Министерство просвещения Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Ульяновский государственный педагогический университет
имени И.Н. Ульянова»
(ФГБОУ ВО «УлГПУ им. И.Н. Ульянова»)

Факультет педагогики и психологии
Кафедра психологии

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебно-методической работе
_____ С.Н. Титов
«25» сентября 2020 г.

ПСИХОЛОГИЯ ВЛИЯНИЯ

Программа учебной дисциплины вариативной части
основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата по направлению подготовки
38.03.03 Управление персоналом,
направленность (профиль) образовательной программы
Управление персоналом

(заочная форма обучения)

Составитель: Резник А.И., к.п.н., доцент
кафедры психологии

Рассмотрено и одобрено на заседании ученого совета факультета права, экономики и управления, протокол от «23» сентября 2020 г. №2

Ульяновск, 2020

1. **Наименование дисциплины**

Дисциплина по выбору «Психология влияния» включена в вариативную часть Блока 1 Дисциплины (модули) основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.03 Управление персоналом (уровень бакалавриата), направленность (профиль) образовательной программы «Управление персоналом», заочной формы обучения.

2. **Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

Целью освоения дисциплины «Психология влияния» является:

формирование у студентов системы знаний и навыков, позволяющих оказывать влияние на людей в любых областях жизни, прежде всего – организационной.

В результате освоения программы бакалавриата обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине «Психология влияния»

Этап формирования / Компетенции	теоретический	модельный	практический
	знает	умеет	владеет
владением культурой мышления, способностью к восприятию, обобщению и экономическому анализу информации, постановке цели и выбору путей ее достижения; способностью отстаивать свою точку зрения, не разрушая отношения (ОПК-6)	ОР-1 правила аргументации, приемы и методы эффективного убеждения	ОР-2 отстаивать свою точку зрения, не разрушая отношений	
готовностью к кооперации с коллегами, к работе на общий результат, а также владение навыками организации и координации взаимодействия между людьми, контроля и оценки эффективности деятельности других (ОПК-7)	ОР-3 стратегии влияния на поведение окружающих	ОР-4 применять указанные стратегии для достижения поставленной цели	
способностью осуществлять деловое общение (публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловая переписка, электронные коммуникации) (ОПК-9)	ОР-5 закономерности межличностной коммуникации, средства убеждения и аргументации ОР-6 приемы, позволяющие вести	ОР-7 оказывать влияние на партнера в ходе делового общения	

	эффективные переговоры		
знанием основ возникновения, профилактики и разрешения трудовых споров и конфликтов в коллективе, владение навыками диагностики и управления конфликтами и стрессами в организации и умение применять их на практике (ПК-30)	ОР-8 способы формирования позитивных отношений с партнером	ОР-9 достигать поставленной цели на бесконфликтной основе	

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Психология влияния» является дисциплиной вариативной части Блока 1 Дисциплины (модули) основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.03 Управление персоналом (уровень бакалавриата), направленность (профиль) образовательной программы «Управление персоналом», заочной формы обучения.

Дисциплина опирается на результаты обучения, сформированные в рамках ряда дисциплин учебного плана, изученных обучающимися в предыдущих семестрах: Культура речи и деловое общение, Психофизиология профессиональной деятельности, Социальная психология.

Результаты изучения дисциплины «Психология влияния» являются теоретической и методологической основой для изучения дисциплин: Организационное поведение, Эффективные переговоры.

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся*:*

Номер семестра	Учебные занятия						Форма промежуточной аттестации
	Всего		Лекции, час	Практические занятия, час	Лабораторные занятия, час	Самостоят. работа, час	
	Трудоемк.						
	Зач. ед.	Часы					
4	2	72	2	6	-	58	Зачет
Итого:	2	72	2	6	-	58	Зачет (6)

5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий.

5.1 Указание тем (разделов) и отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий, оформленных в виде таблицы:

Наименование раздела и тем	Количество часов по формам организации обучения			
	Лекционные занятия	Практические занятия	Лабораторные занятия	Самостоятельная работа
Тема 1. Анатомия влияния	1			8
Тема 2 Стратегия заинтересовывания		1		10
Тема 3 Стратегия обольщения		1		10
Тема 4. Стратегия убеждения.		1		10
Тема 5. Стратегия вовлечения.		2		10
Тема 6. Стратегия давления.	1	1		10
ИТОГО:	2	6	-	58

5.2 Краткое описание содержания тем (разделов) дисциплины

Тема 1. Анатомия влияния.

Феномен влияния. Парадоксы влияния. Рычаги и механизмы влияния. Влияние как процесс: фазы влияния. Основные стратегии влияния: заинтересовывание, обольщение, убеждение, вовлечение, давление.

Тема 2. Стратегия заинтересовывания.

Общие принципы стратегии заинтересовывания. Мотивация как основной механизм человеческого поведения. Пирамида человеческих потребностей. Принцип максимизации выгод и минимизации наказаний. Способы увеличения привлекательности предложения. Субъективная оценка степени привлекательности вознаграждения. Типология партнеров. Процедура выявления доминирующих потребностей. Техника активного слушания. Отрицательные эффекты вознаграждения.

Интерактивные формы**:** Семинар в диалоговом режиме Сюжетно-ролевая игра «Деловое партнерство»

Тема 3. Стратегия обольщения.

Позитивные межличностные отношения как инструмент влияния. Свойства объекта как фактор аттракции. Влияние внешней привлекательности. Личностные свойства объекта. Сходство субъекта и объекта как фактор аттракции. Приемы демонстрации общности. Присоединение и ведение. Эффект «одной упряжки». Подкрепление как фактор аттракции: эффекты и механизмы. Невербальные способы демонстрации намерений как средство формирования отношений. Техники произнесения комплимента. Метод «Любимая тема». Феномен «вынужденного согласия» и его влияние на отношение. Побочные преимущества стратегии.

Интерактивные формы: Семинар в диалоговом режиме

Тема 4. Стратегия убеждения.

Человек как информационная система. Основные закономерности принятия убеждающего сообщения. Положительная когнитивная реакция. Содержание тезиса как

фактор убеждения. Способы увеличения привлекательности тезиса. Аргументация как средство убеждения. Содержание аргументации. Правила построения аргументации. Метод Сократа. Риторический вопрос. Использование двусторонней аргументации. Периферический способ обработки информации. Периферические признаки убедительности сообщения. Влияние представлений об источнике сообщения на процесс убеждения. Вербальные и невербальные способы увеличения доверия к источнику. Метод «клакеров». Метод рассредоточения аргументов.

Интерактивные формы: Семинар в диалоговом режиме Сюжетно-ролевая игра «Падишах»

Тема 5. Стратегия вовлечения.

Вовлечение при помощи обязательств. Способы получения обязательств. Фальсификация намерений. Эффект Пигмалиона и способы его применения. Метод «Нога в дверях». Феномен «вынужденного согласия» как средство вовлечения. Эффект диспропорции усилий. Эффект подражания. Эффект недоступности. Эффект конкуренции: прием Тома Сойера и техника «выталкивания за ограду».

Интерактивные формы: Семинар в диалоговом режиме Сюжетно-ролевая игра «Отпуск»

Тема 6. Стратегия давления.

Общие принципы стратегии давления. Феномен власти. Модель применения власти. Четыре «мишени» силовика. Что нужно держать в уме: способы профилактики агрессии. Приемы и техники «демонстрации силы». Выбор места и времени. Эффекты, вызываемые одеждой и аксессуарами. Захват территории как средство завоевания авторитета. Правила размещения в пространстве. Невербальные сигналы уверенности. Паралингвистическое сопровождение. Проигрывание доминантных ролей. Вербальные приемы повышения статуса. Создание впечатления компетентности. Актуализация внутренних барьеров объекта. Особенности сообщения о предложении и специфика аргументации. Техника предъявления угроз. Демонстрация решимости: враждебность намерений, «сжигание мостов», игра в «цыпленка», нерушимые обязательства. Дискредитация источников власти партнера. Чем опасна силовая стратегия? Условия предотвращения эмоциональных конфликтов.

Интерактивные формы: Семинар в диалоговом режиме Сюжетно-ролевая игра «Вторая смена»

6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Общий объем самостоятельной работы студентов по дисциплине включает аудиторную и внеаудиторную самостоятельную работу студентов в течение семестра.

Аудиторная самостоятельная работа осуществляется в форме выполнения тестовых заданий по дисциплине. Аудиторная самостоятельная работа обеспечена базой тестовых материалов, которая включает два варианта, в каждом из которых 32 задания. Внеаудиторная самостоятельная работа осуществляется в формах:

- подготовки к устным докладам (мини-выступлениям);
- подготовка к защите реферата.

Материалы, используемые для текущего контроля успеваемости обучающихся по дисциплине

Пример контрольной работы (тест из 32 вопросов).
Критерии оценивания: за каждый правильный ответ – 2 балла.

1. Базовым механизмом, используемым в стратегии заинтересовывания, являются:
а) рефлексы
б) потребности
в) способности

г) эмоции

2. Какой из перечисленных эффектов не входит в структуру предложения,
а) выгоды
б) издержки
в) альтернативы
г) механизмы

3. Ваш сотрудник говорит быстро, высоким голосом, оживленно размахивая руками. Какую меру стимулирования Вы выберите, чтобы поощрить его за хорошую работу?
а) включите в кадровый резерв
б) оплатите его обучение на курсах MBA
в) премируете путевкой на двоих в семейный санаторий
г) предоставите дополнительный отпуск

4. Ваш сотрудник говорит спокойно, размеренно, в среднем тембре, жестикулируя на уровне «грудь – пояс». Что вы пообещаете ему, чтобы он выполнил срочное и ответственное задание, выходящее за рамки его служебных обязанностей?
а) благодарность в приказе и помещение на доску почета
б) денежную премию
в) отгул
г) перевод на другую, менее ответственную работу

5. Ваш сотрудник с трудом подбирает слова, говорит низким голосом, никогда не приходит на работу в галстуке. Чем вы завлечете его на новую должность:
а) частыми командировками по экзотическим местам
б) повышением оклада
в) участием в управлении
г) флекстаймом

6. Снижение интереса к содержанию предложенной деятельности, возникающее под влиянием чрезмерного вознаграждения, называется:
а) эффект подкупа
б) эффект привыкания
в) эффект обесценивания
г) эффект кормушки

7. Какое личностное качество вы продемонстрируете партнеру, чтобы вызвать у него чувство симпатии:
а) самое выраженное
б) то, которое я более ценю в себе
в) то, которое демонстрирует партнер
г) то, которое ценит большинство

8. Во время важных деловых переговоров Ваш партнер начал повышать голос и проявлять другие признаки агрессивности. Как Вы отреагируете?
а) отвечу аналогичным образом
б) постараюсь успокоить партнера
в) сначала отреагирую так же, а затем переведу разговор в более спокойное русло
г) сделаю вид, что ничего не произошло

9. Какой из перечисленных методов способствует созданию эффекта одной упряжки

а) комплимент
б) Мы - высказывания
в) мелкая услуга
г) любимая тема

10. Что из перечисленного вызывает подозрение в манипулировании при произнесении комплимента:
а) лесть
б) банальность
в) позиция оценивания
г) отсутствие повода

11. Во время важных деловых переговоров, которые вы оба договорились завершить в течение часа, ваш партнер неожиданно начал обсуждать последний футбольный матч сборной России. Вы безразличны к футболу, и, к тому же, не располагаете временем. Как Вы поступите?
а) постараюсь высказать свое мнение о матче
б) спрошу партнера, каковы, по его мнению, перспективы сборной в чемпионате
в) вежливо напомню ему о регламенте переговоров
г) переведу разговор на тему переговоров

12. Соответствие тезиса сообщения латтитюду принятия вызывает у партнера:
а) поиск подтверждающей информации
б) поиск контраргументов
в) ни то, ни другое
г) либо то, либо другое

13. Искусственное увеличение привлекательности тезиса путем включения его в пространное сообщение, содержащее тезисы, соответствующие аттитюдам детектора называется:
а) эффект пилюли
б) эффект настроения
в) эффект иллюзии
г) эффект мелькания

14. Нисходящую систему аргументации целесообразно применять, если:
а) партнер компетентен в обсуждаемом вопросе и критически относится к тезису
б) партнер некомпетентен в обсуждаемом вопросе и критически относится к тезису
в) партнер компетентен в обсуждаемом вопросе и склонен к принятию тезиса
г) партнер некомпетентен в обсуждаемом вопросе и склонен к принятию тезиса

15. Двустороннюю систему аргументации целесообразно применять, если:
а) партнер компетентен в обсуждаемом вопросе и критически относится к тезису
б) партнер некомпетентен в обсуждаемом вопросе и критически относится к тезису
в) партнер компетентен в обсуждаемом вопросе и склонен к принятию тезиса
г) партнер некомпетентен в обсуждаемом вопросе и склонен к принятию тезиса

16. Какая из перечисленных ниже характеристик коммуникатора способствует принятию убеждающего сообщения:
а) компетентность
б) экстравертированность
в) оригинальность
г) тревожность

17. Какой из перечисленных невербальных сигналов создает впечатление одновременно и искренности, и уверенности?
а) симметричная жестикуляция
б) открытые ладони
в) быстрая речь
г) прикосновение к груди
д) прямой взгляд

18. Какой из перечисленных приемов способствует увеличения доверия к коммуникатору:
а) эффект мелькания
б) метод Сократа
в) метод Толейрана
г) метод клакеров

19. Какой из перечисленных методов облегчает получение обещаний:
а) милтон-моделирование предложения
б) назначение предельного срока
в) метод «Психологический портрет исполнителя»
г) метод «Дети комсомола»

20. Какой из перечисленных методов использует тенденцию оправдывать ожидания окружающих:
а) метод «подсахаривания»
б) метод «подсаливания»
в) метод «старых прайсов»
г) метод Пигмалиона

21. Метод «Нога в дверях» представляет собой:
а) предоставление партнеру крайне привлекательного предложения, которое после его принятия окажется менее привлекательным
б) обращение к партнеру с незначительной просьбой, после чего следует основная просьба
в) предъявление завышенных требований с последующими уступками после отказа
г) создание дополнительных трудностей в ходе выполнения предложения

22. Согласно представлениям Л.Фестингера, если после совершения действия индивид обнаруживает не только ожидаемый результат, но и неожиданное побочное последствие, он переживает когнитивный диссонанс, который, как правило, преодолевается путем:
а) увеличение привлекательности совершенного действия
б) увеличения привлекательности неожиданного побочного последствия
в) дискредитации затраченных усилий
г) все сказанное верно

23. Какой из перечисленных методов создает иллюзию увеличения привлекательности предложения:
а) метод «Плата за вежливость»
б) метод Пигмалиона
в) метод «старых прайсов»
г) метод «Нога в дверях»

24. Какой из перечисленных механизмов делает возможным применение метода Тома Сойера:

а) желание обеспечить свободу выбора
б) стремление к повышению статуса
в) конкуренция
г) подражание большинству

25. Какой из перечисленных механизмов подчинения имеет врожденную природу:
а) инстинкт
б) право
в) функционально-ролевые полномочия
г) деньги

26. Какое из перечисленных состояний «жертвы» не является союзником «силовика»:
а) неуверенность
б) тревога
в) вина
г) обида

27. Какой из перечисленных ниже невербальных сигналов вызывает инстинктивную реакцию подчинения:
а) вторжение в интимную зону
б) захват личной территории
в) поглаживание или почесывание затылка
г) открытое потирание ладоней

28. Какая из перечисленных характеристик одежды не повышает эффективность давления:
а) стоимость
б) модность
в) цветность
г) очертания силуэта

29. В споре с Вами собеседник постоянно изображает из себя знатока. Какую линию поведения Вам следует избрать, чтобы завоевать превосходство?
а) постараюсь показать, что я не хуже него разбираюсь в этом вопросе
б) открыто возмущусь его поведением
в) время от времени буду давать оценку его высказываниям
г) буду внимательно слушать

30. Какой из перечисленных методов использует силовик, если не находит аргументов, позволяющих опровергнуть возражения «жертвы»
а) «Плагиат»
б) «Опровержение в кредит»
в) метод Мюллера
г) «Чтение мыслей»

31. Какой контрприем вы используете при применении «силовиком» метода «Открытые укоры»:
а) метод Коробочки
б) метод Жириновского
в) метод Зюганова
г) метод Бисмарка

32. Какой контрприем вы используете при применении «силовиком» метода угроз:
а) метод Коробочки
б) метод Жириновского
в) метод Зюганова
г) метод Бисмарка

Вопросы для самостоятельного изучения обучающимися (темы мини-выступлений)

1. Мотивация как основной механизм человеческого поведения.
2. Слагаемые предложения.
3. Принцип максимизации выгод и минимизации наказаний.
4. Субъективная оценка степени привлекательности вознаграждения.
5. Типология партнеров: визуал, аудиал, кинестетик.
6. Процедура выявления доминирующих потребностей.
7. Отрицательные эффекты вознаграждения.
8. Демонстрация личностных особенностей как фактор формирования позитивных отношений.
9. Демонстрация общности как фактор формирования позитивных отношений
10. Эффект одной упряжки и способы его создания.
11. Невербальные способы демонстрации намерений как средство формирования отношений.
12. Техники произнесения комплимента.
13. Метод «Любимая тема».
14. Метод Джекера и показания к его применению.
15. Основные закономерности принятия убеждающего сообщения.
16. Способы искусственного увеличения привлекательности тезиса.
17. Аргументация как средство убеждения. Содержание аргументации.
18. Правила построения аргументации.
19. Метод Сократа и риторический вопрос как средство увеличения эффективности аргумента.
20. Периферические признаки убедительности сообщения.
21. Влияние представлений об источнике сообщения на процесс убеждения.
22. Невербальные способы увеличения доверия к источнику.
23. Метод «клакеров».
24. Метод рассредоточения аргументов
25. Вовлечение при помощи обязательств.
26. Способы получения обязательств.
27. Эффект Пигмалиона и способы его применения.
28. Метод «Нога в дверях».
29. Феномен «вынужденного согласия» как средство вовлечения.
30. Эффект подражания.
31. Эффект недоступности.
32. Эффект конкуренции: прием Тома Сойера и техника «выталкивания за ограду»
33. Общие принципы стратегии давления.
34. Эффекты, вызываемые одеждой и аксессуарами.
35. Захват территории как средство завоевания авторитета. Правила размещения в пространстве.
36. Невербальныя сигналы уверенности.
37. Проигрывание доминантных ролей.
38. Актуализация внутренних барьеров партнера.
39. Особенности сообщения о предложении и специфика аргументации.
40. Техника предъявления угроз.

Тематика рефератов

1. Типологии объектов влияния: сравнительный анализ.
2. Техника активного слушания как средство выявления доминирующих потребностей.
3. Техники присоединения в нейролингвистическом программировании.
4. Психологический анализ механизмов «стокгольмского синдрома».
5. Использование стратегии убеждения в публичном выступлении.
6. Средства формирования доверия к коммуникатору.
7. Психологический анализ эффектов дефицита.
8. Демонстрация решимости как средство давления.
9. Использование стратегии давления в жестких переговорах.

10. Манипуляция как средство влияния.
11. Методы противодействия влиянию

Перечень учебно-методических изданий кафедры по вопросам организации самостоятельной работы обучающихся

1. Психология влияния: учебно-методические рекомендации / А. И. Резник ; Министерство просвещения РФ ; Ульяновский государственный педагогический университет им. И. Н. Ульянова. — Ульяновск : ФГБОУ ВО «УлГПУ им. И. Н. Ульянова», 2020. — 13 с. — http://els.ulspu.ru/?song_lyric=%d0%bf%d1%81%d0%b8%d1%85%d0%be%d0%bb%d0%be%d0%b3%d0%b8%d1%8f-%d0%b2%d0%bb%d0%b8%d1%8f%d0%bd%d0%b8%d1%8f

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

Организация и проведение аттестации бакалавра

ФГОС ВО в соответствии с принципами Болонского процесса ориентированы преимущественно не на сообщение обучающемуся комплекса теоретических знаний, но на выработку у бакалавра компетенций – динамического набора знаний, умений, навыков и личностных качеств, которые позволят выпускнику стать конкурентоспособным на рынке труда и успешно профессионально реализовываться.

В процессе оценки бакалавров необходимо используются как традиционные, так и инновационные типы, виды и формы контроля. При этом постепенно традиционные средства совершенствуются в русле компетентностного подхода, а инновационные средства адаптируются для повсеместного применения в российской вузовской практике.

Цель проведения аттестации – проверка освоения образовательной программы дисциплины-практикума через сформированность образовательных результатов.

Промежуточная аттестация осуществляется в конце семестра и завершает изучение дисциплины; помогает оценить крупные совокупности знаний и умений, формирование определенных компетенций.

7.1 Перечень компетенций, с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы:

Компетенции	Этапы формирования компетенций	Показатели формирования компетенции - образовательные результаты (ОР)		
		Знать	**Уметь**	**Владеть**
владением культурой мышления, способностью к восприятию, обобщению и экономическому анализу информации, постановке цели и выбору путей ее достижения; способностью отстаивать свою точку зрения, не разрушая отношения	**Теоретический (знать)** основные правила и принципы обоснования (аргументации) поставленной цели и выбора средств ее достижения в различных ситуациях, связанных с профессиональной деятельности, на основе использования правил ведения рациональной дискуссии, не разрушая отношения	ОР-1 правила аргументации, приемы и методы эффективного убеждения		
	Модельный (уметь) использовать основные правила и принципы обоснования (аргументации) поставленной цели и выбора средств ее достижения в различных ситуациях, связанных с		ОР-2 отстаивать свою точку зрения, не разрушая отношений	

	профессиональной деятельности, не разрушая отношения			
ОПК-7 готовностью к кооперации с коллегами, к работе на общий результат, а также владение навыками организации и координации взаимодействия между людьми, контроля и оценки эффективности деятельности других	**Теоретический (знать)** основные этические нормы в деятельности организаций при кооперации с коллегами в процессе достижения общего результата	ОР-3 стратегии влияния на поведение окружающих		
	Модельный (уметь) использовать этические нормы в деятельности организаций при кооперации с коллегами в процессе достижения общего результата		ОР-4 применять указанные стратегии для достижения поставленной цели	
ОПК-9 способностью осуществлять деловое общение (публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловая переписка, электронные коммуникации) персонала	**Теоретический (знать)** основные понятия и закономерности делового общения; структуру и содержание делового общения; процесс создания и освоения новых коммуникативных технологий; специфику делового общения и его место в ряду других видов коммуникации; особенности письменной	ОР-5 закономерности межличностной коммуникации, средства убеждения и аргументации ОР-6 приемы, позволяющие вести эффективные переговоры		

	деловой речи, специфику коммуникаций в деловой сфере; основные виды и формы деловых коммуникаций; особенности различных видов делового общения; основные типы и варианты литературной нормы; основные способы нормирования современного русского литературного языка; основные орфоэпические, акцентологические, лексические, морфологические, синтаксические и стилистические нормы современного русского литературного языка;			
	Модельный (уметь) пользоваться терминологическим аппаратом курса при изложении теоретических вопросов и в практической деятельности; ориентироваться в различных типах речевых ситуаций; выдвигать гипотезы о		ОР-7 оказывать влияние на партнера в ходе делового общения	

	причинах возникновения той или иной коммуникативной неудачи; адекватно реализовывать свои коммуникативные намерения в соответствии с нормами современного русского литературного языка; применять правила речевого этикета, необходимые для свободного общения в процессе учебной и трудовой деятельности; подбирать необходимые методы и средства для осуществления делового общения; разрабатывать структуру деловой беседы, презентации, переговоров, публичного выступления как коммуникативного процесса; завоевывать и удерживать внимание целевой аудитории в процессе коммуникации			
ПК-30 знанием основ	**Теоретический (знать)**	ОР-8 способы		

возникновения, профилактики и разрешения трудовых споров и конфликтов в коллективе, владение навыками диагностики и управления конфликтами и стрессами в организации и умение применять их на практике	основы возникновения, профилактики и разрешения трудовых споров и конфликтов в коллективе, основные факторы, способствующие развитию стрессовых и конфликтных ситуаций	формирования позитивных отношений с партнером		
	Модельный (уметь) ориентироваться в технологиях регулирования конфликтов, анализировать условия и профессиональные факторы, способствующие развитию стресса		ОР-9 достигать поставленной цели на бесконфликтной основе	

7.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания:

№ п/п	**РАЗДЕЛЫ (ТЕМЫ) ДИСЦИПЛИНЫ**	**СРЕДСТВА ОЦЕНИВАНИЯ,** используемые для текущего оценивания показателя формирования компетенции	**Показатели формирования компетенции (ОР)**			
			1	**2**	**3**	**4**
			ОПК-6			
1	Тема 1. Анатомия влияния	**ОС-1** Контрольная работа	+			
2	Тема 2 Стратегия заинтересовывания	**ОС-1** Контрольная работа **ОС-2** Мини-выступление	+	+		
3	Тема 3 Стратегия обольщения	**ОС-1** Контрольная работа **ОС-2** Мини-выступление	+	+	+	
4	Тема 4. Стратегия убеждения.	**ОС-1** Контрольная работа **ОС-2** Мини-выступление	+	+	+	
5	Тема 5. Стратегия вовлечения.	**ОС-1** Контрольная работа **ОС-2** Мини-выступление	+	+	+	+

6	Тема 6. Стратегия давления.	**ОС-1** Контрольная работа **ОС-2** Мини-выступление	+	+	+	+
	Промежуточная аттестация	**ОС-4** Зачет в форме устного собеседования по вопросам				

№ п /п	**РАЗДЕЛЫ (ТЕМЫ) ДИСЦИПЛИНЫ**	**СРЕДСТВА ОЦЕНИВАНИЯ,** используемые для текущего оценивания показателя формирования компетенции	**Показатели формирования компетенции (ОР)**			
			1	**2**	**3**	**4**
			ОПК-7			
1	Тема 1. Анатомия влияния	**ОС-1** Контрольная работа	+	+		
2	Тема 2 Стратегия заинтересовывания	**ОС-1** Контрольная работа **ОС-2** Мини-выступление	+	+		
3	Тема 3 Стратегия обольщения	**ОС-1** Контрольная работа **ОС-2** Мини-выступление	+	+	+	
4	Тема 4. Стратегия убеждения.	**ОС-2** Мини-выступление	+	+	+	
5	Тема 5. Стратегия вовлечения.	**ОС-2** Мини-выступление **ОС-3** Реферат	+	+	+	+
6	Тема 6. Стратегия давления.	**ОС-2** Мини-выступление	+	+	+	+
	Промежуточная аттестация	**ОС-4** Зачет в форме устного собеседования по вопросам				

№ п /п	**РАЗДЕЛЫ (ТЕМЫ) ДИСЦИПЛИНЫ**	**СРЕДСТВА ОЦЕНИВАНИЯ,** используемые для текущего оценивания показателя формирования компетенции	**Показатели формирования компетенции (ОР)**			
			1	**2**	**3**	**4**
			ОПК-9			
1	Тема 1. Анатомия влияния	**ОС-1** Контрольная работа	+			
2	Тема 2 Стратегия заинтересовывания	**ОС-2** Мини-выступление **ОС-3** Реферат	+	+	+	
3	Тема 3 Стратегия обольщения	**ОС-2** Мини-выступление	+	+	+	
4	Тема 4. Стратегия убеждения.	**ОС-1** Контрольная работа **ОС-2** Мини-выступление **ОС-3** Реферат	+	+	+	

5	Тема 5. Стратегия вовлечения.	**ОС-2** Мини-выступление	+	+	+	+
6	Тема 6. Стратегия давления.	**ОС-2** Мини-выступление **ОС-3** Реферат	+	+	+	+
	Промежуточная аттестация	**ОС-4** Зачет в форме устного собеседования по вопросам				

№ п /п	**РАЗДЕЛЫ (ТЕМЫ) ДИСЦИПЛИНЫ**	**СРЕДСТВА ОЦЕНИВАНИЯ,** используемые для текущего оценивания показателя формирования компетенции	**Показатели формирования компетенции (ОР)**			
			1	**2**	**3**	**4**
			ПК-30			
1	Тема 1. Анатомия влияния	**ОС-1** Контрольная работа	+			
2	Тема 2 Стратегия заинтересовывания	**ОС-2** Мини-выступление	+	+	+	
3	Тема 3 Стратегия обольщения	**ОС-2** Мини-выступление **ОС-3** Реферат	+	+		
4	Тема 4. Стратегия убеждения.	**ОС-2** Мини-выступление	+	+	+	+
5	Тема 5. Стратегия вовлечения.	**ОС-2** Мини-выступление	+	+	+	+
6	Тема 6. Стратегия давления.	**ОС-2** Мини-выступление	+	+	+	+
	Промежуточная аттестация	**ОС-4** Зачет в форме устного собеседования по вопросам				

Оценочными средствами текущего оценивания являются: контрольная работа, мини-выступления, реферат, тест по теоретическим вопросам дисциплины. Контроль усвоения материала ведется регулярно на практических занятиях.

Критерии и шкалы оценивания

ОС-1 Контрольная работа

Контрольная работа представляет собой тест из 32 вопросов (образец теста приведен в п.6 программы). За каждый правильный ответ на вопрос теста начисляется 1 балл.

Критерии и шкала оценивания

Критерий	Этапы формирования компетенций	Шкала оценивания (максимальное количество баллов)
Выбирает правильный вариант ответа	Теоретический (знать)	32

ОС-2 Мини выступление

Критерии и шкала оценивания

Критерий	Этапы формирования компетенций	Максимальное количество баллов

Знает содержание темы выступления, понятно и последовательно излагает его.	Теоретический (знать)	9
Аргументирует свои высказывания, приводитпримеры,отвечаетна заданные вопросы.	Теоретический (знать)	8
Применяет полученные знания при анализе ситуаций и в ролевых играх	Модельный (уметь)	8
Всего:		**25**

ОС-3 Реферат

Критерий	Этапы формирования компетенций	Максимальное количество баллов
Знает основные положения избранной темы, излагает их в логической последовательности	Теоретический (знать)	9
Аргументирует излагаемые положения, приводит примеры, резюмирует	Теоретический (знать)	8
Отвечает на заданные вопросы, отражает контраргументы, поддерживает конструктивную дискуссию	Теоретический (знать)	8
Всего:		25

ОС-4 Зачет в форме устного собеседования по вопросам

При проведении зачета учитывается уровень знаний обучающегося при ответах на вопросы (теоретический этап формирования компетенций), умение обучающегося отвечать на дополнительные вопросы по применению теоретических знаний на практике и по выполнению обучающемся заданий текущего контроля (модельный этап формирования компетенций).

Критерии и шкала оценивания зачета:

Критерий	Этапы формирования компетенций	Количество баллов
Обучающийся знает основные закономерности управления, принципы и методы организации, мотивации и контроля, механизмы влияния неформальных отношений на организационную деятельность, понятно и последовательно излагает содержание вопроса.	Теоретический (знать)	0-11
Обучающийся обосновывает свой ответ, приводит примеры, резюмирует	Теоретический (знать)	12-23
Обучающийся привлекает материал из других тем, отвечает на заданные вопросы, поддерживает диалог с экзаменатором	Теоретический (знать)	24-32

7.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы:

ПРИМЕРНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ЗАЧЕТА

1. Феномен влияния. Парадоксы влияния. Рычаги и механизмы влияния.
2. Влияние как процесс: фазы влияния. Основные стратегии влияния.
3. Общие принципы стратегии заинтересовывания. Мотивация как основной механизм человеческого поведения. Способы увеличения привлекательности предложения.
4. Типология партнеров. Процедура выявления доминирующих потребностей.
5. Позитивные межличностные отношения как инструмент влияния. Свойства объекта как фактор аттракции.
6. Сходство субъекта и объекта как фактор аттракции. Приемы демонстрации общности.
7. Подкрепление как фактор аттракции: эффекты и механизмы. Невербальные способы демонстрации намерений как средство формирования отношений.
8. Феномен «вынужденного согласия» и его влияние на отношение.
9. Основные закономерности принятия убеждающего сообщения.
10. Содержание тезиса как фактор убеждения. Способы увеличения привлекательности тезиса.
11. Аргументация как средство убеждения. Содержание аргументации. Правила построения аргументации.
12. Периферический способ обработки информации. Влияние представлений об источнике сообщения на процесс убеждения.
13. Вовлечение при помощи обязательств. Способы получения обязательств.
14. Эффект Пигмалиона и способы его применения.
15. Приемы вовлечения, основанные на редукции когнитивного диссонанса.
16. Приемы вовлечения, основанные на эффектах дефицита.
17. Общие принципы стратегии давления. Феномен власти. Модель применения власти.
18. Захват территории как средство завоевания авторитета. Правила размещения в пространстве.
19. Проигрывание доминантных ролей. Вербальные приемы повышения статуса.
20. Особенности сообщения о предложении и специфика аргументации в стратегии давления.

7.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенции.

Краткая характеристика процедуры реализации текущего и промежуточного контроля для оценки компетенций обучающихся представлена в таблице.

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика процедуры оценивания компетенций	Представление оценочного средства в фонде
1.	Контрольная работа	Контрольная работа выполняется в форме письменного тестирования по теоретическим вопросам курса. Регламент – 1-1.5 минуты на один вопрос.	Тестовые задания

2.	Мини-выступление	Мини-выступление - продукт самостоятельной работы обучающегося,представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-исследовательской или научной темы. Тематика докладов выдается на первых семинарских занятиях, выбор темы осуществляется студентом самостоятельно. Подготовка осуществляется во внеаудиторное время. На подготовку дается одна-две недели. За неделю до выступления студент должен согласовать с преподавателем план выступления. Регламент – до 15 мин. на выступление. В оценивании результатов наравне с преподавателем принимают участие студенты группы.	Темы мини-выступлений
3.	Реферат	Реферат соответствует теме, выдержана структура реферата, изучено 85-100 % источников, выводы четко сформулированы	Темы рефератов
4.	Зачет в форме устного собеседования по вопросам	Проводится в заданный срок, согласно графику учебного процесса. При выставлении оценки учитывается уровень приобретенных компетенций студента. Компонент «знать» оценивается теоретическими вопросами по содержанию дисциплины, компоненты «уметь»и «владеть» - практикоориентированными заданиями.	Комплект примерных вопросов к зачету.

В конце изучения дисциплины подводятся итоги работы студентов на лекционных и практических занятиях путем суммирования заработанных баллов в течение семестра.

Критерии оценивания знаний, обучающихся по дисциплине

№ п/п	Вид деятельности	Максимальное количество баллов за занятие	Максимальное количество баллов по дисциплине
1.	Посещение лекций	1	**1**
2.	Посещение практических занятий	1	**3**
3.	Работа на занятии		**164**
4.	Зачет		**32**
ИТОГО:	2 зачетных единицы		**200**

Формирование балльно-рейтинговой оценки работы обучающихся

		Посещение лекций	Посещение практических занятий	Работа на практических занятиях	зачет
4 семестр	Разбалловка по видам работ	1 х 1=1 балл	3 х 1=3 баллов	164 балла	32 балла
	Суммарный макс. балл	1 балл max	4 балла max	168 баллов max	200 баллов max

Критерии оценивания работы обучающегося по итогам семестра

По итогам изучения дисциплины «Психология влияния», трудоёмкость которой составляет 2 ЗЕ, обучающийся набирает определённое количество баллов, которое соответствует «зачтено» или «не зачтено» согласно следующей таблице:

	Баллы (2 ЗЕ)
«зачтено»	более 100
«не зачтено»	100 и менее

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература

1. Бороздина, Г. В. Психология делового общения : учебник / Г.В. Бороздина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 320 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1063312
2. 2. Занковский А.Н. Психология деловых отношений: учебно-методический комплекс. – Москва: Евразийский открытый институт, 2008. – 383 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90536
3. 3. Караяни А.Г. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях: учебное пособие / А.Г.Караяни; В.Л.Цветков. – Москва: Юнити-Дана, 2015. – 247 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118132

Дополнительная литература

1. Семечкин Н.И. Психология социального влияния. – Москва: Директ-Медиа, 2014. – 396 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=236495
2. Козлова В.А. Психология манипулирования: учебно-методическое пособие. – Орел: МАБИВ, 2014. – 93 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=428608
3. Психология социального взаимодействия: учебно-методический комплекс дисциплины. – Москва: Директ-Медиа, 2013. – 142 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=210554

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

Интернет-ресурсы

- Библиотека по психологии http://flogiston.ru/library
- Мир психологии http://psychology.net.ru/articles/
- Психология https://psy.rin.ru/

Электронные библиотечные системы (ЭБС), с которыми сотрудничает «УлГПУ им. И.Н. Ульянова»

№	Название ЭБС	№, дата договора	Срок использования	Количество пользователей
1	«ЭБС ZNANIUM.COM»	Договор № 990 от 24.04.2020	с 01.06.2020 по 31.05.2021	8 000
2	ЭБС «Университетская библиотека онлайн» (+коллекция Мультимедиа-Аудиокниги для инклюзивного образования)	Договор № 1638 от 23.09.2020	с 22.11.2020 по 21.11.2021	8 000

3	ООО «ИВИС»	Договор № 500 от 19.02.2020	с 19.02.2020 до 19.02.2021	100%
4	ЭБС «ЭБС ЮРАЙТ» Коллекция «Легендарные книги»	Договор № 2816 от 27.11.2019	с 13.12.2019 по 13.12.2020	100%
5	ЭБС Лань» коллекция «Искусствоведение-Издательство Планета музыки» (+произведения для лиц с проблемами зрения)	Договор № 758 от 20.03.2020	с 20.03.20 по 20.03.21	100%
6	ООО «Издательство Лань» Сетевой педагогический университет	Договор № ЭБ СПУ 1678 от 31.05.2018	с 31.05.18 до 31.12.2021 с последующей пролонгацией на каждый последующий год	100%
7	Национальная электронная библиотека	Договор № 101/НЭБ/6623 от 25.02.2020	С 25.02.20 по 25.02.25 с последующей пролонгацией на следующие 5 лет	100%

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Успешное изучение курса требует от обучающихся посещения лекций, активной работы на практических занятиях, выполнения всех учебных заданий преподавателя, ознакомления с основной и дополнительной литературой.

Запись **лекции** – одна из форм активной самостоятельной работы обучающихся, требующая навыков и умения кратко, схематично, последовательно и логично фиксировать основные положения, выводы, обобщения, формулировки. В конце лекции преподаватель оставляет время (5 минут) для того, чтобы обучающиеся имели возможность задать уточняющие вопросы по изучаемому материалу. Из-за недостаточного количества аудиторных часов некоторые темы не удается осветить в полном объеме, поэтому преподаватель, по своему усмотрению, некоторые вопросы выносит на самостоятельную работу студентов, рекомендуя ту или иную литературу. Кроме этого, для лучшего освоения материала и систематизации знаний по дисциплине, необходимо постоянно разбирать материалы лекций по конспектам и учебным пособиям. В случае необходимости обращаться к преподавателю за консультацией.

Подготовка к **практическим занятиям**.

При подготовке к практическим занятиям студент должен изучить теоретический материал по теме занятия (использовать конспект лекций, изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, при необходимости дополнить конспект, делая в нем соответствующие записи из литературных источников). В случае затруднений, возникающих при освоении теоретического материала, студенту следует обращаться за консультацией к преподавателю. Идя на консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

В начале практического занятия преподаватель знакомит студентов с темой, оглашает план проведения занятия, выдает задание. Участие в обсуждении темы позволяет студенту соединить полученные теоретические знания с решением конкретных практических задач и моделей в области социального поведения.

Результаты выполнения практических работ оцениваются в баллах, в соответствии с балльно-рейтинговой системой университета.

Планы практических занятий

Тема. Стратегия заинтересовывания (1 час).

Цель работы: сформировать представление об основных принципах стратегии заинтересовывания, сформировать навыки выявления доминирующих потребностей

партнера и формулирования на этой основе субъективно привлекательного предложения.

Рекомендации к самостоятельной работе
1. Проработать материал по теме практического занятия.

Содержание работы:
1. Мотивация как основной механизм человеческого поведения.
2. Слагаемые предложения.
3. Принцип максимизации выгод и минимизации наказаний.
4. Субъективная оценка степени привлекательности вознаграждения.
5. Типология партнеров: визуал, аудиал, кинестетик.
6. Процедура выявления доминирующих потребностей.
7. Отрицательные эффекты вознаграждения.

Форма работы:
1. Устные доклады и обсуждение заданных тем.
2. Сюжетно-ролевая игра «Деловое партнерство»

Тема. Стратегия обольщения (1 час).
Цель работы: сформировать представление о методах формирования позитивных межличностных отношений; сформировать представление о методах формирования позитивных межличностных отношений.

Рекомендации к самостоятельной работе
1. Проработать материал по теме практического занятия.

Содержание работы:
1. Демонстрация личностных особенностей как фактор формирования позитивных отношений.
2. Демонстрация общности как фактор формирования позитивных отношений
3. Эффект одной упряжки и способы его создания.
4. Невербальные способы демонстрации намерений как средство формирования отношений.
5. Техники произнесения комплимента.
6. Метод «Любимая тема».
7. Метод Джекера и показания к его применению.

Форма работы:
1. Семинар в форме диалога.
2. Упражнения на произнесение комплимента

Тема. Стратегия убеждения (1 час).
Цель работы: сформировать навыки эффективного убеждения

Рекомендации к самостоятельной работе
1. Проработать материал по теме практического занятия.

Содержание работы:
1. Основные закономерности принятия убеждающего сообщения.
2. Способы искусственного увеличения привлекательности тезиса.
3. Аргументация как средство убеждения. Содержание аргументации.
4. Правила построения аргументации.
5. Метод Сократа и риторический вопрос как средство увеличения эффективности аргумента.
6. Периферические признаки убедительности сообщения.

7. Влияние представлений об источнике сообщения на процесс убеждения.
8. Невербальные способы увеличения доверия к источнику.
9. Метод «клакеров».
10. Метод рассредоточения аргументов

Форма работы:
1. Устные доклады и обсуждение заданных тем.
2. Сюжетно-ролевая игра «Деловое партнерство»

Тема. Стратегия вовлечения (2 часа).
Цель работы: сформировать навыки вовлечения партнера в деятельность для достижения поставленной цели

Рекомендации к самостоятельной работе
1. Проработать материал по теме практического занятия.

Содержание работы:
1. Вовлечение при помощи обязательств.
2. Способы получения обязательств.
3. Эффект Пигмалиона и способы его применения.
4. Метод «Нога в дверях».
5. Феномен «вынужденного согласия» как средство вовлечения.
6. Эффект подражания.
7. Эффект недоступности.
8. Эффект конкуренции: прием Тома Сойера и техника «выталкивания за ограду»

Форма работы:
1. Устные доклады и обсуждение заданных тем.
2. Сюжетно-ролевая игра «Отпуск».

Тема. Стратегия давления (1 час).
Цель работы: сформировать навыки оказания давления на партнера.

Рекомендации к самостоятельной работе
1. Проработать материал по теме практического занятия.

Содержание работы:
1. Общие принципы стратегии давления.
2. Эффекты, вызываемые одеждой и аксессуарами.
3. Захват территории как средство завоевания авторитета. Правила размещения в пространстве.
4. Невербальныя сигналы уверенности.
5. Проигрывание доминантных ролей.
6. Актуализация внутренних барьеров партнера.
7. Особенности сообщения о предложении и специфика аргументации.
8. Техника предъявления угроз.

Форма работы:
1. Мини-выступление и обсуждение заданных тем.
2. Сюжетно-ролевая игра «Вторая смена».

Подготовка к **мини-выступлению**.

Мини-выступления делаются по каждой теме с целью проверки теоретических знаний обучающегося, его способности самостоятельно приобретать новые знания, работать с

информационными ресурсами и извлекать нужную информацию.

Мини-выступления заслушиваются в ходе практического занятия после изучения соответствующей темы. Продолжительность доклада не должна превышать 15 минут. Тему доклада студент выбирает по желанию из предложенного списка.

При подготовке мини-выступления студент должен изучить теоретический материал, используя основную и дополнительную литературу, обязательно составить план доклада (перечень рассматриваемых им вопросов, отражающих структуру и последовательность материала), подготовить раздаточный материал или презентацию. План доклада необходимо предварительно согласовать с преподавателем.

Выступление должно строиться свободно, убедительно и аргументировано. Преподаватель следит, чтобы выступление не сводилось к простому воспроизведению текста, не допускается простое чтение составленного конспекта доклада. Выступающий также должен быть готовым к вопросам аудитории и дискуссии.

Подготовка к **тесту**.

При подготовке к тесту необходимо изучить теоретический материал по дисциплине. С целью оказания помощи студентам при подготовке к тесту преподавателем проводится групповая консультация с целью разъяснения наиболее сложных вопросов теоретического материала.

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

Образовательный процесс обеспечивается достаточной информационно-библиографической базой, современными техническими средствами, информационными и коммуникационными технологиями.

В процессе проведения учебных занятий могут быть использованы мультимедийные технологии, аудиоаппаратура, видеоаппаратура.

Для подготовки к учебным занятиям используются университетский библиотечный фонд, кафедральная библиотека, современные информационные и коммуникационные технологии (Интернет), при необходимости аудио- и видеотека, видеокамера, фотоаппаратура, компьютерная и копировальная техника.

Лицензионные программы

* Архиватор 7-Zip, открытое программное обеспечение, бесплатная лицензия, пролонгировано.
* Антивирус ESET Endpoint Antivirus for Windows, лицензия EAV-0239407857, контракт №021118-1ЛД от 30.11.2018 г., действующая лицензия.
* Операционная система Microsoft Windows 8 OEM, договор №672 от 14.07.2014
* Офисный пакет программ Microsoft Office Professional 2013 OLP NL Academic, OpenLicense: 62135981, договор № 799 от 25.09.2013 г., действующая лицензия.
* Программа для просмотра файлов формата DjVuWinDjView, открытое программное обеспечение, бесплатная лицензия, пролонгировано.
* Программа для просмотра файлов формата PDF AdobeReader XI, открытое программное обеспечение, бесплатная лицензия, пролонгировано.
* Браузер Архиватор GoogleChrome, открытое программное обеспечение, бесплатная лицензия, пролонгировано.
* «Консультант +» (Договор №1-2016-1478 от «1» октября 2016 года).
* «Гарант» (Договор с ООО «Гарант-Сервис Симбирск» № 305/015/2018 от 21.03.2018 г.).

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практики, иных видов учебной деятельности, предусмотренных учебным планом образовательной программы	Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательной программы в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)
Психология влияния	Учебный корпус на ул. Корюкина, д. 2/9 Учебная аудитория для проведения лекционных, практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущей и промежуточной аттестаций студентов, ауд. 301 Стол ученический - 20 шт; Стул ученический - 42 шт; Доска ДК 12Э1510 – 1 шт; Ноутбук DELL Inspiron 3520 (BA0000005228); Проектор Panasonic PT LB50 NTE (BA0000000949); Программное обеспечение * Архиватор 7-Zip, открытое программное обеспечение, бесплатная лицензия, пролонгировано. * Антивирус ESET Endpoint Antivirus for Windows, лицензия EAV-0239407857, контракт №021118-1ЛД от 30.11.2018 г., действующая лицензия. *Операционная система MicrosoftWindows 8 OEM, договор №672 от 14.07.2014 * Офисный пакет программ Microsoft Office Professional 2013 OLP NL Academic, OpenLicense: 62135981, договор № 799 от 25.09.2013 г., действующая лицензия. * Программа для просмотра файлов формата DjVuWinDjView, открытое программное обеспечение, бесплатная лицензия, пролонгировано. * Программа для просмотра файлов формата PDF AdobeReader XI, открытое программное обеспечение, бесплатная лицензия, пролонгировано. * Браузер GoogleChrome, открытое программное обеспечение, бесплатная лицензия, пролонгировано. * «Консультант +» (Договор №1-2016-1478 от «1» октября 2016 года). * «Гарант» (Договор с ООО «Гарант-Сервис Симбирск» № 305/015/2018 от 21.03.2018 г.).	432011, Ульяновская область, г. Ульяновск, р-н Ленинский, ул. Корюкина, д. 2/9
	Учебный корпус на ул. Корюкина, д. 2/9 Учебная аудитория для проведения лекционных, практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущей и промежуточной аттестаций студентов, ауд. 306 Стол ученический - 15 шт; Стул ученический - 22 шт; Стол одно тумбовый – 1 шт.; Стул офисный – 1 шт.	432011, Ульяновская область, г. Ульяновск, р-н Ленинский, ул. Корюкина, д. 2/9

	Жалюзи вертикальные - 3 шт.; Доска ДК 11 Э 2010 – 1 шт.; Доска белая магнитно-маркерная – 1шт. Ноутбук DELLInspiron 3520 (BA0000005228); Проектор PanasonicPTLB50 NTE (BA0000000949); Программное обеспечение * Архиватор 7-Zip, открытое программное обеспечение, бесплатная лицензия, пролонгировано. * Антивирус ESET Endpoint Antivirus for Windows, лицензия EAV-0239407857, контракт №021118-1ЛД от 30.11.2018 г., действующая лицензия. *Операционная системаMicrosoftWindows 8 OEM, договор №672 от 14.07.2014 * Офисный пакет программ Microsoft Office Professional 2013 OLP NL Academic, OpenLicense: 62135981, договор № 799 от 25.09.2013 г., действующая лицензия. * Программа для просмотра файлов формата DjVuWinDjView, открытое программное обеспечение, бесплатная лицензия, пролонгировано. * Программа для просмотра файлов формата PDF AdobeReader XI, открытое программное обеспечение, бесплатная лицензия, пролонгировано. * Браузер GoogleChrome, открытое программное обеспечение, бесплатная лицензия, пролонгировано. * «Консультант +» (Договор №1-2016-1478 от «1» октября 2016 года). * «Гарант» (Договор с ООО «Гарант-Сервис Симбирск» № 305/015/2018 от 21.03.2018 г.).	
	Самостоятельная работа обучающихся: Учебный корпус на ул. Корюкина, д. 2/9 аудитория для самостоятельной работы обучающихся, ауд. 407 Стол ученический - 15 шт.; Стул ученический - 15 шт.; Компьютер в сборе Intel (системный блок, монитор, клавиатура, мышь) – 5 шт. Программное обеспечение * Архиватор 7-Zip, открытое программное обеспечение, бесплатная лицензия, пролонгировано. * Антивирус ESET Endpoint Antivirus for Windows, лицензия EAV-0239407857, контракт №021118-1ЛД от 30.11.2018 г., действующая лицензия. *Операционная система Microsoft Windows 8 OEM, договор №672 от 14.07.2014 * Офисный пакет программ Microsoft Office Professional 2013 OLP NL Academic, OpenLicense: 62135981, договор № 799 от 25.09.2013 г., действующая лицензия. * Программа для просмотра файлов формата DjVuWinDjView, открытое программное обеспечение, бесплатная лицензия, пролонгировано. * Программа для просмотра файлов формата PDF AdobeReader XI, открытое программное	432011, Ульяновская область, г. Ульяновск, р-н Ленинский, ул. Корюкина, д. 2/9

	обеспечение, бесплатная лицензия, пролонгировано. * Браузер GoogleChrome, открытое программное обеспечение, бесплатная лицензия, пролонгировано. * «Консультант +» (Договор №1-2016-1478 от «1» октября 2016 года). * «Гарант» (Договор с ООО «Гарант-Сервис Симбирск» № 305/015/2018 от 21.03.2018 г.). Учебный корпус на ул. Корюкина, д. 2/9 аудитория для самостоятельной работы обучающихся, ауд. 304 Кресло Престиж – 13 шт.; Стол аудиторный - 13 шт.; Жалюзи вертикальные - 3 шт.; Доска ДК 11 Э 2010 – 1 шт.; Моноблок Lenovo –12 шт.; Источ.бесп.пит. –12 шт.; НоутбукHPCompad 6715 (ВА0000002683); ПроекторAcerX11x (ВА000000333 Программное обеспечение * Архиватор 7-Zip, открытое программное обеспечение, бесплатная лицензия, пролонгировано. * Антивирус ESET Endpoint Antivirus for Windows, лицензия EAV-0239407857, контракт №021118-1ЛД от 30.11.2018 г., действующая лицензия. *Операционная система Microsoft Windows 8 OEM, договор №672 от 14.07.2014 * Офисный пакет программ Microsoft Office Professional 2013 OLP NL Academic, OpenLicense: 62135981, договор № 799 от 25.09.2013 г., действующая лицензия. * Программа для просмотра файлов формата DjVuWinDjView, открытое программное обеспечение, бесплатная лицензия, пролонгировано. * Программа для просмотра файлов формата PDF AdobeReader XI, открытое программное обеспечение, бесплатная лицензия, пролонгировано. * Браузер GoogleChrome, открытое программное обеспечение, бесплатная лицензия, пролонгировано. * «Консультант +» (Договор №1-2016-1478 от «1» октября 2016 года). * «Гарант» (Договор с ООО «Гарант-Сервис Симбирск» № 305/015/2018 от 21.03.2018 г.). Набор учебно-наглядных пособий «Стратегии влияния».	432011, Ульяновская область, г. Ульяновск, р-н Ленинский, ул. Корюкина, д. 2/9