

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ**

**КАФЕДРА ПСИХОЛОГІЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ОСОБЛИВИХ УМОВАХ**

**Матеріали до контрольних робіт**  
з дисципліни «Психологія впливу та захисту»

***Укладач***

Професор кафедри загальної психології  
Доктор соціологічних наук, доцент  
Скориніна-Погребна О.В.



## **А. Основні положення виконання контрольних робіт**

Контрольна робота з дисципліни «Психологічна допомога в кризових та екстремальних ситуаціях» включає письмове розкриття змісту одного з вказаних в п. 6 варіантів теоретичних питань. Для кожного студента варіант вирішення контрольної роботи встановлюється викладачем (відповідно до списку студентів, що виконують контрольну роботу, який перед її початком складається старостою групи і передається викладачеві). Тривалість виконання контрольної роботи - 2 академічних години. Роботи виконуються у присутності викладача. Оцінки по роботі виставляються викладачем протягом тижня, наступного за днем виконання роботи.

Контрольна робота оформляється таким чином:

- 1) контрольна робота пишеться студентом «від руки» акуратною ручкою на листах формату А4 на російській або українській мові;
- 2) листи роботи нумеруються, скріпляються і кожен підписується студентом;
- 3) кількість листів контрольної роботи не обмежується;
- 4) титульний лист оформляється таким чином (дивися приклад).

Принципи оцінок викладачем контрольних робіт студентів наступні:

- 1) відмінно – студент повністю і якісно розкрив зміст усіх питань;
- 2) добре – студент не повністю, але якісно розкрив зміст усіх питань;
- 3) задовільно – студент не повністю і не якісно розкрив зміст питань;
- 4) не задовільно – студент не відповів на усі питання.

### *Критерії оцінювання*

Оцінки, які можуть отримати курсанти, студенти та слухачі під час виконання ККР визначаються наступними критеріями:

*Незадовільно (X) - (дуже низький рівень) - курсант (студент, слухач) не спроможний самостійно засвоїти програмний матеріал, не відповідає на*

питання або викладає уривчасті дані, які слабо пов'язані з поставленим питанням.

*Незадовільно (FX) - (низький рівень)* - курсант (студент, слухач) володіє навчальним матеріалом на рівні елементарного розпізнавання та відтворення окремих фактів, елементів, об'єктів, що позначаються ним окремими словами чи реченнями; виявляє здатність викласти думку на елементарному рівні або володіє матеріалом на рівні окремих фрагментів, що становить незначну частину навчального матеріалу. Але він спроможний самостійно допрацювати програмний матеріал і підготуватися до перескладання.

*Задовільно (E) (слабкий рівень)* - виставляється, якщо курсант (студент, слухач) виявив знання основного навчального матеріалу дисципліни в мінімальному обсязі, необхідному для подальшого навчання та майбутньої професійної діяльності; зробив значну кількість помилок при написанні контрольної роботи, які може усунути лише під керівництвом та за допомогою викладача.

*Задовільно (D) (середній рівень)* - курсант (студент, слухач) володіє навчальним матеріалом на початковому рівні, значну частину матеріалу відтворює на репродуктивному рівні, може виявляти знання та розуміння основних положень, на елементарному рівні може аналізувати навчальний матеріал, порівнювати, робити висновки.

*Добре (C) (достатній рівень)* - курсант (студент, слухач) виявив загалом добрі знання навчального матеріалу під час виконання завдань, але припустився низки суттєвих помилок; показав систематичний характер знань із дисципліни; здатний до самостійного використання та поповнення надбаних знань у процесі подальшої навчальної роботи та професійної діяльності.

*Добре (B) (достатній рівень)* - курсант (студент, слухач) здатний застосовувати вивчений матеріал на рівні стандартних ситуацій, наводити окремі власні приклади на підтвердження певних закономірностей; вміє

порівнювати, узагальнювати, систематизувати інформацію, добирати аргументи на підтвердження певних думок.

*Відмінно (А) (високий рівень)* - курсант (студент, слухач) вільно володіє обсягом матеріалу, передбаченим програмою, зокрема, застосовує його на практиці (у вигляді наведення власних прикладів, розв'язання психологічних ситуацій тощо), добирає переконливі аргументи на підтвердження вивченого матеріалу, оцінює факти, явища, вільно висловлює власні думки, самостійно оцінює різноманітні явища та факти, виявляючи особисту позицію що до них, вміло використовує міжпредметні зв'язки.

**Б. Титульний лист контрольної роботи**

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ**

Кафедра психології діяльності в особливих умовах

Контрольна робота №\_\_\_\_  
з дисципліни «Психологія впливу та захисту»

Варіант – \_\_\_\_

Виконана слухачем  
групи \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

підпис  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2016

Відмітка: \_\_\_\_\_

Перевірів

\_\_\_\_\_

підпис  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2016

Харків 2016

## Модуль 1.

1. Охарактеризуйте поняття «вплив», «особистий вплив», «психологічний вплив», «соціальний вплив».
2. Проаналізуйте понятійний апарат психологічного впливу: психотехніка, технологія, метод, прийом, засоби, алгоритм, стратегія, тактика, мішень впливу.
3. Опишіть різні параметри впливу за Кабаченко Т.С.
4. Що означають навмисний і ненавмисний; прямий і непрямий; безпосередній и опосередкований; явний і прихований; короткочасний і довгостроковий впливи.
5. Дайте характеристику основних механізмів впливу (переконання, навіювання, зараження, наслідування).
6. Наведіть приклади різних методів переконання.
7. Охарактеризуйте навіювання як метод психологічного впливу та його види.
8. В чому полягають значення та функції впливів.
9. Підходи до впливу: психосоціальний підхід, владний підхід.
10. Стратегії впливу за Г.А.Ковальовим (імперативна, маніпулятивна, розвивальна).
11. Суб'єкт-суб'єктно і суб'єкт-об'єктно орієнтований вплив; підкорення, ідентифікація і інтерналізація.
12. Універсальна модель прихованого впливу (збір інформації про адресата, виявлення мішеней впливу і приманок, атракція, спонукання адресата до дії, виграш ініціатора впливу).
13. охарактеризуйте ефективність впливів.
14. Класифікація методів впливу: вплив на суб'єктивні моделі дійсності, вплив на джерела активності, вплив на фактори-регулятори прояву активності, вплив на фонові стани.
15. Модель прихованого впливу та її реалізація в контексті трансактного аналізу.
16. Модель прихованого впливу та її реалізація в контексті нейролінгвістичного програмування (НЛП).
17. Соціальні автоматизми за Р.Чалдіні (принцип “взаємного обміну”, принцип “зобов'язання й послідовності”, принцип “соціального доказу”, принцип “прихильності”, принцип “авторитета”, принцип “дефіциту”).
18. Види переконання: аргументація тезис, аргумент, види аргументації (одностороння, двостороння, пряма, непряма), техніки аргументації (“метод позитивних відповідей Сократа”, “метод двосторонньої аргументації”).
19. Види аргументації (одностороння, двостороння, пряма, непряма).
20. Техніки аргументації (“метод позитивних відповідей Сократа”, “метод двосторонньої аргументації”).
21. Види навіювання (пряме, опосередковане, навмисне, ненавмисне, самонавіювання, гіпнотичне).

22. Види зараження (довільне, мимовільне).
23. Види наслідування (конгруенція, інтерпорація, узгодження, супровід, референтність, логічне - нелогічне, внутрішнє - зовнішнє, всередині одного соціального прошарку - всередині кількох, наслідування-мода - наслідування-звичай, довільне - мимовільне).
24. Поняття, критерії та ознаки маніпуляції.
25. Причини, передумови, корені маніпуляції.
26. Мішені маніпуляторів свідомості знакові системи, почуття, мислення, відчуття, сприймання, пам'ять.
27. Види маніпулятивного впливу: за Е. Шостромом (активний, пасивний, змагальний, байдужий, "диктатор", "слинтяй", "калькулятор", "прилипала", "задирака", "хороший хлопець", "суддя", "захисник").
28. Види маніпулятивного впливу за Сидоренко О.В. (гедоністична, прагматична, зустрічна).
29. Види маніпулятивного впливу за Доценко Е.Л. ("перцептивні маріонетки", "конвенціональні роботи", "живі знаряддя", "скерований умовивід", "експлуатація особистості адресата", "духовне помикання")
30. Охарактеризуйте складові маніпуляції.
31. Маніпулятивна технологія та механізми маніпулятивного впливу.
32. Деструктивність маніпулятивного впливу.
33. Багатогранність соціальних й індивідуальних реальностей людей: переваги та недоліки.
34. Залежність людини від впливів соціуму й інших індивідів, уразливість для негативних впливів та ілюзій.
35. Вплив групи на особистість: конформізм, фасилітація, соціальні лінощі, групова поляризація, групування мислення, вплив меншості.
36. Масові впливи у великих групах: деіндивідуалізація, масова комунікація.
37. Управління й маніпуляція в юрбі.
38. Слухи як механізм впливу на особистість.
39. Вожаки юрби та їх способи переконання.
40. Феномен деструктивних культів й контролю свідомості.

## МОДУЛЬ 2

1. Психологічні особливості протистояння впливам.
2. Залежності: попередження та подолання.
3. Універсальний алгоритм захисту.
4. Активний і пасивний захист.
5. Специфічні та неспецифічні захисти від маніпуляцій.
6. Система методів психологічної протидії впливам.



7. Контрманіпуляція (“метод перелицювання аргументів партнера”, “метод розгортання аргументації”, “метод розподілу аргументів”).
8. Способи виявлення обману чи спроби впливу.
9. Цивілізоване протистояння впливу за Е.В.Сидоренко.
10. Методи цивілізованого протистояння впливові (моніторинг емоцій, психологічне самбо, інформаційний діалог, конструктивна критика, цивілізована конфронтація, енергетична мобілізація, творчість, ухилення, відмова).
11. Техніки психологічного самбо (“безкінечного уточнення”, “зовнішнього погодження” або “наведення туману”, “зламаної платівки”, “англійського професора”).
12. Техніки інформаційного діалогу (питання на прояснення суті справи, питання на прояснення цілей маніпулятора, відповіді й повідомлення, пропозиції по суті справи, пропозиції обмеження сфери обговорення, відмова чи відстрочка відповіді).
13. Техніки конструктивної критики (висловлювання сумніву в доцільності, цитування минулого випадку, посилення на три причини).
14. Інформаційно-психологічна безпека особистості: характеристика безпеки.
15. Стан та можливості психологічного захисту.
16. Проблеми соціально-психологічної екології и безпеки.
17. Етичні та юридичні аспекти впливу й переконання.
18. Необхідність цілеспрямованого формування культури впливу.
19. Особливості сприйняття впливів.
20. Можливості, межі й перспективи цілеспрямованого (усвідомленого) впливу и переконання.

### **3. Рекомендована література**

1. Абалакина М.А., Агеев В.С. Анатомия взаимопонимания. - М., 1990.
2. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. - СПб., 2000.
3. Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием. - М.: Изд-во Эксмо, 2006. - 832 с.
4. Колпакиди А.И., Прохоров Д.П. КГБ: спецоперации советской разведки. - М., 2000.
5. Менегетти А. Психология лидерства. - М. Серебряные нити, 1996.
6. Михайлюк Е.Б. Психология влияния. - Ростов н/Д.: Феникс, 2003. - 160 с.
7. Мясичев В.Н. Психология отношений. Избр. психол. труды. -М.; Воронеж, 1998.
8. Семечкин Н.И. Психология социального влияния. - СПб.: Речь, 2004. - 304 с.
9. Сидоренко Е. В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. - СПб.: Речь, 2002. - 256 с.
10. Смит М. Как научиться говорить “нет”. - СПб.: ИК “Комплект”, 1996. - 315 с.
11. Смит М. Тренинг уверенного поведения. - 2000.

12. Таранов П. С. Приемы влияния на людей. - Симферополь: Таври, 1995. - 496 с.
20. Халперн Д. Психология критического мышления. - СПб.: "Питер", 2000. - 512 с.
21. Харрис Р. Психология массовых коммуникаций. - СПб.: прайм-Еврознак, 2001. - 448 с.
23. Чалдини Р. Психология влияния. - СПб.: Питер, 2005. - 286 с.