

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

ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГИИ

КАФЕДРА ПСИХОЛОГИИ

## МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Методические указания по выполнению контрольных работ  
для студентов заочной формы обучения  
по направлению подготовки 37.03.01 «Психология»  
направленность (профиль) образовательной  
программы Психология управления, Юридическая 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

**Ежова Н.В.**

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 ВПО СИБУП, 2020

© Ежова Н.В., 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-воздействия.

**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 контрольных работ:**

1. Влияние темперамента на способность к манипулированию людьми.
2. Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам.
3. Методы психологического воздействия на примере рекламы.
4. Модель скрытого управления человеком.
5. Лесть и комплимент. Цели, сходства, различия.
6. Методы защиты от манипуляции.
7. Методы психологического воздействия в семейных отношениях.
8. Методы психологического воздействия в воспитании детей.
9. Методы психологического воздействия в управленческой деятельности.
10. Техники манипуляции.

## Контрольные вопросы к экзамену

1. Характеристика психологического воздействия. Отличие психологического воздействия от непсихологического.
2. Манипуляция и убеждение. Сходство и отличие двух методов.
3. Психологическое наблюдение. Критерии невербального поведения, их характеристика.
4. Вербальное поведение человека как показатель для воздействия (защиты от воздействия).
5. Классификация методов психологического воздействия.
6. Классификация методов защиты от воздействия.
7. Убеждение, как метод воздействия.
8. Самопродвижение и самопрезентация, как методы воздействия.
9. Манипуляция. Цели манипуляции. Техники.
10. Заражение, побуждение импульса к подражанию, как методы воздействия.
11. Просьба и игнорирование. Двойственность методов.
12. Принуждение. Виды принуждения и их характеристика.
13. Методы пассивной защиты от воздействия.
14. Методы активной защиты от воздействия.
15. Использование групповых эффектов для воздействия на человека.
16. Установки, стереотипы и слабости человека, как «мишень» для воздействия.
17. Методы выбора «мишени» для манипуляции.
18. Критерии для разработки стратегии и тактики защиты от психологического воздействия.
19. Способы манипулирования ситуацией.
20. Нападение. Формы нападения и их характеристика.
21. Формирование благосклонности целевой персоны как противоречивый метод воздействия.
22. Общие правила воздействия на личность.
23. Общие правила защиты от воздействия на личность.
24. Критерии определения воздействующего лица.
25. 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. 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.
2. Захарова Г.И. Психология семейных отношений: Учебное пособие. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2009  
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.
3. Ильин, Е. П. Мотивация и мотивы [Текст] : учеб. пособие для вузов / Е. П. Ильин. - СПб. : Питер, 2011. - 512 с. : ил.
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. Психология общения и межличностных отношений [Текст] : учебное пособие / Е. П. Ильин. - СПб. : Питер, 2010. - 576 с. : ил.
6. 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.
7. Козлов В. В. Психология управления : учебник для студ. высш. учеб. заведений / В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов, Н. П. Фетискин. — 2е изд., доп. — М. : Издательский центр «Академия», 2013.
8. Кузьмина, Т. В. Эффективное манипулирование поведением человека [Текст] : научно-популярная литература / Т. В. Кузьмина. - 2-е изд. - М. : Дашков и К, 2010. - 148 с.
9. Психология семьи : учебник для студ. учреждений высш. проф. образования / [Н.В.Гребенникова, Е.В.Гурова, Е.И.Захарова и др.] ; под ред. Е.Г.Сурковой. — М. : Издательский центр «Академия», 2014.
10. Пиз А. Язык телодвижений. Нижний Новгород: Издательство «Ай Кью», 1992.
11. Рамендик Д. М. Управленческая психология [Электронный ресурс] : учебник / Д. М. Рамендик. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : Форум, 2010. - 256 с
12. Рапохин Н. П. Прикладная психология [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. П. Рапохин. - М. : Форум : ИНФРА-М, 2013. - 432 с.
13. Сидоренко, Е. В. Тренинг влияния и противостояния влиянию (авторская концепция) [Текст] / Е. В. Сидоренко. - СПб. : Речь, 2010. - 256 с. : ил.



*Учебное издание*

Ежова Наталья Викторовна

Вид издания

## **МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ**

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

Составитель *Н.В. Ежова*

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