

МИНОБРНАУКИ РОССИИ



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

**«Российский государственный гуманитарный университет»
(ФГБОУ ВО «РГГУ»)**

ИНСТИТУТ ПСИХОЛОГИИ им. Л.С. ВЫГОТСКОГО

Кафедра социальной психологии

Б1.В.ДВ.10.02 Психология убеждающей коммуникации

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Специальность 37.05.02 Психология служебной деятельности.

**Специализация: Морально-психологическое обеспечение служебной
деятельности**

Уровень квалификации выпускника **СПЕЦИАЛИСТ**

Форма обучения (*очная, очно-заочная*)

РПД адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов

Москва 2019

Название дисциплины Психология убеждающей коммуникации

Рабочая программа дисциплины (модуля)

Составитель(и):

Ученая степень, звание, должность, И.О. Фамилия

Доктор психологических наук, профессор

Скрипкина Т.П.

УТВЕРЖДЕНО

Протокол заседания кафедры

Психологии личности

№__1__ от_30.08.2019

Оглавление

- 1 Пояснительная записка
- 1.1 Цель и задачи дисциплины
- 1.2 Формируемые компетенции, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине:
- 1.3 Место дисциплины в структуре образовательной программы
- 2 Структура дисциплины:
- 3 Содержание дисциплины
- 4 Образовательные технологии
- 5 Оценка планируемых результатов обучения
- 5.1 Система оценивания
- 5.2 Критерии выставления оценки по дисциплине
- 5.3 Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающегося по дисциплине.
- 6 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины
- 6.1 Список источников и литературы
- 6.2 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».
- 7 Материально-техническое обеспечение дисциплины
- 8 Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов
- 9 Методические материалы
- 9.1 Планы практических занятий
- 9.2 Методические рекомендации по подготовке письменных работ
- Приложения
- Аннотация дисциплины
- Лист изменений

1 Пояснительная записка

1.1 Цель и задачи дисциплины

Цели освоения дисциплины: 1) получение студентами теоретических и практических

Знаний в области убеждающих коммуникаций с использованием технических средств;

Задачи дисциплины:

- ознакомление студентов с особенностями влияния на психические функции человека

(когнитивные, эмоционально-волевые, мотивационные, личностные);

- раскрытие психологического содержания основных категорий воздействия;

- формирование коммуникативной компетентности

- знакомство студентов с современными методами исследования противостояния убеждению.

1.2. Формируемые компетенции, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине:

| <i>Коды компетенции</i> | <i>Содержание компетенций</i> | <i>Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине</i> |
|-------------------------------------|---|---|
| | | |
| Коды компетенции¹ | Содержание компетенций | Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине |
| ПСК-2.1 | способностью разрабатывать и внедрять в практическую деятельность обоснованные программы, направленные, на предупреждение профессиональных рисков, в различных видах служебной деятельности, а также разрабатывать и внедрять инновационные технологии, связанные с предупреждением и профилактикой отклонений в социальном и личностном статусе человека | <i>Знать:</i> основные модели коммуникации и коммуникативного воздействия; категории и феноменологические проявления манипуляции; информационного дискурса, харизмы переговорщика, вербальные и невербальные средства выразительности убеждающей коммуникации. <i>Уметь:</i> распознавать проявления манипуляции в процессе межличностного общения, вести переговоры, используя методы убеждающей коммуникации |
| ПК-28 | ПК-28 способностью планировать и организовывать служебную деятельность исполнителей, осуществлять контроль и учет ее результатов | <i>Владеть:</i> методами убеждающей коммуникации и ведения переговоров |

| | | |
|--|--|--|
| | | |
|--|--|--|

2. Место дисциплины в ООП

Дисциплина «Психология убеждающей коммуникации» относится к вариативной части учебного плана Б1.В.ДВ.10.02 профессиональной подготовки студентов, обучающихся по направлению «Психология служебной деятельности»

Для освоения дисциплины необходимы знания, умения и владения, сформированные в ходе изучения следующих дисциплин и прохождения практик: «Психология толерантности и терроризма», «Качественные и количественные методы в современной психологии», «Психология коммуникации», «Социальная психология», «Психология межгрупповых отношений»

1 Структура дисциплины:

Структура дисциплины для очно формы обучения

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 2 з.е., 72 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 28 ч., самостоятельная работа обучающихся 44 ч.

| п/п | Раздел дисциплины/темы | Семестр | Виды учебной работы (в часах) | | | | | Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам) | |
|-----|---|---------|-------------------------------|----------|----------------------|----------------------|--------------------------|---|--|
| | | | Контактная | | | | Промежуточная аттестация | | Самостоятельная работа |
| | | | Лекции | Семинары | Практические занятия | Лабораторные занятия | | | |
| | Роль убеждающей коммуникации в деловом общении | 6 | 1 | | | | | 4 | Контрольная работа №1 |
| | Структура коммуникативного процесса в убеждающей коммуникации | 6 | 1 | 4 | | | | 8 | Подготовка презентаций/докладов Дискуссия на семинаре. Контрольная работа №1 |

| | | | | | | | | |
|--|---|----|----|--|--|--|----|--|
| Уровни воздействие на психику человека в убеждающей коммуникации | 6 | 2 | 2 | | | | 8 | Дискусси я на семинаре. Контроль ная работа №2 |
| Вербальные и невербальные средства воздействия | 6 | 2 | 4 | | | | 8 | Выступле ние на семинаре, дискуссия. Подготовка и презентация докладов. Контрольная работа № 2 |
| Убеждающая коммуникация в переговорном процессе | 6 | 2 | 2 | | | | 4 | Практиче ское задание Дискусси я на семинаре. Контроль ная работа № 3 |
| Понятие «харизмы», «имиджа» и «репутации» в убеждающей коммуникации | 6 | 2 | 2 | | | | 6 | Практиче ское задание Дискусси я на семинаре. Контроль ная работа № 3 |
| Манипуляция в переговорном процессе и защита от манипулятивны х воздействий | 6 | 2 | 2 | | | | 6 | Дискусси я на семинаре. Контроль ная работа № 4 |
| зачет | | | | | | | | итоговая контрольная работа |
| ИТОГО: | | 12 | 16 | | | | 44 | |

Структура дисциплины для очно-заочной формы обучения

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 2 з.е., 72 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 16 ч., самостоятельная работа обучающихся 56 ч.

| п/п | Раздел дисциплины/темы | Семестр | Виды учебной работы (в часах) | | | | | | Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам) |
|-----|--|---------|-------------------------------|---------|----------------------|----------------------|--------------------------|------------------------|---|
| | | | Контактная | | | | Промежуточная аттестация | Самостоятельная работа | |
| | | | Лекции | Семинар | Практические занятия | Лабораторные занятия | | | |
| | Роль убеждающей коммуникации в деловом общении | | | 1 | | | | 8 | Дискуссия на семинаре. Контрольная работа №1 |
| | Структура коммуникативного процесса в убеждающей коммуникации | | 2 | 1 | | | | 8 | Подготовка презентаций/докладов Дискуссия на семинаре. Контрольная работа №1 |
| | Уровни воздействие на психику человека в убеждающей коммуникации | | 1 | 1 | | | | 8 | Дискуссия на семинаре. Практическое задание Контрольная работа №2 |
| | Вербальные и невербальные средства воздействия | | 2 | 2 | | | | 8 | Выступление на семинаре, дискуссия. Подготовка и презентация докладов. Контрольная работа № 2 |
| | Убеждающая коммуникация в переговорном процессе | | 1 | 1 | | | | 8 | Практическое задание Дискуссия на семинаре. Контрольная работа № 3 |
| | Понятие «харизмы», «имиджа» и «репутации» в | | 1 | 1 | | | | 8 | Практическое задание Дискуссия на семинаре. |

| | | | | | | | | | |
|--|--|--|---|---|--|--|--|----|--|
| | убеждающей коммуникации | | | | | | | | Контроль ная работа № 3 |
| | Манипуляция в переговорном процессе и защита от манипулятивных воздействий | | 1 | 1 | | | | 8 | Дискуссия на семинаре. Контроль ная работа № 4 |
| | зачет | | | | | | | | итоговая контрольная работа |
| | ИТОГО: | | 8 | 8 | | | | 56 | |

Содержание разделов дисциплины.

| № п/п | Наименование разделов дисциплины | Содержание раздела |
|-------|--|---|
| 1 | Роль убеждающей коммуникации в деловом общении | История исследования форм и видов убеждающих коммуникаций как вида общения. Виды монологического диалогического общения. Коммуникативные стратегии. Цели и мотивация субъекта убеждающей коммуникации. Роль убеждающей коммуникации в переговорном процессе. |
| 2 | Структура коммуникативного процесса в убеждающей коммуникации | Психологические составляющие в моделях убеждающей коммуникации. Имиджевые содержательные составляющие субъекта в убеждающей коммуникации. Психология влияния, способы, механизмы и виды. Структура коммуникативного процесса. Понятие коммуникативной роли, коммуникативной личности. |
| 3 | Уровни воздействия на психику человека в убеждающей коммуникации | Визуальная коммуникация как форма невербального общения и визуальные стереотипы. Проблема подсознательных механизмов восприятия информации. Уровни воздействия на психику человека. |

| | | |
|---|--|---|
| 4 | Вербальные и невербальные средства воздействия | Психологические аспекты воздействующей коммуникации. Виды провокационного дискурса. Понятие рекламной коммуникации. Специфика рекламы как модели воздействующей коммуникации, вербальные и невербальные составляющие рекламного дискурса. |
| 5 | Убеждающая коммуникация в переговорном процессе | Межкультурные сценарии в переговорном процессе. Концепция культурной грамматики Э.Холла. Концепция ментальных программ Г.Хофстеде. Кросскультурный анализ воздействующих сообщений, выполненных в традициях разных культур. Визуальная коммуникация и культура. Культурные визуальные стереотипы: древний мир, средневековье, Древний Восток, Индия, Япония, Китай, эпоха Возрождения. Эмоциональная семантика цвета. Переговоры как вид международной коммуникации: стратегии переговоров в разных культурах |
| 6 | Понятие «харизмы», «имиджа» и «репутации» в убеждающей коммуникации | Проблема харизматичности личности в коммуникации. Личное обаяние как средство убеждающей коммуникации. Феномен популярности. Понятие имиджа популярной личности. Понятие репутации. Характеристика популярных образов коммуникации: “лидер”, “герой”, “звезда”. Понятия стереотипа, актуализации и коммуникативной компетентности в коммуникативном пространстве. |
| 7 | Манипуляция в переговорном процессе и защита от манипулятивных воздействий | Виды и типы манипуляций в коммуникации. Технология манипулятивного воздействия, диагностика манипуляций. Форма психологической защиты от манипуляции. |

4. Образовательные технологии

Лекции, лекции-визуализации семинарские занятия, ролевые игры, разбор конкретных ситуаций, рефераты, дискуссии, контрольные работы

5. Оценка планируемых результатов обучения

○ Система оценивания

| Форма контроля | Макс. количество баллов | |
|--|-------------------------|------------|
| | За одну работу | Всего |
| Текущий контроль: | | |
| - участие в дискуссиях на семинарах (темы 1-7) | 3 балла | 21 балл |
| - 4 контрольных работы (темы 1-8) | 8 баллов | 32 балла |
| - Доклад (по одной из тем тема 2-8) | 9 баллов | 9 баллов |
| Промежуточная аттестация | | |
| Комплексное итоговое занятие по дисциплине | | 40 баллов |
| Зачет с оценкой | | |
| Итого за семестр (дисциплину) | | 100 баллов |

Полученный совокупный результат конвертируется в традиционную шкалу оценок и в шкалу оценок Европейской системы переноса и накопления кредитов (European Credit Transfer System; далее – ECTS) в соответствии с таблицей:

| 100-балльная шкала | Традиционная шкала | | Шкала ECTS |
|--------------------|---------------------|------------|------------|
| 95 – 100 | отлично | зачтено | A |
| 83 – 94 | | | B |
| 68 – 82 | хорошо | | C |
| 56 – 67 | удовлетворительно | | D |
| 50 – 55 | | | E |
| 20 – 49 | неудовлетворительно | не зачтено | FX |
| 0 – 19 | | | F |

○ **Критерии выставления оценки по дисциплине**

| Баллы/ Шкала ECTS | Оценка по дисциплине | Критерии оценки результатов обучения по дисциплине |
|----------------------------------|--|---|
| 100-83/ А,В | «отлично»/ «зачтено (отлично)»/ «зачтено» | <p>Выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил теоретический и практический материал, может продемонстрировать это на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет увязывать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения.</p> <p>Свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «высокий».</p> |
| 82-68/ С | «хорошо»/ «зачтено (хорошо)»/ «зачтено» | <p>Выставляется обучающемуся, если он знает теоретический и практический материал, грамотно и по существу излагает его на занятиях и в ходе промежуточной аттестации, не допуская существенных неточностей.</p> <p>Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> |

| Баллы/ Шкала ECTS | Оценка по дисциплине | Критерии оценки результатов обучения по дисциплине |
|----------------------------------|--|---|
| | | <p>Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «хороший».</p> |
| 67-50/ D,E | <p>«удовлетворительно»/ «зачтено (удовлетворительно)»/ «зачтено»</p> | <p>Выставляется обучающемуся, если он знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает отдельные ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает определённые затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, владеет необходимыми для этого базовыми навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «достаточный».</p> |
| 49-0/ F,FX | <p>«неудовлетворительно»/ не зачтено</p> | <p>Выставляется обучающемуся, если он не знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических</p> |

| Баллы/ Шкала ECTS | Оценка по дисциплине | Критерии оценки результатов обучения по дисциплине |
|-------------------------|-------------------------|--|
| | | <p>положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.</p> |

5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине:

Требования и методика оценки **доклада**.

- тема освещена в работе глубоко и всесторонне, обстоятельно проанализированы вопросы темы, сделаны необходимые выводы, работа оформлена по всем технико-орфографическим правилам. Студент связал рассмотренный материал с практикой своей будущей профессиональной деятельности – 8-9 баллов.
- на основе изучения литературы студент правильно определил и достаточно полно осветил узловые вопросы. Работа оформлена в основном правильно, но имеются отдельные неточности в изложении вопросов и стилистические погрешности – 6-7 баллов.
- студент в целом правильно определил узловые вопросы темы, но недостаточно полно раскрыл их содержание, имеются недостатки в оформлении работы – 3-5 баллов
- студент не понял смысл и содержание темы, не раскрыл содержание поставленных вопросов, допустил ряд грубых теоретических ошибок и нарушил основные требования к оформлению – 0 баллов.

Требования и методика оценки **участия в дискуссиях на семинарах**

- Обучающийся владеет научным языком, демонстрирует грамотность речи, свободно излагает её содержание. Четко, логично, аргументировано дает ответы на заданные вопросы. Активен на протяжении всего занятия. – 3 балла.
- Обучающийся владеет научным языком, демонстрирует грамотность речи, свободно излагает её содержание, аргументировано дает ответы на заданные вопросы, но имеются отдельные неточности и небольшие погрешности в изложении вопросов. Активен на протяжении всего занятия.

или

- Обучающийся показал невысокую активность, но при этом полно, четко, логично, аргументировано излагал свою позицию, продемонстрировал грамотность речи и владение научным языком. – 2 балла.
- Обучающийся показал некоторую активность, продемонстрировал грамотность речи, аргументированность ответов, но при этом имелись отдельные неточности и погрешности в изложении ответов. – 1 балл.

При проведении промежуточной аттестации (комплексное итоговое занятие по дисциплине) студент должен ответить на 3 вопроса (два вопроса теоретического характера и один вопрос практического характера).

При оценивании ответа на вопрос теоретического характера учитывается:

- теоретическое содержание не освоено, знание материала носит фрагментарный характер, наличие грубых ошибок в ответе (1-3 балла);
- теоретическое содержание освоено частично, допущено не более двух-трех недочетов (4-7 баллов);
- теоретическое содержание освоено почти полностью, допущено не более одного-двух недочетов, но обучающийся смог бы их исправить самостоятельно (8-11 баллов);
- теоретическое содержание освоено полностью, ответ построен по собственному плану (12-15 баллов).

При оценивании ответа на вопрос практического характера учитывается:

- ответ содержит менее 20% правильного решения (1-2 балла);
- ответ содержит 21-89 % правильного решения (3-8 баллов);
- ответ содержит 90% и более правильного решения (9-10 баллов).

5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающегося по дисциплине.

Вопросы к зачету.

1. Проведите сравнительный анализ категорий общение и коммуникация.
2. Основные категории и принципы исследования убеждающей коммуникации в психологии.
3. Категория «новизны» в коммуникации.
4. Проведите сравнительный анализ концепций Л.С.Выготского, В.М.Бехтерева и Б.Ф.Ломова о соотношении категорий общения и деятельности.
5. Теории убеждающей коммуникации в рамках бихевиоризма.
6. Теории «селективного влияния».
7. Теории, построенные в рамках когнитивной парадигмы.
8. Теории «фрейминга».
9. Теории «конструирования социальной реальности».
10. Коммуникатор как активный субъект в убеждающей коммуникации.
11. Структура коммуникативного акта в переговорном процессе.
12. Переговорщики как субъекты коммуникации.
13. Виды информационного дискурса.
14. Функции убеждающей коммуникации.
15. Вербальные и невербальные средства создания информационного дискурса.
16. Межкультурная коммуникация в публичной дипломатии.

17. Понятие воздействующей коммуникации.
18. Визуальные коды в переговорном процессе.
19. Феномен популярности.
20. Понятие имиджа популярной личности.
21. Понятие харизмы.
22. Специфика воздействия цвета в убеждающей коммуникации.
23. Особенности восприятия эмоций в убеждающей коммуникации.
24. Факторы, влияющие на эффективность убеждающей коммуникации.
25. Стратегии переговорного процесса с использованием СМИ (информационная поддержка).
26. Гендерный фактор в убеждающей коммуникации.

Примерные темы рефератов.

1. Исторические этапы возникновения и развития коммуникации.
2. Сравнительный анализ зарубежных теорий убеждающих коммуникаций.
3. Проблема психологической экспертизы воздействующей коммуникации.
4. Средства создания информационного дискурса.
5. Проблема «новизны» в коммуникации.
6. Сравнительный анализ переговорных сценариев с использованием СМИ.
7. Вербальные и невербальные механизмы воздействия на психику человека.
8. Гендерные аспекты воздействия в переговорном процессе.
9. Цвет и эмоции как средства воздействия в убеждающей коммуникации.

1. Контрольные вопросы и задания для самостоятельной работы.

Задание 1: сформулировать основные характеристики и функции убеждающей коммуникации.

Контрольные вопросы:

1. Когда возникло понятие убеждающей коммуникации? Кто автор первой модели убеждающей коммуникации?
2. Сравните концепцию М.Маклюэна и Г.Лассуэла относительно функций

убеждающей коммуникации в обществе.

3. Что такое глобальное информационное общество?

Задание 2: опишите понятие информационного дискурса.

Контрольные вопросы:

1. В рамках какой теории возникло понятие дискурса? И кто его автор?
2. Опишите различия видов дискурсов: притча, анекдот, повествование.
3. Назовите основные средства создания информационного дискурса.
4. Что такое провокационный дискурс? Какие виды провокационного дискурса можно

выделить?

5. Какие психологические методы используются для экспертизы коммуникативного

воздействия на психику человека?

Задание 3: опишите сценарии межкультурного взаимодействия в переговорном процессе.

Контрольные вопросы:

1. Опишите основные элементы общения в контексте межкультурной коммуникации на вербальном и невербальном уровнях.
2. Что такое стереотип? Назовите функции стереотипов и значение стереотипов в убеждающей коммуникации.
3. Назовите основное содержание культурных грамматик Э.Холла.
4. Категории культурных сценариев по Г.Хофстеде.
5. Межкультурные сценарии переговорного процесса с использованием СМИ.

Формы итоговой отчетности: реферат и зачет в конце курса

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Основная литература:

1. Березин В.М. Сущность и реальность массовой коммуникации. Москва, Изд-во Российского

Университета дружбы народов, 2002.

2. Богомолова Н.Н. Массовая коммуникация и общение. М., 1988.

3. Информационная и психологическая безопасность в СМИ. Телевизионные и рекламные коммуникации. Под ред. Донцова А.И., Засурского Я.Н., Матвеевой Л.В., Подольского А.И. М.: Аспект Пресс, 2002.

4. Каган М.С. Философия культуры. СПбГУ, 1996.

5. Лазарсфельд П., Мертон Р. Массовая коммуникация, массовые вкусы и организованное социальное действие // Макаров М.М. Массовая коммуникация в современном мире. Москва, 2000.

6. Массовая коммуникация в современном мире. Москва, 2000.

7. Матвеева Л.В., Аникеева Т.Я., Мочалова Ю.В. Психология телевизионной коммуникации.

Москва, РИП-холдинг, 2002.

8. Харрис Р. Психология массовых коммуникаций. Москва, ОЛМА-ПРЕСС, 2001.

9. Шерковин Ю.А. Природа и функции массовой коммуникации // Вестник Московского

университета. Серия «Журналистика». 1967, №1.

Дополнительная литература:

10. Буданцев Ю.П. Парадигма массовой коммуникации. Москва, 2001.

11. Грабельников А.А. Массовая информация в России: от первой газеты до информационного общества. Москва, 2001.

12. Лисичкин В.А., Шелепин Л.А. Третья мировая информационно-психологическая война.

Москва, 1999.

13. Ломоносов М.В. Рассуждения об обязанностях журналистов при изложении ими сочинений,

предназначенное для поддержания свободы философии // Слово. 1995,. № 11-12.

14. Лотман Ю. Семиотика кино и проблемы киноэстетики. Таллин,. 1973.
15. Лотман Ю. Семиосфера. СПб., 2000.
16. Мамардашвили М.К. Наука и культура // Методологические проблемы историко научных исследований. Москва, 1982.
17. Мельник Г.С. Mass-media: психологические процессы и эффекты. СПб., 1996.
18. Моль А. Социодинамика культуры. Москва, 1973.
19. Московичи С. Век толп. Москва, 1998.
20. Потебня А. Мифы и символы в народной культуре. Москва, 1998.
21. Прайс М. Телевидение, телекоммуникации и переходный период: право, общество и национальная идентичность. Москва, 2000.
22. Сапунов Б.М. Философские проблемы массовой информации и телерадиокоммуникации. Москва, 1998.
23. Тард Г. Психология толп. Москва, 1998.
24. Хабермас Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие. СПб., 2000

Электронно-библиотечная система Znanium.com Является сетевым периодическим изданием Эл № ФС77-49601 от 02.05.2012 © ООО "Научно-издательский центр Инфра-М" 2011-2019 ISSN (Online) 2311-8539 ISSN (Online) 2311-8539 Режим доступа: <http://znanium.com>

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Лекционные занятия проводятся в аудиториях (залах), оборудованных мультимедийными проекторами, проецирующими изображение на экран.

Для проведения практических занятий используются ноутбук, интерактивная доска, учебно-наглядные материалы (таблицы, схемы и др.).

В процессе обучения используется библиотечный фонд, включающий учебники, учебные и учебно-методические материалы, справочные издания в электронной и бумажной формах.

8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

В ходе реализации дисциплины

- экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

- для глухих и слабослышащих:

- лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;

- письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;

- экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;

- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением;

- экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть

предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- для слепых и слабовидящих:
 - в печатной форме увеличенным шрифтом;
 - в форме электронного документа;
 - в форме аудиофайла.
- для глухих и слабослышащих:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа.
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа;
 - в форме аудиофайла.

Учебные аудитории для всех видов контактной и самостоятельной работы, научная библиотека и иные помещения для обучения оснащены специальным оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения:

- для слепых и слабовидящих:
 - устройством для сканирования и чтения с камерой SARA CE;
 - дисплеем Брайля PAC Mate 20;
 - принтером Брайля EmBraille ViewPlus;
- для глухих и слабослышащих:
 - автоматизированным рабочим местом для людей с нарушением слуха и слабослышащих;

- акустический усилитель и колонки;
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - передвижными, регулируемыми эргономическими партами СИ-1;
 - компьютерной техникой со специальным программным обеспечением.

9. Методические материалы

Методические рекомендации по подготовке письменных работ

Письменная работа выполняется и оформляется в соответствии с общеуниверситетскими требованиями.

Структурными элементами письменной работы являются: титульный лист, оглавление, введение, основная часть, заключение, список литературы. Описательная часть работы должна составлять 5-8 листов.

Содержание текстовой части письменной работы может быть в виде текста, таблиц, иллюстраций и других составляющих.

Текст письменной работы должен отвечать следующим основным требованиям:

- - четкость структуры;
- - логичность и последовательность;
- - точность приведенных сведений;
- - ясность и лаконичность изложения материала;
- - соответствие изложения материала нормам литературного русского языка.

По тексту обязательно должны иметься ссылки на используемую литературу, включая периодическую литературу за последние 5 лет.

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Психология убеждающей коммуникации» реализуется на факультете психологии кафедрой Социальной психологии.

Цель дисциплины:

получение студентами теоретических и практических знаний в области убеждающих коммуникаций с использованием технических средств;

Задачи дисциплины:

- ознакомление студентов с особенностями влияния на психические функции человека

(когнитивные, эмоционально-волевые, мотивационные, личностные);

- раскрытие психологического содержания основных категорий воздействия;

- формирование коммуникативной компетентности

- знакомство студентов с современными методами исследования противостояния убеждению.

Формируемые компетенции, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине:

ПСК-2.1 - способностью разрабатывать и внедрять в практическую деятельность обоснованные программы, направленные, на предупреждение профессиональных рисков, в различных видах служебной деятельности, а также разрабатывать и внедрять инновационные технологии, связанные с предупреждением и профилактикой отклонений в социальном и личностном статусе человека

ПК-28 способностью планировать и организовывать служебную деятельность исполнителей, осуществлять контроль и учет ее результатов

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать: основные модели коммуникации и коммуникативного воздействия; категории и феноменологические проявления манипуляции; информационного дискурса, харизмы переговорщика, вербальные и невербальные средства выразительности убеждающей коммуникации.

Уметь: распознавать проявления манипуляции в процессе межличностного общения, вести переговоры, используя методы убеждающей коммуникации

Владеть: методами убеждающей коммуникации и ведения переговоров

По дисциплине предусмотрена промежуточная аттестация в виде зачета.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 2 зачетных единиц.

УТВЕРЖДЕНО

Протокол заседания кафедры

№ _____ от _____

ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ

в рабочей программе (модуле) дисциплины _____
(название дисциплины)

по направлению подготовки
(специальности) _____

на 20__ / 20__ учебный год

1. В _____ вносятся следующие изменения:
(элемент рабочей программы)

1.1.;

1.2.;

...

1.9.

2. В _____ вносятся следующие изменения:
(элемент рабочей программы)

2.1.;

2.2.;

...

2.9.

3. В _____ вносятся следующие изменения:
(элемент рабочей программы)

3.1.;

3.2.;

...

3.9.

Составитель
подписи

подпись

расшифровка