1. **Назва модуля**: **Психологія впливу**
2. **Код модуля**: П \_8\_3.1.16\_1,5
3. **Тип модуля**: обов’язковий
4. **Семестр**: ХІІ
5. **Обсяг модуля**: загальна кількість годин – 54 ( кредитів ЕСТS – 1,5) аудиторні години – 22 (лекції – 10, практичні – 12)
6. **Лектор:** Данилевич Лариса Арсеніївна – кандидат психологічних наук
7. **Результати навчання:**

У результаті вивчення модуля студент **повинен:**

**знати**: специфіку прийомів соціально-психологічного впливу; види переконування (інформування, пояснення, доказ, спростування);тактики переконання співбесідників, різних за типом поведінки; види аргументацій та демонстрацій, вимоги до аргументації, помилки демонстрації, способи доказу; експериментальні дослідження тактик впливу; тактики впливу і властивості груп; типи особистісного впливу: основні та компенсаторні

**уміти:**використовувати основні стратегії і тактики впливу на людину; виявляти маніпуляції у спілкуванні та захищатися від неї; застосовувати самопрезентацію як засіб впливу; обирати прийоми та розробляти методики соціально-психологічного впливу; досліджувати ефективність соціально-психологічного впливу

1. **Спосіб навчання:** аудиторні заняття
2. **Необхідні обов’язкові попередні та супутні модулі:**

Соціальна психологія, конфліктологія, психологія управління

1. **Зміст навчального модуля:**

Соціально-психологічний вплив як сутність буття. Способи впливу на людину. Стратегії та тактики впливу. Маніпуляції у спілкуванні. Основи сугестології. Феномен особистісного впливу. Самопрезентація як засіб впливу. Особистісний вплив і влада. Основні (соціальний інтелект, особистий магнетизм, фрустраційний вплив, партнерство на основі емпатії) та компенсаторні (маніпулятивна адаптивність, відповідальність і компетентність, тактика «авторитарна доброзичливість» тощо) різновиди особистісного впливу

**11. Рекомендована література**:

1. Москаленко В.В. Психологія соціального впливу: навч. пос. /Валентина Володимирівна Москаленко. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 448 с.
2. Чалдини Р., Керник Д., Нейберг С. Социальная психология. Пойми себя, чтобы понять других. СПб.: пройм-ЕВРОЗНАК, 2002. – 336 с.
3. Розенберг М. Эффективное общение без принуждения. – М., 1996.- 230 с.

4. Шейнов В.П. Как управлять другими. Как управлять собой. (Искусство менеджера). - Минск, 1996. – 176 с.

**12. Форми та методи навчання**: лекції, практичні заняття, самостійна робота

**13**. **Методи і критерії оцінювання**:

* Поточний контроль (80%): опитування на практичних заняттях, тестова перевірка знань, контрольні роботи, ІНДЗ
* Підсумковий контроль (20 % залік): усне опитування

**14. Мова навчання**: українська