Мурза. – М., 2000. – 688 с.

в) программное обеспечение, Интернет-ресурсы, электронные библиотечные системы:

1. Koob.ru
2. Delfia.ru
3. Электронные библиотечные системы СИБУП

б) дополнительная

1. Джонсон, Р. 40 упражнений тренинга НЛП / Р. Джонсон. – М., 2001. – 371 с.
2. Домбровский, Т. Харизма / Т. Домбровский. – СПб., 2002 с., 192 с.
3. Кара-Мурза, С. Манипуляция сознанием / С. Кара-Мурза. – М., 2000. – 688 с.

в) программное обеспечение, Интернет-ресурсы, электронные библиотечные системы:

4. Koob.ru
5. Delfia.ru
6. Электронные библиотечные системы СИБУП

Учебное издание

Арышева Александра Петровна

Методические указания для выполнения контрольных работ студентами
заочной формы обучения по направлению 37.03.01 «Психология»

Составитель *А.П. Арышева*

Редактор *О.И. Титова*

Оригинал-макет и вёрстка *Д.В. Тетерина*

Электронный вариант

Редакционно-издательский центр АНО ВО СИБУП
660037, Красноярск, ул. Московская, 7 «А», т. 223-33-13

