

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Львівський національний університет імені Івана Франка
Філософський факультет
Кафедра психології

ЗАТВЕРДЖЕНО
На засіданні кафедри психології
філософського факультету
Львівського національного університету
імені Івана Франка
(протокол № 1 від 31 серпня 2021 р.)
Завідувач кафедри С. Л.
проф. Грабовська С. Л.

Силабус
з навчальної дисципліни
ПП 1.2.32 ПСИХОЛОГІЯ ВПЛИВУ,
що викладається в межах ОПП «Психологія»
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
за спеціальністю 053 Психологія
галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки
2020 року вступу

Львів 2021

**Силабус курсу Психологія впливу
2021-2022 навчального року**

Назва курсу	Психологія впливу
Адреса викладання курсу	Львів, вул. Коперніка 3
Факультет та кафедра, за якою закріплена дисципліна	Філософський факультет, кафедра психології
Галузь знань, шифр та назва спеціальності	05 «Соціальні та поведінкові науки»; 053 Психологія
Викладачі курсу	Карковська Руслана Ігорівна, кандидат психологічних наук, доцент, доцент кафедри психології
Контактна інформація викладачів	тел. (032) 261-68-92, ruslana.karkovska@lnu.edu.ua
Консультації по курсу відбуваються	Відповідно до розкладу Дистанційно Time: This is a recurring meeting Meet anytime, Join Zoom Meeting https://us04web.zoom.us/j/73058711039?pwd=WkVjOGRudkRDVklCdIzDRnQ0WWs5dz09 Meeting ID: 730 5871 1039 Passcode: 7pgmxz
Сторінка курсу	https://filos.lnu.edu.ua/academics/bachelor/spetsialnist-psykholohiia-053
Інформація про курс	Курс викладається впродовж 4 семестру студентам 2 курсу, які здобувають перший (бакалаврський) рівень вищої освіти. Курс передбачає лекційні, семінарсько-практичні заняття та самостійну роботу студентів. Форма підсумкового контролю знань студентів – іспит.
Коротка анотація курсу	Курс «Психологія впливу» знайомить студентів з різними видами, прийомами та техніками психологічного впливу, а також способами конструктивного протистояння небажаному впливу інших. Об'єктом курсу є психологічний вплив. Предметом курсу є прийоми та техніки психологічного впливу.
Мета та цілі курсу	Формування у студентів знань та вмінь, необхідних для здійснення конструктивного впливу з допомогою вербальних і невербальних засобів у міжособовій взаємодії та протистояння небажаному психологічному впливу з боку інших. <i>Курс спрямований на формування таких компетентностей:</i> Загальні компетентності ЗК1. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. ЗК5. Здатність бути критичним і самокритичним. ЗК8. Навички ефективної міжособової взаємодії. ЗК11. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку. Спеціальні компетентності СК1. Здатність оперувати категоріально-понятійним апаратом психології. СК3. Здатність до розуміння природи поведінки, діяльності та вчинків. СК4. Здатність самостійно збирати та критично опрацьовувати, аналізувати та узагальнювати психологічну інформацію з різних джерел. СК8. Здатність організовувати та надавати психологічну допомогу (індивідуальну та групову). СК10. Здатність дотримуватися норм професійної етики.
Література для вивчення дисципліни	СХЕМА КУРСУ**
Тривалість курсу	Один семестр – 4-й.
Обсяг курсу	Курс передбачає 5 кредитів (120 год.): 32 год. лекцій, 32 год. практичних, 56 год. самостійної роботи.
Очікувані результати навчання	Знання і розуміння видів та аспектів (перцептивного, інтерактивного та комунікативного) спілкування, змісту та суттєвих характеристик психологічного впливу, особливостей різних видів психологічного впливу, особливості впливу більшості та меншості у групі, види і прийоми самопрезентації, факторів вибору стратегії ефективного (дієвого) впливу. Вміння ідентифікувати різні види впливу та засоби його здійснення; розпізнавати прийоми само презентації та на основі цього висувати гіпотези щодо мотивів суб'єкта впливу. Вміння застосувати прийоми (окремі) конструктивного психологічного впливу в міжособовій взаємодії. Вміння аналізувати літературу за тематикою психологічного впливу, робити висновки. Знати специфіку конструктивного психологічного впливу, приймати етичні вимоги щодо

	здійснення психологічного впливу в між особовій взаємодії. <i>Курс спрямований на досягнення таких програмних результатів:</i> ПР1. Аналізувати та пояснювати психічні явища, ідентифікувати психологічні проблеми та пропонувати шляхи їх розв'язання. ПР2. Розуміти закономірності та особливості розвитку і функціонування психічних явищ в контексті професійних завдань. ПР4. Обґрунтовувати власну позицію, робити самостійні висновки за результатами власних досліджень і аналізу літературних джерел. ПР9. Пропонувати власні способи вирішення психологічних задач і проблем у процесі професійної діяльності, приймати та аргументувати власні рішення щодо їх розв'язання. ПР10. Формулювати думку логічно, доступно, дискутувати, обстоювати власну позицію, модифікувати висловлювання відповідно до культуральних особливостей співрозмовника. ПР16. Знати, розуміти та дотримуватися етичних принципів професійної діяльності психолога.
Ключові слова	Психологічний вплив, аргументація, маніпуляція, навіювання, зараження, санкціонування, наслідування, самопрезентація.
Формат курсу	Очний
Теми	СХЕМА КУРСУ**
Підсумковий контроль, форма	Іспит (у формі тестування).
Пререквізити	Курс базується на знаннях студентів, які вони отримали, вивчаючи соціальну психологію.
Навчальні методи та техніки, які будуть використовуватися під час викладання курсу	Лекція, бесіда, дискусія, рольова гра, робота в малих групах, дискусія.
Необхідне обладнання	Персональний комп'ютер, проектор/мобільний телефон.
Критерії оцінювання (окремо для кожного виду навчальної діяльності)	Оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою. Бали нараховуються за наступним співвідношенням: 50 балів – іспит (50 тестових питань, по 1 балу за кожен правильну відповідь). 22 бал – робота на практичних (11 практичних по 2 бали) 9 балів – відповіді на семінарах (3 відповіді по 3 бали) 19 балів – модулі (2 модулі (18 і 20 тестових питань по 0,5 бала за кожен правильну відповідь). Жодні форми академічні недоброчесності не толеруються.
Питання до екзамену	Тема 1. Основи психології спілкування Базові відомості про спілкування (зміст, види спілкування: ділове, особисте, формальне, неформальне, функції спілкування; потреби спілкування та усамітнення, форми спілкування). Вербальні (інформативність, виразність та дієвість мови) та невербальні засоби спілкування (оптико-кінетична, паралінгвістична, екстралінгвістична знакові системи, візуальне спілкування (контакт очей); класифікація жестів (П. Екман, В. Фрізен). Соціально-психологічна дистанція в спілкуванні (зміст, показники, оптимальна СПД). Приватність (І. Альтман, М. Вольфе). Психологічний простір особистості (С. К. Нартова-Бочавер). Види міжособистісних відносин. Комунікативний аспект спілкування: комунікативні бар'єри (смісловий, логічний, фонетичний, стилістичний, семантичний). Чотири сторони повідомлення – модель комунікації Фрідмана Шульца фон Туна. Інтерактивний аспект спілкування (види взаємодії, символічний інтеракціонізм (три компоненти дзеркального Я за Ч. Кулі; сутність концепції соціальної драматургії, Фундаментальна асиметрія комунікативного процесу за І. Гоффманом); теорії діадичної взаємодії (теорія взаємодії результатів Дж. Тібо, Г. Келлі, теорія взаємного обміну Дж. Хоманса). Перцептивний аспект спілкування (зміст соціальної перцепції та її відмінність від сприймання в загальній психології), перцептивні механізми (емпатія, ідентифікація, егоцентризм, рефлексія, стереотипізація, каузальна атрибуція), ефекти соціальної перцепції (ефект ореолу, феномен логічної помилки, ефект пріоритету, ефект первинності, ефект новизни). Тема 2. Феномен психологічного впливу та його характеристики Зміст та характеристики психологічного впливу. Ініціатор та адресат впливу. Види впливу залежно від методів і прийомів здійснення, тривалості ефекту, специфіки ефекту, докладання вольових зусиль ініціатора, усвідомленості, відкритості засобів і цілей. Цілі психологічного впливу (за О. Сидоренко). Тема 3. Види психологічного впливу

	<p>Зміст та критерії маніпуляції. Техніки маніпулятивного впливу (псевдо аргументація, прийоми маніпулятивного впливу шляхом стимулювання певних емоційних реакцій тощо). Обман і маніпуляція. Мотиви маніпулятивної поведінки особистості. Етичний аспект маніпулятивного впливу. Типи маніпулянтів. Ідентифікація впливу маніпулянт. Принципи впливу за Чалдіні. Трактують маніпуляції Е.Шострома.</p> <p>Переконування як різновид психологічного впливу. Умови та правила переконування. Способи переконування (інформування, роз'яснення, доведення). Техніки аргументації (метод позитивних відповідей Сократа, розгорнута аргументація, двостороння аргументація). Теорія інформаційного впливу або переконуючих аргументів (Євген Бернштейна, Емірем Винокура).</p> <p>Форми санкціонування як психологічного впливу (примус і спонування). Соціально-когнітивна теорія особистості А. Бадурі. Самосанкціонування в процесі саморегуляції.</p> <p>Наслідкування як різновиду психологічного впливу. Науціння через спостереження (А. Бандура). Наслідкування як результат відсутності альтернативних зразків поведінки.</p> <p>Зміст та особливості сугестивного впливу. Самонавіювання як різновид сугестивного впливу. Навіюваність як особистісна характеристика (особистісні фактори). Ситуативні фактори дієвості навіювання. Сугестивний вплив у великих соціальних групах (натовп, маса).</p> <p>Зміст зараження як різновиду психологічного впливу. Умови зараження (емпатія, експресивність, залучення партнера до виконання спільних дій). Зараження в натовпі.</p> <p>Тема 4. Правила конструктивного здійснення впливу та протистояння впливу</p> <p>Правила конструктивного протистояння впливові та здійснення впливу з огляду на цілі спілкування. Особливості психологічного впливу в емоційно близьких стосунках (деструктивні наслідки маніпулятивності, близькі і віддалені результати впливу). Активна та пасивна позиції сторін взаємодії. Фактори вибору відкритого чи прихованого психологічного впливу на адресати. Цілі спілкування як фактор вибору прийомів психологічно впливу. Соціально-психологічна дистанція як засіб психологічного впливу. Прийоми активного слухання. Фактори ефективності спілкування, встановлення взаєморозуміння (за підручником Є.П. Ільїна).</p> <p>Тема 5. Самопрезентація як спосіб справити бажане враження</p> <p>Підходи до визначення самопрезентації (усвідомлюваність-неусвідомлюваність самопрезентації). Аудиторія самопрезентації (оточуючі, суб'єкт). Компоненти самопрезентації. Засоби самопрезентації. Трактують взаємодії представниками символічного інтракціонізму (Дж.Г. Мід, Ч. Кулі, Г. Блумер, І. Гоффман). Набуваюча і захисна самопрезентація (Роберт Аркін, Астрід Шутц). Ключові мотиви, які лежать в основі процесу самопрезентації. Стратегії самопрезентації (Едвард Джонс, Тейн Піттман). Стратегії самопрезентації за способом досягнення і за результатами (Рой Баумайстер). Стилі самопрезентації (А. Шутц). Успішність самопрезентації (правила, умови тощо).</p> <p>Тема 6. Психологічний вплив у соціально-психологічному тренінгу</p> <p>Сутність та цілі соціально-психологічного тренінгу як методу роботи. Групові методи і методичні засоби, використовувани в тренінгу. Психологічні фактори, які забезпечують можливості змін учасників групи. Врахування групової динаміки у підготовці і проведенні тренінгу для досягнення цілей тренінгу психологічними засобами. Позиція ведучого в тренінговій групі. Робота з важкими учасниками тренінгової групи.</p>
<p>Опитування</p>	<p>З метою оцінювання якості курсу потрібно заповнити анкету після завершенню курсу перед екзаменом.</p> <p>https://forms.gle/Uc2xNJiatQ2GH7RS6</p>

Схема курсу «ПСИХОЛОГІЯ ВПЛИВУ» для студентів 2 курсу спеціальності Психологія, 2021-2022 н.р.

Тиждень сем	Дата	Форма діяльності	Тема	Завдання для самостійної роботи, які необхідно виконати до семінарського чи практичного заняття, год.	Література до теми
Модуль 1. Особливості та види психологічного впливу					
1		лекція 1	1. Спілкування як контекст психологічного впливу		1. Андреева Г. М., Богомолова Н. Н., Петровская Л. А. Зарубежная социальная психология XX столетия: Теоретические подходы: Учебное пособие для вузов. — М.: Аспект Пресс, 2001. — 288 с. 2. Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений. — М.: Аспект Пресс, 2001. — 290 с. (С. 53-107) 3. Барабанщиков В.А. Восприятие выражений лица. — М. : Изд-во «институт психологии РАН», 2009. — 448 с. 4. Духновский С. В. Диагностика межличностных отношений. Психологический практикум. СПб.: Речь, 2009. — 141 с. 5. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. — СПб.:ПИТЕР, 2009. — 576 с. 6. Майерс Д. Социальная психология. — СПб.: Питер, 1998. — 688 с. 7. Мерманн Э. Коммуникация и коммуникабельность / Пер. с нем. — Х.: Изд-во Гуманитарный Центр, 2007. — 296 с. 8. Морозов А.В. Психология влияния. — Х.: Изд-во «Гуманитарный Центр», 2009. — 560 с. 9. Нартова-Бочавер С. К. Психологическое пространство личности: Монография. — М.: Прометей, 2005. — 312 с. 10. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: [посібник] — К.: Академвидав, 2003. — С. 168-185, 208-211, 259-266. 11. Носенко Е. Л., Петренко Т. М. Диагностика личности засобами невербального спілкування : моногр. — К. : Вид-во «Освіта України», 2013. —191 с. 12. Пиз А. Язык телодвижений. — Нижний Новгород: Издательство «Ай Кью», 1992. — 272 с. 13. Плюснин Ю.М. Пространственное поведение человека (методы проксемических исследований). — Новосибирск: Институт философии и права Сибирского отделения РАН, 1990. - 45 с. 14. Румянцева Т.В. — Психологическое консультирование. Диагностика отношений в паре. Учебное пособие. — СПб.: Речь, 2006. — 176 с. Современная зарубежная социальная психология. Тексты/ Под ред. Г. М. Андреевой, Н. Н. Богомоловой, Л. А. Петровской. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984. — 256 с.
		лекція 2			
2		практичне 1		Опрацювати ¹ літературні джерела: 1. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: [посібник] — К.: Академвидав, 2003. — С. 273-276. Завдання: навести до кожного з комунікативних бар'єрів приклад (вигаданий чи з реального спілкування). 2 год.	
		практичне 2			
3		лекція 3			
		семінар 3		Опрацювати літературні джерела: 1. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. — СПб.: ПИТЕР, 2009. — С. 47-60. 3. Плюснин Ю.М. Пространственное поведение человека (методы проксемических исследований). — Новосибирск: Институт философии и права Сибирского отделения РАН, 1990. — 6-15 с. 5 год.	
4		лекція 4	2. Загальна характеристика психологічного впливу		1. Ковалев Г. А. Три парадигмы в психологии — три стратегии психологического воздействия // Вопросы психологии. — 1997. — № 3. — С. 41–49. 2. Майерс Д. Социальная психология. — СПб.: Питер, 1997. — 688 с.
		семінар 4			

¹ Прочитати, виділити і вивчити основні поняття, положення. Вміти навести приклади до кожного з конструктів; за потреби, пояснити механізми дії.

					3. Морозов А.В. Психология влияния. – Х.: Изд-во «Гуманитарный Центр», 2009. – 560 с. 4. Сидоренко Е.В. Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии. – СПб.: Речь, 2004. – 208 с. 5. Татенко В.О. Социальная психология влияния: Монография. – К.: Міленіум, 2008. – 216 с. 6. Шейнов В.П. Психологическое влияние. – 2-е изд. – Минск : Харвест, 2008. – 800 с.
5		лекція 5	3. Види психологічного впливу. Аргументація		1. Гребінь Н. В. Психологічні чинники схильності студентської молоді до маніпулювання у міжособистісній взаємодії [Текст] : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. психол. наук : 19.00.01 - загальна психологія, історія психології / Гребінь Наталія Валеріївна ; Ін-т соц. та політ. психології НАПН України. – Київ, 2016. – 19 с. 2. Душкина М.Р. Психология влияния. – СПб.: Питер, 2004. – 224 с. 3. Знаков В.В. Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования / В.В. Знаков // Психологический журнал. – 2000. – № 5. – С.16–22. 4. Кара-Мурза С.Г. Маніпуляція свідомістю. Навчальний посібник. Видання друге. – К.: Оріони, 2006. – 528 с. 5. Карковська Р.І. Шкала схильності до морального відсторонення як психодіагностичний інструмент розвитку етичності організації // Психологічний часопис. – 2020. – Том. 6. – Вип. 2. – С. 104-119. 6. Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер, 1997. – 688 с. 7. Морозов А.В. Психология влияния. – Х.: Изд-во «Гуманитарный Центр», 2009. – 560 с. 8. Мицич П. Как проводить деловые беседы / Предраг Мицич . – 2-е изд., стер . – Москва : Экономика, 1987 . – С. 98-105. Сентенберг И. В., Карасик В. И. Псевдоаргументация: некоторые виды речевых манипуляций // Речевое общение и аргументация. Вып. 1. СПб., 1993. С. 30–38. 7. Сидоренко Е.В. Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии. – СПб.: Речь, 2004. – 208 с. 9. Татенко В.О. Социальная психология влияния: Монография. – К.: Міленіум, 2008. – 216 с. 10. Ольшанский Д. В. Психология масс. — СПб.: Питер, 2002. — 368 с. 11. Психология масс: Хрестоматия / Сост. Д. Я. Райгородский. — Самара: Бахрах, 1998. — 591 с. 12. Чалдини Р. Психология влияния. — СПб.: Питер, 2001. — 288 с. 13. Шейнов В.П. Психологическое влияние. – 2-е изд. – Минск : Харвест, 2008. – 800 с. 14. Учитель. Книга о профессоре Израиле Ефремовиче Шварце / сост. Н. Г. Липкина, Л. А. Косолапова, Б. М. Чарный, А. И. Санникова; Перм. гос. пед. ун-т. - Пермь: Книжный мир, 2009 - 520с. 15. Шостром Э. Анти – Карнеги, или Человек – манипулятор./ Э.
		лекція 6			
6		практичне 5	3. Види психологічного впливу. Санкціонування		
		лекція 7			
7		семінар 6	3. Види психологічного впливу. Маніпуляція	Опрацювати літературні джерела: Соціально-когнітивна теорія особистості А. Бадури // Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб.: Питер, 2003. – С. 258-282. 6 год.	
		лекція 8			
8		лекція 9	3. Види психологічного впливу. Маніпуляція		
		практичне 7 модуль 1		Підготовка до модуля за темами 1; 2; 3 (санкціонування, аргументація). 2 год.	
9		семінар 8	3. Види психологічного впливу. Навіювання	Опрацювати літературні джерела: Чалдини Р. Психология влияния. —СПб.: Питер, 2001. — 288 с. Питання до семінару: 1. Розкрити зміст механізмів (принципів) впливу, описаних Р.Чалдіні. Навести причини їхньої дієвості. 2. Навести приклад емпіричного дослідження в якості ілюстрації кожного з механізмів. 3. Навести приклади маніпуляцій з буденного життя в якості ілюстрації кожного з механізмів (реальні чи вигадані). 4. Сформулювати по дві рекомендації щодо захисту від маніпуляції, в основі якої лежить той чи інший механізм впливу, описаний Р. Чалдіні. 15 год.	
		лекція 10			
10		лекція 11	3. Види психологічного впливу. Навіювання, зараження, наслідування.		
		практичне 9			
11		семінар 10	3. Види психологічного впливу. Навіювання, зараження, наслідування.	Опрацювати літературні джерела: 1. Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер, 1997. – С. 339-346 с.	

				2. Г. Лебон Психология масс // Психология масс: Хрестоматия / Сост. Д. Я. Райгородский. — Самара: Бахрах, 1998. — С. 5-29. 8 год.	Шостром. – М.: Дубль-В, Дельта-92, 1998. – 128 с. 16. Щеглова Э.А. Склонность к манипулированию и формы ее проявления в профессионально-педагогической деятельности: автореф. дис... канд. психол. наук: спец. 19.00.13 «Психология развития, акмеология». – Томск, 2009. – 23 с. Paulhus D.L. Williams K.M. The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy / Delroy L. Paulhus, Kevin M. Williams // Journal of Research in Personality. – 2002. – Vol.36. – Issue 6. – P. 556–564.
Модуль 2. Здійснення психологічного впливу					
11		лекція 12	4. Конструктивне здійснення психологічного впливу та протистояння небажаному впливу		1. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. – СПб.: Речь, 2004. – 256 с. 2. Карковська Р. Позиції сторін міжособистісного спілкування як чинник ефективності психологічного впливу // Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова. Серія психологія. – Одеса : «Астропринт», 2012. – Вип. 8 (20). – Т. 17. – С. 384–393. 3. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. – СПб.: ПИТЕР, 2009. – С. 61-69; 205-214. 4. Шейнов В.П. Искусство управлять людьми / В.П. Шейнов. – Минск: Харвест, 2008. – 512 с. 5. Эдмюллер А. Техники манипуляции: Распознавание и противодействие / Андреас Эдмюллер, Томас Вильгельм – М.: Омега-Л., 2008.- 131с. 6. Ходжсон Дж. Эффективное ведение переговоров / Пер. 3 англ. за ред. канд. филол. Наук Л.І. Байдари. – Дніпропетровськ: Баланс-Клуб, 2002. – 252 с. 7. Психологическое влияние / В.П. Шейнов. – 2-е изд. – Минск: Харвест, 2008. – 800с. 8. Морозов А.В. Психология влияния. – Х.: Изд-во «Гуманитарный Центр», 2009. – 560 с. Доценко Е. Л., Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита –СПб.: Речь, 2004.– 304 с.
12		лекція 13			
		практичне 11			
13		практичне 12		Описати одну тренінгову вправу для розвитку навичок активного слухання ² . 5 год.	
		семінар 13	Опрацювати літературні джерела: Завдання: вміти навести і пояснити прийоми, правила активного слухання. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. – СПб.: ПИТЕР, 2009. – С. 61-69; 205-214. 5 год.		
14		лекція 14	5. Самопрезентація як спосіб психологічного впливу		1. Кононенко А.О. Феномен самопрезентації особистості в роботах зарубіжних учених // Проблеми сучасної психології. Збірник наукових праць КПНУ імені Івана Огієнка, Інституту психології ім. Г.С.Костюка НАПН України. 2012. Випуск 16. – С. 542 – 551. 2. Шкуратова И. П. Самопредъявление личности в общении: монография. – Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2009. – 192 с., главы 2, 4 Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер, 1998. – С. 94-98. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. – СПб.: ПИТЕР, 2009. – С. 215-219. Завдання - вміри пояснити прийоми самопрезентації, навести приклад до кожного прийому, пояснити, в яких ситуаціях цей прийом недоречний. 2 год.
		практичне 14		Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер, 1998. – С. 94-98. (Глава 2. Я в социальном мире, параграф Самопрезентация) Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. – СПб.: ПИТЕР, 2009. – С. 215-219. Завдання - вміри пояснити прийоми самопрезентації, навести приклад до кожного прийому, пояснити, в яких ситуаціях цей прийом недоречний. 2 год.	

² Бланк із завданням і алгоритмом опису подано після схеми курсу.

15		лекція 15	6. Психологічний вплив у соціально-психологічному тренінгу		Евтихов О. В. Практика психологического тренинга. СПб.: Издательство «Речь», 2005. – С. 14-19, 43-46. Рудестам К. Групповая психотерапия — СПб.: Питер Ком, 1999 (глава 1). Евтихов О. В. Практика психологического тренинга. – СПб.: Издательство «Речь», 2005. С. 33-38, 50-69, 79-98. Макшанов С.И. Психология тренинга: Теория. Методология. Практика: Монография. СПб.: «Образование», 1997. – С. 114-152. Гуревич А.М. Ролевые игры и кейсы в бизнес – тренингах. СПб. Речь, 2006. – С. 10-11. Пузиков В. Г. Технология ведения тренинга. СПб.: Издательство «Речь», 2007. С. 26-29, 33-42. Пузиков В. Г. Технология ведения тренинга. СПб.: Издательство «Речь», 2007. С. 39-42. Карковська Р. Маніпуляція в соціально-психологічному тренінгу // Тези звітної наукової конференції філософського факультету / Відп. за випуск проф. В.П. Мельник. – Львів : Малий видавничий центр філософського факультету ЛНУ ім. І. Франка, 2013. – С. 259-267. Зливков В.Л., Лукомська С.О. Теорія та практика психологічних тренінгів. К.- Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М., – 2019. – 209 с. Основи тренерської майстерності : [навч.-метод. посіб.] / Матійків І.М., Якимів А.І., Черняк Т.Г. / За заг. ред. А.І. Якиміва. - Львів: Компанія "Манускрипт", 2012. - 392 с.
		лекція 16			
16		практичне 15	Підготовка до модуля за темами 3 (маніпуляція, навіювання, зараження, наслідування), 4, 5, 6, 7. 6 год.		
		практичне 16 модуль 2			

БЛАНК ЗАВДАННЯ НА ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ
до теми 4 «Конструктивне здійснення психологічного впливу та протистояння небажаному впливу»

Прізвище та ім'я студента _____

Група _____

Назва завдання: Опис тренінгової вправи для розвитку навичок активного слухання

Інструкція: опишіть вправу для розвитку навичок активного слухання, передбачену для проведення на груповому занятті в соціально-психологічному тренінгу.

Вправу можна придумати самостійно чи скористатись з представлених в літературі. Обираючи вправи з літературних джерел, потрібно критично оцінити матеріал: оцінити відповідність змісту вправи заявленим задачам, спрогнозувати хід виконання, продумати можливі реакції групи на те чи інше завдання. Опис вправи подаємо у формі таблиці (нижче).

Назва вправи (за наявності)	
Вказати джерело (із зазначенням сторінок), з якого вправу взято. Якщо вправа авторська, вказати.	
Мета вправи	
Потрібні матеріали (техніка, папір, олівці тощо)	
Тривалість виконання вправи (разом з обговоренням)	
Метод групової роботи і хід роботи ³	
Текст інструкції для учасників	
Питання для обговорення. Відомості, на які варто звернути увагу учасників, якщо група самостійно їх не озвучить	

³ Наприклад, робота в малих групах, в парах, в трійках, дискусія тощо. Можна вказати кілька методів, якщо це передбачає вправа. Детально описати хід роботи означає вказати, як буде відбуватись поділ на пари, чи на малі групи. Скільки часу виділено на кожен з етапів виконання вправи.