

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ (вопросы к зачету)

1. Междисциплинарный характер психологии влияния.
2. Определение понятий «психологическое воздействие» и «психологическое влияние».
3. Психологическое влияние как процесс и как результат.
4. Структура и механизм психологического влияния.
5. Средства психологического влияния.
6. Произвольное и непроизвольное влияние.
7. Прямое и косвенное влияние.
8. Непосредственное и опосредованное влияние.
9. Явное и скрытое влияние.
10. Осознанное и неосознанное влияние.
11. Невербальное и вербальное влияние.
12. Исследования психологического влияния в социальной психологии (А.Н. Леонтьев, Г.М. Андреева, А. Добрович, Е.В. Сидоренко и др.).
13. Исследования возможностей психологического влияния в психологической коррекции, психологическом консультировании и психотерапии.
14. Психологическое влияние и проблема власти в организационной психологии (А.Н. Занковский и др.).
15. Исследования влияния в менеджменте, рекламе и пропаганде.
16. Теоретические модели влияния в контексте различных психологических традиций: психоанализ.
17. Теоретические модели влияния в контексте различных психологических традиций: бихевиоризм.
18. Теоретические модели влияния в контексте различных психологических традиций: социальное научение.
19. Теоретические модели влияния в контексте различных психологических традиций: когнитивный подход.
20. Теоретические модели влияния в контексте различных психологических традиций: теория коммуникаций.
21. Дефицит как средство влияния
22. Внешние атрибуты как средств создания авторитета в процессе влияния.
23. Самопродвижение как способ цивилизованного влияния.
24. Психологическое нападение как способ нецивилизованного влияния
25. Психологическое принуждение как способ нецивилизованного влияния.

26. Игнорирование как способ психологического влияния. Постоянство психологического влияния на человека со стороны внутренних и внешних факторов.

27. Субъект-субъектно и субъект-объектно ориентированные стратегии взаимодействия.

28. «Правило взаимного обмена в процессе влияния.

29. Заражение, подражание, внушение как родственные формы психологического влияния.

30. Влияние гендерных различий на взаимодействие людей друг с другом.

31. Влияние культурных норм на установки и поведение.

32. Сила воздействия ситуации. Социальный контекст как фактор этой силы.

33. Влияние личности на ситуацию и ситуации на личность.

34. Сопротивление социальному давлению (Д. Майерс). Реактивное сопротивление.

35. Факторы послушания.

36. Влияние силы применяемого социального воздействия на проявление жестокости.

37. Убеждение и принуждение.

38. Побуждение и манипулирование.

39. Личный пример.

40. Влияние слухов.

41. Взаимовлияние внешнего поведения и внутреннего психологического состояния.

42. Прямое и косвенное убеждение.

43. Психологическое принуждение как способ нецивилизованного влияния.

44. Харизматическая личность.

45. Заражение, подражание, внушение как родственные формы психологического влияния.

46. Обаяния и харизма как способы психологического влияния.

47. Аргументация как способ цивилизованного влияния.

48. Групповое давление и деиндивидуализация.

49. Теория информационного влияния.

50. Особенности вербального воздействия в общении.

51. Кинесика: мимика и пантомимика.

52. Искусство проксемики.

53. Сферы использования психологического влияния.

54. Информационно-психологическая безопасность.

55. Проблема регулирования профессиональной деятельности, использующей психологическое влияние.

56. Круг профессий, использующих непосредственное психологическое влияние на людей.

57. Мошенничество.

58. Классификация видов манипуляции/

59. Этические проблемы применения психологического влияния.

60. Возможности психологического противодействия негативному информационно-психологическому влиянию в деятельности ОВД.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

1. Какое определение современная психология даёт понятию «психологическое влияние»? В чём различие между понятиями «личное» и «личностное» влияние?

2. Покажите на примерах, что психологическое влияние может обладать созидательной и разрушительной силой.

3. Что общего между понятиями «власть», «лидерство» и «психологическое влияние»? Ответ обоснуйте.

4. Докажите, что в личности человека существует противоречие между двумя потребностями «оказывать влияние» и «сопротивляться чужому влиянию». Как оно может быть разрешено?

5. Приведите примеры использования людьми влияния в разных областях жизни с целью добиться внимания, силы, отмщения, покоя.

6. Проанализируйте конкретную ситуацию личного общения с кем-то из значимых для Вас людей (родителями, родственниками, друзьями, преподавателями и др.). Выделите используемые Вами и Вашим партнёром психологические и непсихологические средства влияния. Оцените их эффективность.

7. Приведите собственные примеры различных видов влияния.

8. Какие стереотипы и установки мешают человеку быть самим собой, т.е. более свободным в действиях и решениях?

9. Приведите примеры управления стереотипами людей через специальное создание условий сложности ситуации, дефицита времени, эмоционального возбуждения,

10. Приведите примеры управления стереотипами людей при наличии отвлекающих внимание объектов, которые лишают человека возможности контролировать своё поведение и делают его пассивным объектом влияния.

11. Приведите примеры психологического воздействия средств массовой информации на убеждения, стереотипы и установки людей.

12. Как следует поступать со своими стереотипами и установками, чтобы не стать объектом нежелательного психологического влияния?

13. Приведите примеры таких видов психологического влияния, как внушение, убеждение, побуждение к подражанию, формирование благосклонности (завоёвывание симпатии, расположение), игнорирование.

14. Определите феномен психологического влияния (убеждение, психологическое заражение, внушение, аргументируйте свой ответ).

Подчиненный обращается к начальнику: «Сергей Васильевич, я заинтересован в том, чтобы наш отдел достиг высоких показателей, думаю, Вы со мной согласитесь, что многое зависит от атмосферы внутри коллектива, от того, насколько согласованно мы все действуем и как относимся к своей работе. В последний месяц мы работаем без выходных, так как много задач, из-за этого внутри коллектива чувствуется сильное напряжение, люди работают без желания, участились конфликты, которые

снизили результативность. Мы просим Вас предоставить нам отгулы, так как после отдыха работается в разы лучше»

15. Дайте определение понятию «манипуляция», как способу психологического влияния. Охарактеризуйте отличительные черты манипуляции: осознанность манипулятором своих целей, скрытость целей манипулятора, скрытость средств манипуляции, принятие адресатом ответственности за происходящее.

16. Прочитайте задание и выберите тот ответ, который кажется Вам наиболее конструктивным с точки зрения противостояния манипуляции. Подберите подходящую интонацию. Ответ обоснуйте.

Манипулятор:

Почему Вы так агрессивны? (адресат действительно ведет себя напористо) Варианты ответа:

- 1) если я не буду агрессивной, дело не сделается
- 2) я не агрессивная, я активная
- 3) а ты, почему такая пугливая
- 4) моя агрессивность меня поддерживает

Интонация: задумчивая, грустная, теплая, веселая, холодная язвительная, напористая спокойная.

17. Прочитайте задание и выберите тот ответ, который кажется Вам наиболее конструктивным с точки зрения противостояния манипуляции. Подберите подходящую интонацию. Ответ обоснуйте.

Манипулятор:

Я не знал, что Вы так легкомысленны (адресат только что принял внезапное решение)

Варианты ответа:

- 1) это с твоей стороны легкомысленно делать такие замечания
- 2) легкомыслие не порок
- 3) да, думаю я без натуги
- 4) я не легкомысленная, уверяю тебя

Интонация: задумчивая, грустная, теплая, веселая, холодная язвительная, напористая спокойная.

18. Прочитайте задание и выберите тот ответ, который кажется Вам наиболее конструктивным с точки зрения противостояния манипуляции. Подберите подходящую интонацию. Ответ обоснуйте.

Манипулятор:

Вы всегда так придирчивы? (адресат действительно любит точность в мелочах)

Варианты ответа:

- 1) всегда, всегда. Так что на легкую жизнь не надейся
- 2) да, я точна к деталям
- 3) нет, только по отношению к тем, кто сам не точен
- 4) это тебе так только кажется

Интонация: задумчивая, грустная, теплая, веселая, холодная язвительная, напористая спокойная.

19. Прочитайте задание и выберите тот ответ, который кажется Вам наиболее конструктивным с точки зрения противостояния манипуляции. Подберите подходящую интонацию. Ответ обоснуйте.

Манипулятор:

Вы, наверное, специально этому не учились? (адресат действительно этому специально не учился)

Варианты ответа:

- 1) вы что, считаете, что я недостаточно профессиональна
- 2) да, вы правы, специально не училась
- 3) а вы учились?
- 4) я разбираюсь в этих вопросах лучше, чем так называемые профессионалы

Интонация: задумчивая, грустная, теплая, веселая, холодная язвительная, напористая спокойная.

20. Прочитайте задание и выберите тот ответ, который кажется Вам наиболее конструктивным с точки зрения противостояния манипуляции. Подберите подходящую интонацию. Ответ обоснуйте.

Манипулятор: Вы как-то уж очень долго думаете (адресат действительно долго думает)

Варианты ответа:

- 1) да, да... Это вы правильно заметили. Я все еще думаю
- 2) вы тоже в прошлый раз долго думали
- 3) а вы как-то уж слишком быстро решаете, не взвесив ничего
- 4) я думаю не долго, а основательно

Интонация: задумчивая, грустная, теплая, веселая, холодная язвительная, напористая спокойная.

21. Прочитайте задание и выберите тот ответ, который кажется Вам наиболее конструктивным с точки зрения противостояния манипуляции. Подберите подходящую интонацию. Ответ обоснуйте.

Манипулятор:

Пока вы думаете, мы потеряем нужный момент (такая опасность есть, и адресат понимает это)

Варианты ответа:

- 1) вы давите на меня
- 2) нужный момент наступит, когда я приму решение
- 3) а если мы будем действовать, не подумав, то потеряем все
- 4) да, вы правы, решение нельзя откладывать

Интонация: задумчивая, грустная, теплая, веселая, холодная язвительная, напористая спокойная.

22. Прочитайте задание и выберите тот ответ, который кажется Вам наиболее конструктивным с точки зрения противостояния манипуляции. Подберите подходящую интонацию. Ответ обоснуйте.

Манипулятор:

Ну зачем так официально, расслабьтесь (адресат действительно говорит официальным тоном, так как хочет соблюсти определенную дистанцию с манипулятором)

Варианты ответа:

- 1) это вы начали официально, а я продолжил в том же духе
- 2) почему официально? Просто торжественно
- 3) конечно, официально. Все открыто, все по правилам. Мы же не на базаре
- 4) официальный стиль? Мне он помогает избежать неточностей и недоразумений.

Интонация: задумчивая, грустная, теплая, веселая, холодная язвительная, напористая спокойная.

23. Прочитайте задание и выберите тот ответ, который кажется Вам наиболее конструктивным с точки зрения противостояния манипуляции. Подберите подходящую интонацию. Ответ обоснуйте.

Манипулятор:

Это ты ради премии так стараешься? (адресат старается, так как хочет хорошо сделать работу, но и из-за премии тоже)

Варианты ответа:

- 1) с тобой разговаривать невозможно
- 2) люблю премии и люблю стараться
- 3) я стараюсь, потому что старая (реакция отшучивания)
- 4) а ты думаешь у меня не получится?

Интонация: задумчивая, грустная, теплая, веселая, холодная язвительная, напористая спокойная.

24. Прочитайте задание и выберите тот ответ, который кажется Вам наиболее конструктивным с точки зрения противостояния манипуляции. Подберите подходящую интонацию. Ответ обоснуйте.

Манипулятор:

Вы все время собираетесь группой и о чем-то шушукаетесь. Секреты появились? (адресат действительно обсуждает с коллективом новую идею, в которую не хочет посвящать других)

Варианты ответа:

- 1) да, говорим о личном...
- 2) да тебе просто показалось...
- 3) секреты обсуждать — это по твоей части...
- 4) да, мы друзья неразлучные, это правда...

Интонация: задумчивая, грустная, теплая, веселая, холодная язвительная, напористая спокойная.

25. Прочитайте задание и выберите тот ответ, который кажется Вам наиболее конструктивным с точки зрения противостояния манипуляции. Подберите подходящую интонацию. Ответ обоснуйте.

Манипулятор:

Ну почему у тебя такое несчастно лицо? (адресат действительно недоволен ходом разговора, можно сказать несчастлив)

Варианты ответа:

- 1) просто у меня такое лицо
- 2) почему несчастное? Совсем не несчастное
- 3) да и у тебя лицо невеселое
- 4) в великой мудрости много печали

Интонация: задумчивая, грустная, теплая, веселая, холодная
язвительная, напористая спокойная.

26. Прочитайте задание и выберите тот ответ, который кажется Вам наиболее конструктивным с точки зрения противостояния манипуляции. Подберите подходящую интонацию. Ответ обоснуйте.

Манипулятор:

У тебя ведь пока нет высшего образования? (адресат учится на последнем курсе университета)

Варианты ответа:

- 1) возможно, надо проверить по документам (отшучивающаяся реакция)
- 2) жизнь — вот мои университеты
- 3) да, я еще очень молодая
- 4) пока нет

Интонация: задумчивая, грустная, теплая, веселая, холодная
язвительная, напористая спокойная.

27. Прочитайте задание и выберите тот ответ, который кажется Вам наиболее конструктивным с точки зрения противостояния манипуляции. Подберите подходящую интонацию. Ответ обоснуйте.

Манипулятор:

Тебя, что так легко обмануть? (адресат недавно действительно ввели в заблуждение, и манипулятору это известно)

Варианты ответа:

- 1) «Ах, обмануть меня не трудно. Я сам обманываться рад!» (отшучивающаяся реакция)
- 2) нелегко, но можно
- 3) нет, меня не так легко обмануть
- 4) а ты думаешь, меня обманули?

Интонация: задумчивая, грустная, теплая, веселая, холодная
язвительная, напористая спокойная.

28. Решите задачу, аргументируйте свой ответ.

У Вас создались натянутые отношения с коллегой, причем причины этого Вам совершенно не ясны. Вы хотите нормализовать отношения, чтобы не страдала работа. Что Вы предпримите в первую очередь, чтобы установить с ним психологический контакт и наладить отношения.

29. Решите задачу, аргументируйте свой ответ.

Ваш подчиненный, зрелый и талантливый специалист творческого типа, обладает статусом и личностными достижениями, пользуется авторитетом у коллег, решает разные проблемные вопросы и великолепно взаимодействует в коллективе. Вместе с тем у Вас не сложились отношения с этим работником, он не воспринимает Вас как руководителя и ведет себя

достаточно самоуверенно и амбициозно. Что Вы предпримите, чтобы оказать на подчиненного психологическое влияние и наладить отношения.

30. Решите задачу, аргументируйте свой ответ.

Ваш заместитель очень опытный специалист, он действительно знает работу как свои пять пальцев, когда он рядом, Вы уверены, что все будет хорошо. Вместе с тем, он бесчувственный человек и никакие личные проблемы сотрудников его не интересуют. От этого в коллективе становится тревожно, некоторые коллеги хотят перейти на другое место службы, так как он их обидел. Вы пытались в неформальной беседе обсудить этот вопрос с заместителем, но он даже не понимает, о чем Вы говорите, его беспокоит только выполнение работы. Что вы предпримите, чтобы оказать на заместителя психологическое влияние?

