

 <p>ЦДПУ Центральноукраїнський державний педагогічний університет імені Володимира Винниченка</p>	Силабус навчальної дисципліни			
	Психологія впливу			
	Статус дисципліни <i>обов'язковий компонент (цикл фахової підготовки)</i>			
Галузь знань	05 Соціальні та поведінкові науки			
Спеціальність	053 Психологія			
Освітня програма	Психологія (практична психологія)			
Рівень вищої освіти	магістр			
Форма навчання	Денна / заочна			
Курс	I / I-II			
Семестр	II / II-III			
Обсяг дисципліни	Кредити	4	Години	120
	Лекційні			18 / 8
	Практичні/семінарські			36 / 6
	Лабораторні			-
	Самостійна робота			66 / 106
Семестровий контроль	екзамен			
Викладач	<i>Радул Ірина Геннадіївна, кандидат психологічних наук, доцент, доцент кафедри психології та соціальної роботи</i>			
Контактна інформація	I.N.Radul@cuspu.edu.ua			
Кафедра	<i>психології та соціальної роботи</i>			
Факультет	<i>педагогіки, психології та мистецтв</i>			
Предмет навчання (Що буде вивчатися)	психологічний вплив на різноманітні категорії людей; психологічні механізми та динаміка високоефективного психологічного впливу			
Мета (Чому це цікаво/потрібно вивчати)	<p><i>Метою курсу є</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ознайомити студентів із змістом та основними видами психологічного впливу, особливостями психологічного впливу в діловому спілкуванні. 2. Сформувати в студентів уявлення про методи конструктивного здійснення та протистояння впливу. 3. Ознайомити студентів з практичними методами розвитку особистісної здатності ефективно впливати на інших. 			
Компетентності	<p>Загальні компетентності:</p> <p>ЗК 1. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК 4. Уміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.</p> <p>ЗК 5. Цінування та повага різноманітності та мультикультурності.</p> <p>ЗК 6. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).</p> <p>ЗК 7. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.</p> <p>ЗК 8. Здатність розробляти та управляти проектами.</p> <p>Спеціальні (фахові, предметні компетентності):</p> <p>СК 1. Здатність здійснювати теоретичний, методологічний</p>			

	<p>та емпіричний аналіз актуальних проблем психологічної науки та / або практики.</p> <p>СК 2. Здатність самостійно планувати, організовувати та здійснювати психологічне дослідження з елементами наукової новизни та / або практичної значущості.</p> <p>СК 5. Здатність організовувати та реалізовувати просвітницьку та освітню діяльність для різних категорій населення у сфері психології.</p> <p>СК 6. Здатність ефективно взаємодіяти з колегами в моно- та мультидисциплінарних командах.</p> <p>СК 9. Здатність дотримуватися у фаховій діяльності норм професійної етики та керуватися загальнолюдськими цінностями.</p>
<p>Програмні результати (Чому можна навчитися)</p>	<p><i>У результаті вивчення навчальної дисципліни студенти зможуть:</i></p> <p>ПР 1. Здійснювати пошук, опрацювання та аналіз професійно важливих знань із різних джерел із використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.</p> <p>ПР 2. Вміти організовувати та проводити психологічне дослідження із застосуванням валідних та надійних методів.</p> <p>ПР 4. Робити психологічний прогноз щодо розвитку особистості, груп, організацій.</p> <p>ПР 10. Здійснювати аналітичний пошук відповідної до сформульованої проблеми наукової інформації та оцінювати її за критеріями адекватності</p> <p>ПР 11. Здійснювати адаптацію та модифікацію існуючих наукових підходів і методів до конкретних ситуацій професійної діяльності.</p>
<p>Зміст дисципліни</p>	<p>Змістовий модуль 1. Зміст та види психологічного впливу</p> <p>Тема 1. Феномен психологічного впливу та його характеристики</p> <p>Тема 2. Види психологічного впливу. Маніпуляція, переконування, навіювання</p> <p>Тема 3. Види психологічного впливу. Наслідування, зараження, санкціонування</p> <p>Змістовий модуль 2. Особливості ефективного впливу в діловій взаємодії</p> <p>Тема 4. Правила конструктивного здійснення впливу та протистояння впливові</p> <p>Тема 5. Види та концепції соціального впливу</p> <p>Тема 6. Психологічний вплив в діловому спілкуванні: телефонна бесіда, переговори, публічний виступ</p>
<p>Критерії оцінювання роботи студентів</p>	<p>Враховуються бали набрані на поточному тестуванні, самостійній роботі та бали підсумкового тестування. При цьому обов'язково враховуються присутність на заняттях та активність студента під час практичного заняття;</p>

	<p>недопустимість пропусків та запізнь на заняття; користування мобільним телефоном, планшетом чи іншими мобільними пристроями під час заняття; списування та плагіат; несвоєчасне виконання поставленого завдання і т. ін.</p> <p>Розподіл балів, що присвоюються студентам з навчальної дисципліни «Психологія впливу», є сумою балів за виконання практичних завдань та самостійну роботу плюс бали, отримані під час іспиту. Впродовж семестру студент за виконання завдань отримує – 60 балів під час складання блоків/модулів і 40 – балів за екзамен.</p>
Політика курсу	<p>Відвідування занять є важливою складовою навчання. Студенти відвідають усі лекції і практичні заняття курсу. Допускається 1 пропуск з поважних причин, який не впливатиме на систему оцінювання. Інші пропуски відпрацьовуються у встановлені викладачем терміни. Студенти зобов'язані дотримуватися строків, визначених для виконання усіх видів письмових робіт, передбачених курсом. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі студента є підставою для її незарахування незалежно від масштабів плагіату.</p>
Інформаційне забезпечення	<ol style="list-style-type: none"> 1. Татенко В.О. Соціальна психологія впливу: Монографія. – К.: Міленіум, 2008. – 216 с. 1. Барішполец О. Чинники впливу засобів масової інформації на аудиторію // Соціальна психологія. – 2006. – № 6 // www.politik.org.ua 2. Васютинський В. Інтеракційна психологія влади. – К., 2005. – 492 с. 3. Гуменюк О. Концепції психологічного впливу в сучасній психології // Психологія і суспільство. – 2003. – № 1 (11). – С. 34–90. 4. Кара-Мурза С.Г. Маніпуляція свідомістю. Навчальний посібник. Видання друге. – К.: Оріони, 2006. – 528 с. 2. Купцов А. Маніпулятивна складова соціальної взаємодії в контексті політичного маркетингу // Соціологія: теорія, методи, маркетинг, 2004 № 2, С. 91-105. 3. Москаленко В. В. Соціальна психологія: Підручник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 624 с. 4. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: Посібник. – К.: Академвидав, 2003. – 448 с. 5. Пелехатий О. Соціально-психологічні особливості маніпулятивної взаємодії суб'єктів навчально-виховного процесу // Соціальна психологія. – 2005. – № 6. // www.politik.org.ua 6. Побокін М. Маніпулятивний вплив в системі політичних технологій // Людина і політика 2004 № 3, С. 63-73. 7. Татенко В. Психологія впливу в контексті внутрішнього і зовнішнього // Психологічні перспективи. Випуск 3., 2003. – С. 57–66. 8. Татенко В. О. Психологія впливу: суб'єктна парадигма // Наукові студії із соціальної та політичної психології: Зб. . – Вип. 3 (6). – К.: Видавництво “Сталь”, 2000. – С. 3–18. 9. Татенко В. О. Соціально-психологічні механізми впливу: від аналізу до синтезу // Соціально-психологічний вимір

	<p>демократичних перетворень в Україні / За ред. Максименка С. Д., Циби В. Т., Шайгородського Ю. Ж. та ін. – К.: Український центр політичного менеджменту, 2003 – 512 с. – С. 52–60.</p> <p>10. Череповська Н. Психологічний захист від маніпулятивного впливу реклами // Соціальна психологія. – 2007. – Спецвипуск, вересень. // www.politik.org.ua</p> <p>11. Ходжсон Дж. Ефективне ведення переговорів / Пер. з англ. за ред. канд. філол. Наук Л.І. Байдари. – Дніпропетровськ: БалансОКлуб, 2002. – 252 с.</p>
<p>Матеріально-технічне забезпечення</p>	<p><i>Аудиторія теоретичного навчання, лабораторне обладнання, проєктор, ноутбук, наукова література, презентаційні матеріали</i></p> <p><i>Застосунки у смартфоні Google Classroom, Google Meet Telegram, Viber</i></p>