

Анотація на вибіркoву навчальну дисципліну «Методи сугестивних технiк»

Рiвень вищої освiти – *другий (магістерський) рiвень вищої освiти*

Галузь знань *05 Соціальні та поведінкові науки*

Спеціальність *053 Психологія*

Освітньо-професійна програма *Психологія*

Кількість кредитів: 4

Рік підготовки: 1, семестр: 1

Компонент освітньої програми: вибіркoвий

Мова викладання: українська

Викладач: Соломка Едуард Тiберійович, кандидат психологічних наук, доцент;
e-mail: eduard.solomka@uzhnu.edu.ua

Опис дисципліни

1. Актуальність курсу: Проблематика соціально-психологічного впливу і сьогодні залишається важливою сферою не лише наукових, а й практичних інтересів особистості. Це пов'язано з тим, що зазначене явище спрямоване на розкриття структури, механізмів, принципів, класів, способів, методів, технiк управління психодуховними станами. Фундаментальне розуміння проблеми соціального впливу дасть змогу кожному спеціалісту розв'язати питання щодо професійного пізнання соціально-психологічної реальності у поєднанні із його власним життєвим досвідом.

2. Метою вивчення навчальної дисципліни «Методи сугестивних технiк» є підготовка висококомпетентного психолога із світовим рівнем теоретико-соціально-психологічної грамотності, активної громадянської толерантної позиції як важливої складової його повсякденної практичної діяльності.

Завдання курсу

- оволодіти загальнометодологічним, теоретичним і практичним поглядами щодо природи цього соціального феномена;
- вміти застосовувати необхідні здобуті знання у практичній діяльності, а саме під час нормотворення і здійснення конкретних вчинкових дій;
- аналізувати, порівнювати й узагальнювати свою та інших суспільну діяльність із клієнтами у соціальній сфері;
- набути навичок міжособистісної чи міжгрупової професійної взаємодії з оточенням, а також психологічного захисту від негативного стороннього впливу і розв'язання соціальних конфліктів.

3. Проблематика (зміст дисципліни), яка буде розглянута у процесі вивчення навчальної дисципліни. У процесі вивчення навчальної дисципліни «Методи сугестивних технiк» студенти ознайомляться із:

Тема. Сугестивні технології маніпулятивного впливу

- Походження та еволюція феномену “маніпуляція”.
- Основні поняття маніпулятивного впливу.
- Походження феномену “сугестивні технології”.
- Основні поняття сугестивних технологій.

Тема. Сучасні технології нейролінгвістичного програмування та політичний нейромаркетинг

- Історія виникнення, сутність поняття, базові пресупозиції НЛП.
- Методи, техніки та сфери застосування НЛП.
- Політичний нейромаркетинг.

Тема. Інформаційно-комунікативне суспільство як новий об'єкт сугестивного впливу

- Інформаційний простір глобального суспільства: нові техно-логії впливу.
- Перехід від інформаційного до інформаційно-комунікативного суспільства.
- Технології маніпулювання свідомістю в інформаційно-комунікативному суспільстві.
- Піартехнології: сугестивний аспект.
- Лінгвістично-комунікативні техніки сугестії чорного піару
- Інтернет як нове середовище сугестивного впливу.

Тема. Захист від маніпулятивного впливу

- Поняття, види, базові стратегії та механізми психологічного захисту.
- Як розпізнати загрозу маніпулювання та протидіяти йому.

4. У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен знати і вміти:

знати:

- основні методологічні риси психотехнічної теорії.
- аналізувати прагматичні та етичні цінності психолога у процесі створення та реалізації нових психотехнологій, психологічні особливості користувачів психотехнологій.
- сучасні концепції та тенденції розвитку особистості та групи: самодетермінації, самоконструювання, самопроектування особистості та організації.

вміти:

- застосовувати психотехнології як психотехнічні системи, алгоритмізований і структурований комплекс психотехнік, спрямований на вирішення психологічних проблем особистості, що володіє синергетичним ефектом.

ЛІТЕРАТУРА

1. Волченко Л. П. Соціально-психологічні впливи та процес соціалізації особистості [Електронний ресурс]. Теоретичні і прикладні проблеми психології. - 2018. - № 2. - С. 67-77. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tipp_2018_2_10
2. Завацький В.Ю. Вплив стратегій соціальної поведінки особистості на її здатність до антиципації. Науковий вісник Херсонського державного університету. Випуск 4. Том 1. 2017. С. 143-147
3. Скригун Н. П. Нейромаркетинг як засіб психологічного впливу на споживача Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. - 2018. - Вип. 30. - С. 67- 70.
4. Фурман О. Є. Взаємоспричинення парадигм, стратегій, класів і методів соціально-психологічного впливу. Психологія і суспільство. - 2019. - № 2. - С. 44-65.
5. Фурман О.Є. Розвиток творчої особистості професіонала із соціальної роботи: циклічно-вчинковий підхід // Мат-ли IV Міжнар. наук.-практ. конф. [«Розвивальний потенціал сучасної соціальної роботи: методологія та технологія»],

(Київ, 15-16 березня 2018р.) / МОН України, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

– Київ: КНУ імені Тараса Шевченка, 2018. – С. 245–247.

6. Фурман О.Є., Фурман А. В. Маніпуляція як феномен соціально-психологічного тиску // Мат-ли Міжнар. наук.-практ. конф. [«Україна в умовах реформування правової системи: сучасні реалії та міжнародний досвід»], (Тернопіль, 21-22 квітня 2017р.) / МОН України, Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль: Економічна думка, 2017. – С. 220–223.

7. Фурман О.Є., Шандрук С. К. Маніпуляція як психологічний захист // Мат-ли II Міжнар. наук.-практ. конф. [«Україна в умовах реформування правової системи: сучасні реалії та міжнародний досвід»], (Тернопіль, 21-22 квітня 2017р.) / МОН України, Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль: Економічна думка, 2017. – С. 223–226.

8. Хаметова Л.М. Маніпуляція та мотивація: соціально-психологічний аспект. «Молодий вчений». №9.1 (49.1), 2017 р. 174 – 178 с.

9. Чалдіні Г. Психологія впливу. – Харків, 2017. – 352 с.

10. Швалб Ю. М. Психологічні моделі соціалізації особистості. Актуальні проблеми психології. - 2015. - Т. 7, Вип. 38. - С. 503-517.

11. Шиян А. Методологія комплексного захисту людини та соціальних груп від негативного інформаційно-психологічного впливу. Безпека інформації. - 2016. - Т. 22, № 1. - С. 94-98.

12. Cass R. Sunstein. Conformity: The Power of Social Influences. NYU Press. 2019. 176 p.

13. Joop van der Pligt, Michael Vliek. The Psychology of Influence: Theory, research and practice. 2016. 268 p

14. Joseph P. Forgas, Kipling D. Williams. Social Influence: Direct and Indirect Processes. Psychology Press. 2016. 389 p.

Contexts. Kendall Hunt Publishing. 2017. 240 p.