

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

ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГИИ

КАФЕДРА ПСИХОЛОГИИ

МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Методические указания для подготовки к семинарским занятиям и самостоятельному изучению курса для студентов очной 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

Ежова Н.В.

Методы психологического воздействия: методические указания по подготовке к семинарским занятиям семинарским занятиям и самостоятельному изучению курса студентов очной формы обучения по направлению подготовки 37.03.01 «Психология» / НОУ ВПО СИБУП. – Красноярск, 2020. – 15 с.

Методические указания по подготовке к семинарским занятиям семинарским занятиям и самостоятельному изучению курса студентов очной формы обучения по направлению подготовки 37.03.01 Психология составлены в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки.

© АНО ВО СИБУП, 2020

© Ежова Н.В., 2020

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ	5
2.1 ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ.....	6
3. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ К ЭКЗАМЕНУ	15
4. ТЕМАТИКА ЭЛЕКТРОННЫХ ПРЕЗЕНТАЦИЙ	16
5. КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ.....	16
6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ	17
7. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА И МЕТОДИКИ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ	18
8. РЕЙТИНГ ПЛАН ДИСЦИПЛИНЫ.....	20

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

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 о 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.

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости (подготовка презентаций, выполнение домашних заданий; групповая работа, также учитывается своевременность сдачи работ, аккуратность их выполнения, посещаемость).

По окончании освоения модулей предусмотрено проведение рубежного контроля в форме контрольной работы или решения задач.

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.

2. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

№ п/п	Раздел дисциплины	Объем часов	Тема практического занятия	Методика интерактивного занятия
1	Введение в психологию воздействия	2	Составление психологического портрета личности	Работа в малых группах. Составление индивидуальных отчетов
2	Цивилизованные методы воздействия	4	Методики убеждения	Ролевые игры
3		2	Самопродвижение как часть имиджа человека	
4	Нецивилизованные методы воздействия	2	Формы принуждения	Анализ ситуаций
5		2	Виды нападения	Анализ ситуаций
6	Противоречивые методы воздействия	2	Техники формирования благосклонности	Ролевые игры
7		3	Техники манипуляции	Ролевые игры. Групповая работа, составление группового отчета
8		2	Комплимент	
9	Методы защиты от воздействия	3	Пассивные методы защита	Ролевые игры
10		4	Активные методы защиты	Ролевые игры
Итого:		26	В т.ч. в интерактивной форме	4

Самостоятельная работа студента

Раздел дисциплины	№ п/п	Вид СРС	Трудоемкость, часов
Введение в психологию воздействия	1	Изучение рекомендованной литературы	2
	2	Выполнение заданий 1-3	5
Цивилизованные методы воздействия	3	Изучение рекомендованной литературы	2
	4	Выполнение заданий 4-6	7
	5	Подготовка к рубежному контролю	2
Нецивилизованные методы воздействия	6	Изучение рекомендованной литературы	2
	7	Подготовка электронной презентации	2
		Выполнение заданий 7-12	8
	8	Подготовка к рубежному контролю	2
Методы защиты от воздействия	9	Изучение рекомендованной литературы	2
	10	Выполнение заданий 13-16	5
	11	Подготовка к итоговому контролю	5
Итого:			44

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Составьте список и охарактеризуйте невербальные и вербальные показатели поведения человека, необходимые для составления психологического портрета личности.

Задание 2. Приведите практические примеры (художественные, видео, анекдоты, эксперименты и т.п.) слабостей человека, как мишеней для манипуляции.

Задание 3. Составьте список групповых эффектов, которые могут быть использованы для влияния на личность человека. Приведите примеры использования таких эффектов.

Задание 4. Личность манипулятора

На основе анализа литературы составьте психологический портрет манипулятора: пол, возраст, личностные характеристики и т.д. [4;12].

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 5. Ниже приведен ряд жизненных ситуаций. Ваша задача при помощи различных техник манипуляции добиться поставленной цели. 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. Девочка подросток хочет конкретную вещь, которую мать отказывается покупать.
3. Муж собирается смотреть футбольный матч, во время которого идет любимый сериал жены.
4. Мать «убеждает» подростка сына складывать грязные носки в корзину для грязного белья, а не запихивать их под диван.
5. Подчиненный хочет получить внеочередной отпуск, начальник не подписывает приказ.
6. Девушка «убеждает» своего молодого человека пойти в кино на фильм, который он уже видел.

Задание 6. Дайте ответ на нападение, как вид психологического воздействия, в технике «Трех Т» (Бредемайер К. Искусство словесной атаки: Практическое руководство):

1. «Чем Вы объясните ваш плохой имидж на предприятии?»

Оценка:

Возврат:

Углубление:

2. «Как Вы додумались до этой односторонней, некомпетентной и непродуманной оценки?»

Оценка:

Возврат:

Углубление:

3. «Ну, вечный умник, не станете же Вы снова оправдываться, что...»

Оценка:

Возврат:

Углубление:

4. «Это самый настоящий бред!»

Оценка:

Возврат:

Углубление:

5. «Ваше заблуждение случайно, или это Ваш осознанный выбор?»

Оценка:

Возврат:

Углубление:

Задание 7. Сформулируйте не менее 5 комплиментов.

Важно помнить следующие правила комплимента:

- комплимент должен быть искренним.
- комплимент – это небольшое преувеличение действительности.
- комплимент не должен содержать двусмысленностей.
- комплимент сопровождается улыбкой.
- комплимент должен быть коротким.
- комплимент не содержи очевидных фактов.

Задание 8. Сформулируйте развернутый ответ на приведенные высказывания в технике «частичного согласия».

Постарайтесь найти что-то, с чем вы могли бы согласиться. Например, Вы можете согласиться с какой-то частью высказывания или с тем, что то, на что он обратил внимание действительно важно, заставляет задуматься, представляет интерес, содержит в себе рациональное зерно и т.д.

Например: «Как хорошо, что молодые люди сегодня пришли в африканских костюмах», а ответ будет: «Да, здорово!», это выражение согласия по внешнему признаку. А если ответ: «Да, здорово, что молодые люди сегодня пришли», то это будет согласие с частью высказывания.

1. Как здорово, что математика у нас теперь каждый день!
2. Поп – направление в музыки самое лучшее!
3. Ужасно, что девушки приходят на свидание с опозданием!
4. Студент Петров установил рекорд по количеству прогулянных занятий!
5. Хорошо, что всех в нашем офисе обязали носить деловые костюмы!

Задание 9. Приведите пример двойственности (цивилизованного и варварского воздействия) на примере:

- внушения;
- заражения;
- побуждения импульса к подражанию.

Задание 10. Продемонстрировать наглядно примеры расположения к себе собеседника.

3. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ К ЭКЗАМЕНУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Экзамен представляет собой итоговую форму проверочного испытания по дисциплине; это своеобразный итоговый рубеж, позволяющий лучше определить уровень знаний, полученный студентом в ходе изучения дисциплины.

Экзамен по дисциплине «Методы психологического воздействия», как и по любому другому предмету, преследует три основные функции - обучающую, воспитательную и оценивающую. Обучающая функция реализуется в том, что студент самостоятельно повторяет материал, пройденный за время изучения дисциплины; студент анализирует дополнительную учебную и научную литературу по данной дисциплине. Воспитательная функция экзамена позволяет стимулировать развитие у студентов таких качеств, как трудолюбие, ответственное отношение к делу, самостоятельность, а так же развивает навыки анализа и обобщения материала учебного материала, поиска новой информации по дисциплине. Оценивающая функция экзамена состоит в том, что он призван выявить полученных в результате изучения предмета знаний студента, а так же наличного уровня понимания специфики проведения эмпирического исследования в психологии.

Для успешной сдачи экзамена по дисциплине «Методы психологического воздействия» студенты должны принимать во внимание, что:

1. Все основные категории данной дисциплины нужно знать, понимать их смысл и уметь его разъяснить;
2. Практические занятия способствуют получению более высокого уровня знаний и, как следствие, более высокой оценки на экзамене;
3. Практические занятия способствуют получению навыка применения метода воздействия или защиты от него и, как следствие, подготавливает студента к решения практической задачи на экзамене.
4. Готовиться к экзамену необходимо начинать с первого занятия;
5. При оценке знаний студентов на экзамене по дисциплине «Методы психологического воздействия» преподаватель руководствуются, прежде всего, следующими критериями:

1. Правильность ответов на все вопросы;
2. Сочетание полноты и лаконичности ответа;
3. Ориентирование в специальной литературе;
4. Логика и аргументированность изложения;
5. Культура ответа.
6. Умение на практике применить теоретические знания.

Таким образом, при проведении экзамена преподаватель уделяет внимание не только содержанию ответа, но и форме его изложения.

4. ТЕМАТИКА ЭЛЕКТРОННЫХ ПРЕЗЕНТАЦИЙ

1. Критерии невербального поведения, их характеристика.
2. Вербальные характеристики речи человека.
3. Мишени для воздействия на личность.
4. Признаки манипуляции.
5. Классификация методов психологического воздействия.
6. Аргументация и убеждение, как методы воздействия.
7. Самопродвижение и самопрезентация, как методы воздействия.
8. Манипуляция. Цели манипуляции. Техники.
9. Побуждение импульса к подражанию, как метод воздействия.
10. Просьба и игнорирование. Двойственность методов.
11. Использование групповых эффектов для воздействия на человека.
12. Использование несовершенства психических процессов для воздействия.
13. Установки, стереотипы и слабости человека, как «мишень» для воздействия.
14. Способы манипулирования ситуацией и людьми.
15. Эмоциональное убеждение.
16. Отличие манипуляции от убеждения.
17. Гипноз и транс. Сходство и различия.
18. Compliment как форма защиты и воздействия на личность.
19. Заражение как противоречивая форма воздействия.
20. Использование эффектов группы для воздействия на личность.
21. Использование стереотипов и шаблонов мышления для воздействию на личность.
22. Сферы общественной жизни активно использующих воздействие (политика, реклама, семья, образование, профессиональная сфера).
23. Правила активного слушания.
24. Критерии применения воздействия.
25. Методы пассивной защиты от воздействия.
26. Методы активной защиты от воздействия.
27. Критерии применения методов защиты.
28. Подбор практических примеров защиты от воздействия.
29. Подбор практических примеров воздействия на личность.

5. КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

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.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

а) основная литература:

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. Ильин, Е. П. Мотивация и мотивы [Текст] : учеб. пособие для вузов / Е. П. Ильин. - СПб. : Питер, 2011. - 512 с. : ил.
3. Ильин, Е. П. Психология общения и межличностных отношений [Текст] : учеб. пособие для вузов / Е. П. Ильин. - СПб. : Питер, 2013. - 576 с. : ил
4. Ильин, Е. П. Психология общения и межличностных отношений [Текст] : учебное пособие / Е. П. Ильин. - СПб. : Питер, 2010. - 576 с. : ил.
5. 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.
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. Кошечкина И. П. Профессиональная этика и психология делового общения [Электронный ресурс] : учебное пособие / И. П. Кошечкина, А. А. Канке. - М. : ИД ФОРУМ : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 304 с.
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. Кузьмина, Т. В. Эффективное манипулирование поведением человека [Текст] : научно-популярная литература / Т. В. Кузьмина. - 2-е изд. - М. : Дашков и К, 2010. - 148 с.
10. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – СПб., 2010. – 560с.
11. Многоликость «жертвы», или Немного о великой манипуляции (система работы, диагностика, тренинг): Учебное пособие / М.А. Одинцова. - М., 2010. - 256 с.:
12. Рамендик Д. М. Управленческая психология [Электронный ресурс] : учебник / Д. М. Рамендик. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : Форум, 2010. - 256 с
13. Рапохин Н. П. Прикладная психология [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. П. Рапохин. - М. : Форум : ИНФРА-М, 2013. - 432 с.
14. Сидоренко, Е. В. Тренинг влияния и противостояния влиянию (авторская концепция) [Текст] / Е. В. Сидоренко. - СПб. : Речь, 2010. - 256 с. : ил.
15. Сидоренко, Е. В. Тренинг влияния и противостояния влиянию (авторская концепция) [Текст] / Е. В. Сидоренко. - СПб. : Речь, 2010. - 256 с. : ил.
16. Чалдини, Р. Психология влияния / Р. Чалдини. – СПб., 2010 с. – 272 с.

17. Шейнов, В.П. Психология влияния / В.П, Шейнов. – Минск, 2010. – 720 с.
18. Шейнов, В.П. Психология манипуляции / В.П, Шейнов. – Минск, 2010. – 800 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

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА И МЕТОДИКИ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ

Критерии оценивания

Критерии оценивания видов учебной работы в рамках текущего контроля освоения содержания модулей дисциплины:

1) Проверка домашнего задания (выполнение заданий)

- Работа не выполнена или выполнена не по теме задания – 0 баллов;
- Материал представлен, но содержит принципиальные ошибки – 2 балла за каждый вид работы;

- Материал представлен, все ответы лаконичны и четки – 3 балла за каждый вид работы;

2) Выполнение и защита тематической электронной презентации как формы рубежного контроля оценивается следующим образом:

Объем презентации – не менее 10 слайдов. При подготовке презентации обязательно использование не менее 6 источников, опубликованных в последние 5 лет.

Тема презентации должна быть раскрыта с применением не менее 3 способов представления материала, в совокупности своем раскрывающих изучаемую проблему: текст, схемы, графические изображения (рисунки, фото и т.п.). Другие способы представления материала – графики, диаграммы, видеофрагменты, звуковое сопровождение и прочее – на усмотрение студента.

Процедура защиты презентации предусматривает связный доклад студента по содержанию презентации, с последующим обсуждением в группе.

Оценивается выполнение презентации и ее защита по следующим параметрам:

- соответствие содержания заявленной теме, отсутствие в содержании слайдов отступлений от темы, соответствие целям и задачам дисциплины – 0,5 балла;

- постановка проблемы, корректное изложение смысла основных научных идей, их теоретическое обоснование и объяснение – 1 балл;

- логичность и последовательность в изложении материала – 0,5 балла;

- способность к работе с литературными источниками, Интернет-ресурсами, справочной и энциклопедической литературой – 0,5 балла;

- способность к анализу и обобщению информационного материала, степень полноты обзора состояния вопроса - 1 балл;

- навыки планирования и управления временем при защите работы (соблюдение регламента) – 0,5 балла;

- использование при изложении материала презентации не менее 3 способов представления данных (например, текст + схемы + рисунки; или текст + видеофрагменты + звуковое сопровождение) - 1 балл;

- адекватный с точки зрения восприятия подбор размера шрифтов, интервалов и т.п. при оформлении слайдов – 0,5 баллов.

За выполнение презентации и ее защиту студент должен набрать от 3 до 5 баллов.

3) Своевременность сдачи работ:

- Студент сдает письменные работы после окончания сроков изучения соответствующего модуля – 0 баллов;
- Студент сдает письменные работы во время изучения соответствующего модуля – 1 балл.

4) Аккуратность выполнения письменных работ:

- Сдаваемые студентом письменные работы оформлены неправильно (небрежно; с ошибками; ссылки на источники оформлены не по правилам) – 0 баллов;
- Сдаваемые студентом письменные работы оформлены в соответствии с правилами (аккуратно оформлен текст; отсутствуют ошибки; ссылки на источники оформлены по правилам) – 1 балл.

Таким образом, в дополнение к аудиторной и самостоятельной работе студент может набрать дополнительные (премиальные) баллы к рейтингу.

Критерии оценивания видов учебной работы в рамках итогового контроля по дисциплине.

- *полный ответ*: знание теоретических концепций и их авторов, раскрытие основных понятий, обоснование обнаруженных взаимосвязей, приведение примеров – 5 баллов.
- *частично полный ответ*: раскрытие основных понятий, обоснование обнаруженных взаимосвязей, примеры, характеризующие явление не в полном объеме – 4 балла.
- *неполный ответ*: частично раскрыты основные понятия, приведены примеры, характеризующие связи рассматриваемого явления – 3 балла.
- *ограниченный ответ*: частично раскрыто содержание рассматриваемого явления - 2 балла.
- *краткий ответ*: приведены, но не раскрыты основные понятия – 1 балл.

**8. РЕЙТИНГ – ПЛАН ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ»**

Раздел дисциплины	№ п/п	Вид СРС	Баллы
Введение в психологию воздействия	1	Изучение рекомендованной литературы	2
	2	Выполнение заданий	9
Цивилизованные методы воздействия	3	Изучение рекомендованной литературы	2
	4	Выполнение заданий	12
	5	Подготовка к рубежному контролю	2
Нецивилизованные методы воздействия	6	Изучение рекомендованной литературы	2
	7	Подготовка электронной презентации	11
		Выполнение заданий	14
	8	Подготовка к рубежному контролю	2
Методы защиты от воздействия	9	Изучение рекомендованной литературы	2
	10	Подготовка к рубежному контролю	2
		Выполнение заданий	9
	11	Подготовка к итоговому контролю	6
Итого:			75

Учебное издание

Ежова Наталья Викторовна

Вид издания

МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Методические указания по подготовке к семинарским занятиям и самостоятельному изучению курса для студентов очной 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