

**Федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего образования
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
Уральский филиал Финуниверситета**

Кафедра «Экономика, финансы и управление»

УТВЕРЖДАЮ
Директор Уральского филиала
Финуниверситета



А.А. Якушев
«21» апреля 2021 г.

Согрина Н.С.

ТРЕНИНГ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВЛИЯНИЯ

Рабочая программа дисциплины

для студентов, обучающихся по направлению
42.03.01 «Реклама и связи с общественностью»,
профиль «Реклама и связи с общественностью»
(очная форма обучения)

*Рекомендовано Ученым советом Уральского филиала Финуниверситета
(Протокол № 31 от «20» апреля 2021 г.)*

*Одобрено кафедрой «Экономика, финансы и управления»
(протокол № 11 от «13» апреля 2021 г.)*

Челябинск 2021

Содержание

1. Наименование дисциплины	3
2. Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (компетенций) с указанием индикаторов их достижения, соотнесенных с планируемыми результатами обучения по дисциплине	3
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы	6
4. Объём дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся	6
5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемов (в академических часах) и видов учебных занятий	7
5.1 Содержание дисциплины	7
5.2 Учебно-тематический план	9
5.3 Содержание семинаров, практических занятий	10
6. Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение дисциплины, формы внеаудиторной самостоятельной работы	11
6.1 Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение дисциплины, формы внеаудиторной самостоятельной работы	11
6.2. Перечень вопросов, заданий, тем для подготовки к текущему контролю	12
7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине	14
7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы	14
7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описывание шкал оценивания	17
7.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки индикаторов достижения компетенций, умений и знаний	24
7.4 Соответствующие приказы, распоряжения ректората о контроле уровня освоения дисциплин и сформированности компетенций студентов	25
8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	26
9. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины	26
10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	27
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем	28
12. Описание материальной базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	29

1.

Наименование дисциплины

Б.1.2.2.3.1 «Тренинг психологического влияния»

2. Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (компетенций) с указанием индикаторов их достижения, соотнесенных с планируемыми результатами обучения по дисциплине

Компетенции	Наименование компетенции	Индикаторы достижения	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПКП-2	Способность определить коммуникативную стратегию и порядок ее реализации в соответствии с социально-политическим моментом своей профессиональной деятельности, следуя принципам социальной ответственности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Таргетирует коммуникационную кампанию в соответствии с социально-политическим моментом. 2. Разрабатывает стратегию интегрированные коммуникации в соответствии с социально-политическим моментом. 	<p>Знать: основы социально-политической коммуникации в современном обществе.</p> <p>Уметь: анализировать социально-политическую обстановку в контексте организации коммуникационной компании.</p> <p>Знать: основные научные методы исследования массовых коммуникаций, основные этапы развития системы массовой коммуникации.</p> <p>Уметь: анализировать процессы в современной системе массовой коммуникации, применять методики оценки информационного пространства.</p>
УК-4	Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке иностранном(ых) языке(ах) российской Федерации и осуществить качественный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Использует информационно-коммуникационные ресурсы и технологии при поиске необходимой информации в процессе решения стандартных коммуникативных задач на государственном языке Российской Федерации. 2. Ведет деловую переписку, учитывая особенности официально- 	<p>Знать: понятие и структуру информационно-коммуникационных технологий.</p> <p>Уметь: находить необходимую информацию, используя средства информационно-коммуникационных технологий.</p> <p>Знать: правила и нормы письменной деловой коммуникации и речевого этикета.</p> <p>Уметь: составлять</p>

	и количественный анализ публичной информации	<p>делового стиля и речевого этикета.</p> <p>3. Умеет вести деловые переговоры на государственном языке Российской Федерации.</p> <p>4. Использует лексико-грамматические и стилистические ресурсы на государственном языке Российской Федерации в зависимости от решаемой коммуникативной, в том числе профессиональной, задачи.</p> <p>5. Использует иностранный язык в межличностном общении и профессиональной деятельности, выбирая соответствующие вербальные и невербальные средства коммуникации.</p> <p>6. Реализует на иностранном языке коммуникативные намерения устно и письменно, используя современные информационно-коммуникационные технологии.</p>	<p>деловые письма в официально-деловом стиле с учётом общих правил и корпоративных особенностей.</p> <p>Знать: основы и технологии организации переговорного процесса. Уметь: составлять план переговоров, формулировать цели и задачи, проект соглашения.</p> <p>Знать: стилистическую структуру и ресурсы русского языка. Уметь: применять в деловой и профессиональной коммуникации лексико-грамматические и стилистические ресурсы русского языка.</p> <p>Знать: основные виды речевой деятельности, используя иностранный язык в профессиональном и межличностном общении. Уметь: использовать вербальные и невербальные средства общения в речевой деятельности.</p> <p>Знать: основы деловой и межличностной коммуникации для уверенной реализации коммуникативных намерений. Уметь: использовать современные информационно-коммуникационные технологии на иностранном языке.</p>
--	--	--	--

		<p>7. Использует приемы публичной речи и делового профессионального дискурса на иностранном языке.</p> <p>8. Демонстрирует владения основами академической коммуникации и речевого этикета изучаемого иностранного языка.</p> <p>9. Умеет грамотно и эффективно пользоваться иностранными источниками информации.</p> <p>10. Продуцирует на иностранном языке письменные речевые произведения в соответствии с коммуникативной задачей.</p>	<p>Знать: основы публичных выступлений на иностранном языке.</p> <p>Уметь: уверенно реализовать коммуникативные намерения в публичной речи и деловом профессиональном дискурсе на иностранном языке.</p> <p>Знать: правила и нормы академической коммуникации и речевого этикета.</p> <p>Уметь: использовать правила и нормы академической коммуникации и речевого этикета в коммуникации на иностранном языке.</p> <p>Знать: основы работы с источниками информации с использованием современных средств коммуникации.</p> <p>Уметь: ставить цели и осуществлять поиск информации с использованием современных средств коммуникации.</p> <p>Знать: логическую структуру текста, выделять тезисы, аргументы, иллюстрации.</p> <p>Уметь: составлять письменные формы в соответствии с задачами деловой и личной коммуникации.</p>
УК-5	Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом,	1. Использует знания о закономерностях развития природы, межкультурного разнообразия общества для формирования мировоззренческой	<p>Знать: основы психологии и социологии межкультурного общения.</p> <p>Уметь: использовать коммуникативные</p>

	<p>этическом и философском контекстах определить коммуникативную стратегию и порядок её реализации в соответствии с социально-политическим моментом</p>	<p>оценки происходящих процессов.</p> <p>2. Использует навыки философского мышления и логики для формулировки аргументированных суждений и умозаключений в профессиональной деятельности.</p> <p>3. Работает с различными массивами информации для выявления закономерностей функционирования человека, природы и общества в социально-историческом и этическом контекстах</p>	<p>навыки для аргументированного отстаивания мировоззренческой позиции.</p> <p>Знать: философские концепции мироустройства, основы логического мышления. Уметь: формулировать логично и обосновано суждения и умозаключения в профессиональной деятельности.</p> <p>Знать: основы работы с информацией для выявления закономерностей функционирования человека, природы и общества в социально- историческом и этическом контекстах. Уметь: находить необходимую научно обоснованную информацию в социально-историческом и этическом контекстах исследования.</p>
--	---	--	---

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Тренинг психологического влияния» является дисциплиной университетского блока дисциплин по выбору образовательной программы по направлению подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью, профиль «Реклама и связи с общественностью».

Изучение дисциплины «Тренинг психологического влияния» базируется на знаниях, полученных в результате изучения дисциплин «Основы деловой и публичной коммуникации», «Психология массовых коммуникаций и конфликтология».

4. Объём дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы
Вид промежуточной аттестации – зачет

Вид учебной работы по дисциплине	Всего (в з.е. и часах)	Семестр 3
		в часах
Общая трудоемкость дисциплины	3 з.е., 108	108
<i>Аудиторные занятия</i>	34	34
Лекции	16	16
Практические занятия	18	18
в т.ч. в интерактивных формах	15	15
Самостоятельная работа	74	74
Текущий контроль	Контрольная работа	
Вид промежуточной аттестации	зачет	

5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемов (в академических часах) и видов учебных занятий

5.1 Содержание дисциплины

Тема 1. Психология влияния как раздел социальной психологии

Понятие влияния и воздействия в психологии. Исследования приемов психологического воздействия в трудах зарубежных и отечественных ученых. Социально-психологические эксперименты по изучению влияния (М. Шериф, С. Аш, С. Милграм).

Психологические средства влияния. Цели влияния (концепция Е.В. Сидоренко). Классификация видов влияния. Критерии цивилизованного влияния. Виды психологического противостояния влиянию.

Тема 2. Феноменология психологического влияния

Общение и социальная перцепция. Эффекты межличностного восприятия. Социально-перцептивные механизмы. Исследования процесса формирования социальных суждений. Межличностная аттракция.

«Психологическое влияние» в практике и науке. Структура, средства и механизмы психологического влияния. Психологические и непсихологические цели и средства влияния. Влияние как средство удовлетворения потребностей. Влияние как способ убедиться в факте собственного существования. Влияние как удовлетворение потребности влияния. Кто имеет право влиять? Классификация видов влияния.

Тема 3. Цивилизованное и нецивилизованное психологическое влияние

Цивилизованное влияние: аргументация, контраргументация, самопродвижение. Необходимые условия, техники и приемы аргументации. Контраргументация. Техники контраргументации. Самопродвижение и самопрезентация. Общие правила и техники самопродвижения и самопрезентации. Упражнения на усвоение техник аргументации. Психологическое влияние будущего. Спорные виды влияния и противостояния влиянию: внушение и заражение; харизма и обаяние;

пробуждение импульса к подражанию; формирование благосклонности целевой персоны; просьба; игнорирование.

Нецивилизованное психологическое влияние: нападение, принуждение и жесткая манипуляция. Импульсивное и целенаправленное нападение.

Тема 4. Манипулирование как технология влияния

Классификация трактовок понятия манипуляция. Основные составляющие, критерии и признаки манипуляции. Цели, виды, процессы и механизмы манипулятивного воздействия. Трудные вопросы манипуляции. Допустима ли манипуляция в профессиональной среде с этической точки зрения? Гедонистическая и прагматическая манипуляции. Встречная манипуляция. Психология скрытого управления, лжи и манипулирования в деятельности специалиста и руководителя. Упражнения на распознавание манипуляций в деловом общении.

Тема 5. Защита от манипулирования и негативного влияния

Понятие и алгоритм цивилизованного противостояния. Мониторинг собственных эмоций и эмоций делового партнера. Психологическая самооборона в личной и профессиональной сферах. Техники защиты от манипулирования (психологического самбо, бесконечного уточнения, внешнего согласия, испорченной пластинки, английского профессора и др.). Техники информационного диалога и конструктивной критики. Цивилизованная конфронтация. Дополнительные способы противостояния влиянию. Упражнения на противостояние влиянию и манипулированию. Психологический тренажер для информационного диалога.

Тема 6. Психологическое влияние лидера и группы

Особенности психологического влияния лидера и группы на человека. Личностные характеристики лидеров. Типы лидеров и стили управления. Гендерные особенности лидерства. Лидерство и групповая динамика. Развитие лидерских навыков. Политическое лидерство и его отличия от лидерства в бизнесе. Влияние лидера на других людей: механизмы и средства.

Влияние группы на ее членов. Конформизм и конформное поведение членов группы. Личностные характеристики людей, склонных к конформизму (интеллект, тревожность, самооценка, ригидность и пр.).

Тема 7. Психология влияния на массы

Массовая коммуникация в психологии влияния. Формы, виды, методы и критерии содержания пропаганды. Модели формирования общественного мнения. Реклама – основные приемы воздействия. Определение эффективности рекламного воздействия. Воздействия, ориентированные на некритическое восприятие информации. Модель влияния посредством слухов. Политические мифы. Психология и механизмы поведения и влияния на толпу. Психологические особенности поведения человека в толпе. Приемы

управления и манипулирования толпой. Социально-психологические и психофизиологические механизмы возникновения и развития паники. Психологические особенности поведения людей в условиях паники и техники влияния на них. Методы предотвращения и прекращения паники.

5.2. Учебно-тематический план

Наименование темы (раздела) дисциплины	Все- го	Трудоемкость в часах					Формы текущего контроля успева- емости
		Аудиторная работа				Само- стоя- тель- ная работа	
		Об- щая	Лек- ции	Практи- ческие и семинар- ские занятия	в том числе занятия в интерак- тивной форме		
Тема 1. Психология влияния как раздел социальной психологии	14	4	2	2	1	10	Опрос
Тема 2. Феноменология психологического влияния	14	4	2	2	2	10	Опрос
Тема 3. Цивилизованно еи нецивилизо- ванное психологи- ческое влияние	20	8	4	4	4	12	Тестиро вание
Тема 4. Манипулирование как технология влияния	15	5	2	3	2	10	Опрос
Тема 5. Защита от манипулирования и негативного влияния	15	5	2	3	2	10	Опрос
Тема 6. Психоло- гическое влияние лидера и группы	16	4	2	2	2	12	Опрос
Тема 7. Психология влияния на массы	14	4	2	2	2	10	Опрос
Итого в семестре	108	34	16	18	15	74	Текущий контроль. Кон- трольная

							работа
Всего, в %					44 %		

5.3 Содержание семинаров, практических занятий

Наименование тем (разделов) дисциплины	Перечень вопросов для обсуждения на семинарских, практических занятиях, рекомендуемые источники	Форма проведения занятия
Тема 1. Психология влияния как раздел социальной психологии	<ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие влияния и воздействия в психологии. 2. Виды воздействия: психологическое и непсихологическое. 3. Цели влияния (концепция Е.В. Сидоренко). 4. Классификация видов влияния. 5. Критерии цивилизованного влияния. 6. Виды психологического противостояния влиянию. <p><i>Рекомендованные источники раздела 8: 1-8</i> <i>Рекомендованные источники раздела 9: 1-9</i></p>	Тренинг влияния: упражнение «Сократовский диалог», анализ упражнения. Дискуссия: эксперименты Н. Трипплетта, М. Шерифа, С. Аша, С. Милгрэма и др.
Тема 2. Феноменология психологического влияния	<ol style="list-style-type: none"> 1. Механизмы и эффекты межличностного восприятия. 2. Точность межличностной перцепции. 3. Эффекты межличностного восприятия. 4. Каузальная атрибуция. 5. Межличностная аттракция. <p><i>Рекомендованные источники раздела 8: 1-8</i> <i>Рекомендованные источники раздела 9: 1-9</i></p>	Тренинг общения: отработка навыков слушания, убеждения, формирования аттракции. Просмотр и анализ фрагментов фильма «Я и другие» (эффекты социальной перцепции).
Тема 3. Цивилизованное и нецивилизованное психологическое влияние	<ol style="list-style-type: none"> 1. Нецивилизованное влияние: нападение, принуждение. 2. Цивилизованное влияние: аргументация, контраргументация, самопродвижение. 3. Цивилизованное противостояние нападению. <p><i>Рекомендованные источники раздела 8: 1-8</i> <i>Рекомендованные источники раздела 9: 1-9</i></p>	Тренинг влияния и противостояния влиянию. Деловая игра «Апельсиновый остров», анализ стратегий взаимодействия и влияния.
Тема 4. Манипулирование как технология влияния	<ol style="list-style-type: none"> 1. Классификация трактовок понятия манипуляция. 2. Критерии и признаки манипуляции. <p><i>Рекомендованные источники раздела 8: 1-8</i> <i>Рекомендованные источники раздела 9: 1-9</i></p>	Дискуссия «Допустима ли манипуляция в профессиональной среде с этической точки зрения?»
Тема 5. Защита от манипулирования и негативного влияния	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ознакомление студентов с приемами и техниками защиты от манипуляций. 2. Анализ ситуаций. 3. Упражнения на противостояние влиянию и манипулированию. 	Опрос

	4. Психологический тренажер для информационного диалога. <i>Рекомендованные источники раздела 8: 1-8</i> <i>Рекомендованные источники раздела 9: 1-9</i>	
Тема 6. Психологическое влияние лидера и группы	1. Понятие конформизма и конформного поведения. 2. Внешний и внутренний конформизм. 3. Ситуационные факторы: численность группы, характеристика задачи, степень расхождения мнения индивида и группы, привлекательность группы, гомогенность группы. 4. Индивидуальные факторы: статус, гендер, возраст индивида. 5. Личностные характеристики людей, склонных к конформизму (интеллект, тревожность, самооценка, ригидность). <i>Рекомендованные источники раздела 8: 1-8</i> <i>Рекомендованные источники раздела 9: 1-9</i>	Диагностика лидерских качеств: тест «КОС», анализ результатов. Диагностика стиля лидерства (методика Л.В. Румянцевой). Анализ примеров проявления социальной фасилитации, социальной ингибиции, конформизма. Просмотр и анализ фрагментов фильма «Я и другие» (эксперименты по конформизму).
Тема 7. Психология влияния на массы	1. Психология толпы. Механизмы поведения толпы. 2. Виды толп. Превращаемость как основное свойство толпы. 3. Психологические особенности поведения человека в толпе. 4. Психология паники. 5. Психологические особенности поведения людей в условиях паники. Итоговая контрольная работа. <i>Рекомендованные источники раздела 8: 1-8</i> <i>Рекомендованные источники раздела 9: 1-9</i>	Анализ ситуаций, описывающих поведение человека в толпе, виды толп, превращаемость толпы в другие виды (по А.П. Назаретяну). Анализ приемов управления и манипуляции толпой, методов предотвращения и прекращения паники (по А.П. Назаретяну).

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

6.1. Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение дисциплины, формы внеаудиторной самостоятельной работы

Наименование тем (разделов) дисциплины	Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение	Форма внеаудиторной самостоятельной работы
--	--	--

Тема 1. Психология влияния как раздел социальной психологии	Социально-психологические эксперименты по изучению влияния (М. Шериф, С. Аш, С. Милграм).	Работа с учебной литературой. Подготовка к семинару. Анализ опыта и результатов изучения влияния в социальной психологии.
Тема 2. Феноменология психологического влияния	Каузальная атрибуция. Исследования процесса формирования социальных суждений.	Работа с учебной литературой. Подготовка к семинару. Подбор упражнений для тренинга влияния.
Тема 3. Цивилизованное и нецивилизованное психологическое влияние	Понятие конформизма и конформного поведения. Изучение конформного поведения в психологии.	Работа с учебной литературой. Подготовка к дискуссии. Подготовка к контрольному тестированию.
Тема 4. Манипулирование как технология влияния	Классификация трактовок понятия манипуляция. Виды, процессы и механизмы манипулятивного воздействия.	Работа с учебной литературой. Подготовка к семинару. Подготовка докладов.
Тема 5. Защита от манипулирования и негативного влияния	Дополнительные способы противостояния влиянию.	Работа с учебной литературой. Подготовка к семинару. Подбор примеров социального влияния (ингибиции, фасилитации, конформизма).
Тема 6. Психологическое влияние лидера и группы	Теории лидерства: теория черт, ситуационные теории.	Работа с учебной литературой. Подготовка докладов. Подбор примеров появления и трансформации слухов.
Тема 7. Психология влияния на массы	Механизмы поведения толпы.	Работа с учебной литературой. Подготовка к семинару. Подготовка к контрольной работе.

6.2. Перечень вопросов, заданий, тем для подготовки к текущему контролю

Примеры контрольных вопросов

К аргументам какого собеседника мы относимся более критично?

Характеристики человека, влияющие на убедительность его аргументов?

С чего следует начинать переубеждать собеседника?

К аргументам какого собеседника мы относимся более снисходительно?

Обстоятельства и факты, влияющие на восприятие статуса собеседника?

Примеры тестовых заданий

1 Обращение типа «Вы понимаете, на что покусаетесь, когда не соглашаетесь с приведенными доводами?» относится к группе манипулятивных уловок:

- Организационно-процедурных
- Личностных или психологических
- Логико-психологических
- Риторических

2. Суждения типа «Может, вы думаете, что я вас уговариваю? Так вы ошибаетесь!», «Вы говорите так потому, что этого требует ваше положение, а на самом деле думаете иначе» относятся к группе манипулятивных уловок:

- a. Организационно-процедурных
- b. Личностных или психологических
- c. Логико-психологических
- d. Риторических

Примеры заданий для контрольной работы

Убеждение как ведущий метод организаторского воздействия. Понятие «техники словесного убеждения».

Механизмы и способы восприятия, анализа сообщений в массовой коммуникации.

Прочитайте текст. Определите состояние руководителя в отношении своей трудовой деятельности. Дайте рекомендации по исправлению ситуации.

Пятый год наша команда становится лучшей в своём сегменте бизнеса. Раньше я радовался этому достижению, но примерно год назад понял, что у меня нет никаких эмоций по поводу наших побед, ни радости, ни грусти. Для меня это стало рутинной работой. Всё известно, нет ничего нового. Я знаю каждый шаг заранее, чтобы к концу года мы стали лучшими. Ничего не меняется, мне кажется, что я плыву по течению, от успеха к успеху, но моя работа не доставляет мне никакого удовольствия, никакого роста. Сколько я ещё выдержу, не знаю.

Текущий контроль осуществляется в ходе учебного процесса и консультирования студентов-бакалавров, по результатам выполнения самостоятельных работ.

Основными формами текущего контроля знаний являются:

- участие в дискуссиях по проблемным темам дисциплины;
- выполнение тестовых заданий и их обсуждение;
- выполнение контрольной работы.

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Оценка знаний студентов-бакалавров осуществляется в баллах с учетом:

- оценки за работу в семестре/модуле (участие в дискуссиях, выполнение тестовых заданий, написание контрольной работы и т.д.);
- баллов, полученных на зачете.

Оценка знаний по 100-балльной шкале реализуется в соответствии с критериями балльно-рейтинговой системы Финансового университета.

Основные требования к результатам освоения дисциплины

Требования к результатам освоения дисциплины	Оценка или зачет	Баллы (рейтинговая оценка)
Глубокое усвоение программного материала в соответствии с рабочей программой дисциплины (высокий уровень сформированности компетенций), логически стройное его изложение, умение связать теорию с практикой, свободное решение задач и обоснование принятого решения, выполнение текущей работы в семестре.	<i>Отлично/ Зачтено</i>	86-100
Твердые знания программного материала в соответствии с рабочей программой дисциплины (продвинутый уровень сформированности компетенций), грамотное и по существу его изложение, допустимы не существенные неточности в ответе на вопрос, правильное применение теоретических положений при решении практических вопросов и задач, выполнение текущей работы в семестре.	<i>Хорошо/ Зачтено</i>	70-85
Знание только основного материала в соответствии с рабочей программой дисциплины (пороговый уровень сформированности компетенций), допустимы неточности в ответе на вопрос, недостаточно правильные формулировки, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач, выполнение текущей работы в семестре.	<i>Удовлет. / Зачтено</i>	51-69
Незнание значительной части программного материала в соответствии с рабочей программой дисциплины (не сформирован пороговый уровень компетенций), неумение даже с помощью преподавателя сформулировать правильные ответы на вопросы билета к зачету, невыполнение практических заданий.	<i>Неудовлет. / Не зачтено</i>	0-50

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

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

Перечень результатов, формируемых в процессе освоения дисциплины содержится в разделе 2 «Перечень планируемых результатов освоения

образовательной программы (компетенций) с указанием индикаторов их достижения, соотнесенных с планируемыми результатами обучения по дисциплине».

Этапы формирования компетенций

№ темы	Тематика занятия	Код компетенции	Формы проведения	Конкретизация компетенций (знания, умения)
1	Психология влияния как раздел социальной психологии	ПКП-2	Опрос	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - понятие влияния и воздействия в психологии; - психологические средства влияния; - классификацию видов влияния. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять исследования приемов психологического воздействия в трудах зарубежных и отечественных ученых; - использовать виды психологического противостояния влиянию.
2	Феноменология психологического влияния	ПКП-2 УК-4	Опрос	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - эффекты межличностного восприятия; - социально-перцептивные механизмы; - структуру, средства и механизмы психологического влияния. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать исследования процесса формирования социальных суждений; - применить влияние как средство удовлетворения потребностей, как способ убедиться в факте собственного существования и как удовлетворение потребности влияния.

3	Цивилизованное и нецивилизованное психологическое влияние	ПКП-2 УК-5	Тестирование	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - цивилизованное влияние: аргументация, контраргументация, самопродвижение; - нецивилизованное психологическое влияние: нападение, принуждение и жесткая манипуляция. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять необходимые условия, техники и приемы аргументации; - использовать техники контраргументации; - различать спорные виды влияния и противостояния влиянию.
4	Манипулирование как технология влияния	УК-4 УК-5	Опрос	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - классификацию трактовок понятия манипуляция; - основные составляющие, критерии и признаки манипуляции; - цели, виды, процессы и механизмы манипулятивного воздействия. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать гедонистическую и прагматическую манипуляции; - применить упражнения на распознавание манипуляций в деловом общении.
5	Защита от манипулирования и негативного влияния	ПКП-2 УК-4	Опрос	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - понятие и алгоритм цивилизованного противостояния; - психологическую самооборону в личной и профессиональной сферах; - техники информационного диалога и конструктивной критики. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проводить мониторинг

				<p>собственных эмоций и эмоций делового партнера;</p> <ul style="list-style-type: none"> - применить техники защиты от манипулирования; - использовать дополнительные способы противостояния влиянию.
6	Психологическое влияние лидера и группы	ПКП-2 УК-5	Опрос	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - особенности психологического влияния лидера и группы на человека; - личностные характеристики людей, склонных к конформизму. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - развивать лидерские навыки; - применить оценивать конформизм и конформное поведение членов группы
7	Психология влияния на массы	УК-4 УК-5	Опрос	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - формы, виды, методы и критерии содержания пропаганды; - определение эффективности рекламного воздействия, - психологию и механизмы поведения и влияния на толпу. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять модели формирования общественного мнения; - использовать приемы управления и манипулирования толпой; - использовать методы предотвращения и прекращения паники.

7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описывание шкал оценивания

Компетенция **ПКП-2** – Способность определить коммуникативную стратегию и порядок ее реализации в соответствии с социально-политическим моментом своей профессиональной деятельности, следуя принципам социальной ответственности

<i>Показатели оценивания</i>	<i>Критерии оценивания</i>	<i>Шкала оценивания</i>
1. Таргетирует коммуникационную кампанию в соответствии с социально-политическим моментом	Знать: основы социально-политической коммуникации в современном обществе. Уметь: анализировать социально-политическую обстановку на базовом уровне.	Пороговый уровень от 50 баллов
	Знать: основы социально-политической коммуникации в современном обществе. Уметь: анализировать социально-политическую обстановку в компании.	Продвинутый уровень от 70 баллов
	Знать: основы социально-политической коммуникации в современном обществе. Уметь: анализировать социально-политическую обстановку в контексте организации коммуникационной компании.	Высокий уровень от 86 баллов
2. Разрабатывает стратегию интегрированные коммуникации в соответствии с социально-политическим моментом.	Знать: основные научные методы исследования массовых коммуникаций. Уметь: анализировать процессы в современной системе массовой коммуникации.	Пороговый уровень от 50 баллов
	Знать: основные научные методы исследования массовых коммуникаций, основные этапы развития системы массовой коммуникации. Уметь: анализировать процессы в современной системе массовой коммуникации.	Продвинутый уровень от 70 баллов
	Знать: основные научные методы исследования массовых коммуникаций, основные этапы развития системы массовой коммуникации. Уметь: анализировать процессы в современной системе массовой коммуникации, применять методики оценки информационного пространства.	Высокий уровень от 86 баллов

Компетенция **УК-4** – Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке иностранном(ых) языке(ах) российской Федерации и осуществить качественный и количественный анализ публичной информации

<i>Показатели оценивания</i>	<i>Критерии оценивания</i>	<i>Шкала оценивания</i>
1. Использует информационно-коммуникационные ресурсы и технологии при поиске необходимой информации в процессе решения стандартных коммуникативных задач на государственном языке Российской Федерации.	Знать: понятие и структуру информационно-коммуникационных технологий. Уметь: находить необходимую информацию	Пороговый уровень от 50 баллов
	Знать: понятие и структуру информационно-коммуникационных технологий. Уметь: находить необходимую информацию, используя средства информационных технологий.	Продвинутый уровень от 70 баллов
	Знать: понятие и структуру информационно-коммуникационных технологий. Уметь: находить необходимую информацию, используя средства информационно-коммуникационных технологий.	Высокий уровень от 86 баллов
2. Ведет деловую переписку, учитывая особенности официально-делового стиля и речевого этикета.	Знать: правила и нормы письменной деловой коммуникации и речевого этикета. Уметь: составлять типовые деловые письма в официально-деловом стиле.	Пороговый уровень от 50 баллов
	Знать: правила и нормы письменной деловой коммуникации и речевого этикета. Уметь: составлять деловые письма в официально-деловом стиле с учётом общих правил.	Продвинутый уровень от 70 баллов
	Знать: правила и нормы письменной деловой коммуникации и речевого этикета. Уметь: составлять деловые письма в официально-деловом стиле с учётом общих правил и корпоративных особенностей.	Высокий уровень от 86 баллов
3. Умеет вести деловые переговоры на государственном языке Российской Федерации.	Знать: основы организации переговорного процесса. Уметь: составлять план переговоров.	Пороговый уровень от 50 баллов
	Знать: основы и технологии организации переговорного процесса. Уметь: составлять план переговоров, формулировать цели и задачи.	Продвинутый уровень от 70 баллов
	Знать: основы и технологии организации переговорного процесса. Уметь: составлять план переговоров, формулировать цели и задачи, проект	Высокий уровень от 86 баллов

	соглашения.	
4. Использует лексико-грамматические и стилистические ресурсы на государственном языке Российской Федерации в зависимости от решаемой коммуникативной, в том числе профессиональной, задачи.	Знать: стилистическую структуру и ресурсы русского языка. Уметь: применять в деловой коммуникации лексико-грамматические ресурсы русского языка	<i>Пороговый уровень от 50 баллов</i>
	Знать: стилистическую структуру и ресурсы русского языка. Уметь: применять в деловой и профессиональной коммуникации типовые лексико-грамматические и стилистические ресурсы русского языка	<i>Продвинутый уровень от 70 баллов</i>
	Знать: стилистическую структуру и ресурсы русского языка. Уметь: применять в деловой и профессиональной коммуникации лексико-грамматические и стилистические ресурсы русского языка	<i>Высокий уровень от 86 баллов</i>
5. Использует иностранный язык в межличностном общении и профессиональной деятельности, выбирая соответствующие вербальные и невербальные средства коммуникации.	Знать: основные виды речевой деятельности. Уметь: использовать вербальные средства общения в речевой деятельности.	<i>Пороговый уровень от 50 баллов</i>
	Знать: основные виды речевой деятельности, используя иностранный язык в межличностном общении. Уметь: использовать вербальные и невербальные средства общения в речевой деятельности.	<i>Продвинутый уровень от 70 баллов</i>
	Знать: основные виды речевой деятельности, используя иностранный язык в профессиональном и межличностном общении. Уметь: использовать вербальные и невербальные средства общения в речевой деятельности.	<i>Высокий уровень от 86 баллов</i>
6. Реализует на иностранном языке коммуникативные намерения устно и письменно, используя современные информационно-коммуникационные технологии.	Знать: основы деловой и межличностной коммуникации для реализации коммуникативных намерений. Уметь: использовать базовые современные информационно-коммуникационные технологии на иностранном языке.	<i>Пороговый уровень от 50 баллов</i>
	Знать: основы деловой и межличностной коммуникации для уверенной реализации коммуникативных намерений. Уметь: использовать типовые современные информационно-	<i>Продвинутый уровень от 70 баллов</i>

	коммуникационные технологии на иностранном языке.	
	<p>Знать: основы деловой и межличностной коммуникации для уверенной реализации коммуникативных намерений.</p> <p>Уметь: использовать современные информационно-коммуникационные технологии на иностранном языке.</p>	Высокий уровень от 86 баллов
7. Использует приемы публичной речи и делового профессионального дискурса на иностранном языке.	<p>Знать: основы публичных выступлений на иностранном языке.</p> <p>Уметь: реализовать коммуникативные намерения в публичной речи на иностранном языке.</p>	Пороговый уровень от 50 баллов
	<p>Знать: основы публичных выступлений на иностранном языке.</p> <p>Уметь: реализовать коммуникативные намерения в публичной речи и деловом профессиональном дискурсе на иностранном языке.</p>	Продвинутый уровень от 70 баллов
	<p>Знать: основы публичных выступлений на иностранном языке.</p> <p>Уметь: уверенно реализовать коммуникативные намерения в публичной речи и деловом профессиональном дискурсе на иностранном языке.</p>	Высокий уровень от 86 баллов
8. Демонстрирует владения основами академической коммуникации и речевого этикета изучаемого иностранного языка.	<p>Знать: базовые правила и нормы академической коммуникации и речевого этикета.</p> <p>Уметь: использовать базовые правила и нормы академической коммуникации и речевого этикета в коммуникации на иностранном языке.</p>	Пороговый уровень от 50 баллов
	<p>Знать: типовые правила и нормы академической коммуникации и речевого этикета.</p> <p>Уметь: использовать типовые правила и нормы академической коммуникации и речевого этикета в коммуникации на иностранном языке.</p>	Продвинутый уровень от 70 баллов
	<p>Знать: правила и нормы академической коммуникации и речевого этикета.</p> <p>Уметь: использовать правила и нормы академической коммуникации и речевого этикета в коммуникации на иностранном языке.</p>	Высокий уровень от 86 баллов
9. Умеет грамотно и эффективно пользоваться иностранными источниками информации.	<p>Знать: основы работы с источниками информации с использованием современных средств коммуникации.</p> <p>Уметь: осуществлять поиск</p>	Пороговый уровень от 50 баллов

	информации с использованием современных средств коммуникации.	
	Знать: основы работы с источниками информации с использованием современных средств коммуникации. Уметь: ставить цели и осуществлять поиск типовой информации с использованием современных средств коммуникации.	Продвинутый уровень от 70 баллов
	Знать: основы работы с источниками информации с использованием современных средств коммуникации. Уметь: ставить цели и осуществлять поиск информации с использованием современных средств коммуникации.	Высокий уровень от 86 баллов
10. Продуцирует на иностранном языке письменные речевые произведения в соответствии с коммуникативной задачей.	Знать: логическую структуру текста, выделять тезисы. Уметь: составлять базовые письменные формы в соответствии с задачами деловой и личной коммуникации.	Пороговый уровень от 50 баллов
	Знать: логическую структуру текста, выделять тезисы, аргументы, иллюстрации. Уметь: составлять типовые письменные формы в соответствии с задачами деловой и личной коммуникации.	Продвинутый уровень от 70 баллов
	Знать: логическую структуру текста, выделять тезисы, аргументы, иллюстрации. Уметь: составлять письменные формы в соответствии с задачами деловой и личной коммуникации.	Высокий уровень от 86 баллов

Компетенция **УК-5** – Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально- историческом, этическом

<i>Показатели оценивания</i>	<i>Критерии оценивания</i>	<i>Шкала оценивания</i>
1. Использует знания о закономерностях развития природы, межкультурного разнообразия общества для формирования мировоззренческой оценки происходящих процессов.	Знать: основы психологии и социологии межкультурного общения. Уметь: использовать базовые коммуникативные навыки для аргументированного отстаивания мировоззренческой позиции.	Пороговый уровень от 50 баллов
	Знать: основы психологии и социологии межкультурного общения. Уметь: использовать типовые коммуникативные навыки для аргументированного отстаивания	Продвинутый уровень от 70 баллов

	мировоззренческой позиции.	
	Знать: основы психологии и социологии межкультурного общения. Уметь: использовать коммуникативные навыки для аргументированного отстаивания мировоззренческой позиции.	Высокий уровень от 86 баллов
2. Использует навыки философского мышления и логики для формулировки аргументированных суждений и умозаключений в профессиональной деятельности.	Знать: основы логического мышления. Уметь: формулировать логично суждения и умозаключения в профессиональной деятельности.	Пороговый уровень от 50 баллов
	Знать: философские концепции мироустройства, основы логического мышления. Уметь: формулировать логично суждения и умозаключения в профессиональной деятельности.	Продвинутый уровень от 70 баллов
	Знать: философские концепции мироустройства, основы логического мышления. Уметь: формулировать логично и обосновано суждения и умозаключения в профессиональной деятельности.	Высокий уровень от 86 баллов
3. Работает с различными массивами информации для выявления закономерностей функционирования человека, природы и общества в социально- историческом и этическом контекстах	Знать: основы работы с информацией для выявления закономерностей функционирования человека. Уметь: находить необходимую информацию в социально-историческом и этическом контекстах исследования.	Пороговый уровень от 50 баллов
	Знать: основы работы с информацией для выявления закономерностей функционирования человека, природы и общества в социально-историческом и этическом контекстах. Уметь: находить необходимую информацию в социально-историческом и этическом контекстах исследования.	Продвинутый уровень от 70 баллов
	Знать: основы работы с информацией для выявления закономерностей функционирования человека, природы и общества в социально- историческом и этическом контекстах. Уметь: находить необходимую научно обоснованную информацию в социально-историческом и этическом контекстах исследования.	Высокий уровень от 86 баллов

Шкала оценки сформированных компетенций

Код компетенции	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания		
	Пороговый	Продвинутый	Высокий
	Оценка		
	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
ПКП – 2	Контрольная работа	Контрольная работа	Контрольная работа
	Обсуждение вопросов по темам	Обсуждение вопросов по темам	Обсуждение вопросов по темам
		Опрос	Опрос
УК – 4	Контрольная работа	Контрольная работа	Контрольная работа
	Обсуждение вопросов по темам	Обсуждение вопросов по темам	Обсуждение вопросов по темам
		Опрос	Опрос /Тесты
УК – 5	Контрольная работа	Контрольная работа	Контрольная работа
	Обсуждение вопросов по темам	Обсуждение вопросов по темам	Обсуждение вопросов по темам
		Опрос	Опрос /Тесты

7.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки индикаторов достижения компетенций, умений и знаний

Примерный тест

1. Что такое психология?

а) наука о закономерностях развития и функционирования психики как особой формы жизнедеятельности

б) наука об отношениях людей, складывающихся в процессе общения

в) наука о психических процессах, недоступных прямому наблюдению

г) наука о сходстве и различии психики животных и человека

2. Что такое бихевиоризм?

а) наука о душе

б) наука о поведении

в) направление психологии

г) наука о бессознательном

3. Кто является основателем психоанализа?

а) К.Г. Юнг

б) З. Фрейд

в) Э. Эриксон

г) Ф. Пёрлз

4. Что является главным открытием З. Фрейда?

- а) определение границ разума
- в) учение об измененных состояниях сознания
- г) расшифровка генома человека
- д) учение о бессознательном

5. Какие понятия ввел в психологию К. Г. Юнг?

- а) Эрос и Танатос
- б) биофилия и некрофилия
- в) коллективное бессознательное
- г) экстраверсия и интроверсия

6. Что подразумевают под понятием «катарсис»?

- а) душевное очищение
- б) душевная разрядка, испытываемая в процессе эмоционального потрясения, сопереживания
- в) убеждение
- г) предвзятое мнение

7. Кто такой харизматический лидер?

- а) лидер группировки харизматиков
- б) человек, наделенный даром предвидения
- в) священник
- г) человек, наделенный в глазах его последователей авторитетом, основанным на исключительных качествах его личности

8. Групповая атрибуция это:

- а) объяснение позитивного поведения своей группы и негативного поведения другой внутренними причинами и, в соответствии с этим, негативное поведение своей группы и позитивное поведение чужой внешними обстоятельствами
- б) противопоставление своей и чужой группы по нравственным особенностям
- в) завышение оценки своей группы и занижение достоинств чужой
- г) несправедливое социальное сравнение своей и чужой группы

9. Референтная группа это:

- а) группа, с которой конфликтует личность.
- б) группа, в которой реализует свою деятельность личность
- в) группа, с которой у личности совпадают ценности, идеалы, установки
- г) группа, с которой у личности совпадают формы поведения.

10. Затормаживание поведения и деятельности под влиянием других людей, ухудшение самочувствия и результатов деятельности человека в ситуации, когда за ним наблюдают другие люди:

- а) Ингибция
- б) Фасилитация
- в) Групповая нормализация

11. Психологическое явление, когда человек следует за групповым мнением, не имея собственных взглядов, называется:

- а) Каузальная атрибуция
- б) Ингибция
- в) Конформизм

12. В межличностном общении можно выделить следующие стороны:

- а) Деловая, эмоциональная, нейтральная
- б) Ролевая коммуникативная, интерактивная, перцептивная
- в) Общениия, совместной деятельности

13. Ситуация, при которой один из членов группы находится в центре информационных потоков и играет основную роль в организации обмена информацией и межличностного взаимодействия, характеризует:

- А) Централизованную коммуникативную сеть
- б) Децентрализованную коммуникативную сеть
- в) Внутригрупповую иерархию

14. Представители группы, у которых по данным социометрии отсутствуют любые выборы, как положительные, так и отрицательные:

- а) Отверженные (изгои)
- б) Пренебрегаемые
- в) Изолированные

15. Представители группы, которые по данным социометрии не имеют положительных выборов, а только отрицательные:

- а) Отверженные (изгои)
- б) Пренебрегаемые
- в) Изолированные

16. Власть руководителя, которая основывается на специальных знаниях, которых нет у других:

- а) Законная
- б) Эталонная
- в) Экспертная

Примерный перечень вопросов для подготовки к зачету

1. Психология влияния как раздел социальной психологии. Исследования социального влияния в трудах зарубежных и отечественных ученых.
2. Понятие психологического влияния и воздействия в психологии. Цели влияния. Понятие цивилизованного и варварского влияния.
3. Механизмы социальной перцепции. Межличностная аттракция.
4. Понятие «имидж». Имиджелогия. Построение имиджа.
5. Виды психологического влияния. Приемы и методы влияния.
6. Виды психологического противостояния влиянию. Приемы и методы противостояния.
7. Понятие манипуляции. Критерии и признаки манипуляции. Виды манипуляций.
8. Способы психологической защиты от манипуляций.
9. Психологическая игра как вид влияния. Теория трансактного анализа

Э. Берна.

10. Понятие конформизма и конформного поведения. Внешний и внутренний конформизм.
11. Влияние меньшинства.
12. Убеждение как вид влияния. Факторы, влияющие на успешность процесса убеждения. Приемы убеждения.
13. Некритичное восприятие информации: внушение, заражение, подражание.
14. Психологическое влияние лидера. Личностные характеристики лидеров.
15. Политическое лидерство и его отличия от лидерства в малых группах. Влияние политика на других людей: механизмы и средства.
16. Психология массового стихийного поведения. Психология толпы.

Пример билета к зачету

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Финансовый университет)
Уральский филиал

Кафедра «Экономика, финансы и управление»

20_/20_ учебный год

Направление: 42.03.01 «Реклама и связи с общественностью»

Профиль: «Реклама и связи с общественностью»

Курс ____

Билет к зачету № 1

по дисциплине «Тренинг психологического влияния»

1. **Теоретический вопрос.** Некритичное восприятие информации: внушение, заражение, подражание (15 б)
2. **Теоретический вопрос.** Понятие «имидж». Имиджелогия. Построение имиджа (15 б)
3. **Практико-ориентированное задание** (30 б)

Утвержден на заседании кафедры «Экономика, финансы и управление»

Протокол №__от_____20_г.

Зав. кафедрой

Т.В. Максимова

7.4 Соответствующие приказы, распоряжения ректората о контроле уровня освоения дисциплин и сформированности компетенций студентов

1. Приказ от 23.03.2017 № 0557/о «Об утверждении Положения о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по программам бакалавриата и магистратуры в Финансовом университете».

2. Приказ от 01.12.2017 № 2132/о «О внесении изменений в Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по программам бакалавриата и магистратуры в Финансовом университете».

3. Приказ от 10.10.2018 № 1873/о «О внесении изменений в Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по программам бакалавриата и магистратуры в Финансовом университете».

4. Приказ от 13.11.2013 № 1897/о «Об утверждении Регламента подготовки и проведения экзаменов в Финуниверситете».

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

Нормативные правовые акты

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // КонсультантПлюс.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая // КонсультантПлюс.
3. Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного. Федеральный закон от 9 февраля 2009 г. N 8-ФЗ // КонсультантПлюс.

Основная литература

4. Базаров, Т. Ю. Психология управления персоналом : учебник и практикум для вузов / Т. Ю. Базаров. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 381 с. — (Высшее образование). — URL: <https://urait.ru/bcode/468743>
5. Душкина, М. Р. Психология влияния в деловом общении и социальных коммуникациях : учебник для вузов / М. Р. Душкина. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 228 с. — (Высшее образование). — URL: <https://urait.ru/bcode/476663>

Дополнительная литература

6. Кочеткова, А. И. Прикладная психология управления : учебник и практикум для вузов / А. И. Кочеткова, П. Н. Кочетков. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Высшее образование). — URL: <https://urait.ru/bcode/450440>
7. Организационное поведение : учебник и практикум для вузов / С. А. Барков [и др.] ; под редакцией С. А. Баркова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 453 с. — (Высшее образование). — URL: <https://urait.ru/bcode/469103>.

8. Чернышев, А. С. Социальная психология личности и группы : учебное пособие для вузов / А. С. Чернышев, С. В. Сарычев. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 201 с. — (Высшее образование). — URL: <https://urait.ru/bcode/477204>

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

1. Электронная библиотека Финансового университета (ЭБ) <http://elib.fa.ru/>
2. Электронно-библиотечная система BOOK.RU <http://www.book.ru>
3. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека ОНЛАЙН» <http://biblioclub.ru/>
4. Электронно-библиотечная система Znanium <http://www.znaniy.com>
5. Электронно-библиотечная система издательства «ЮРАЙТ» <https://www.biblio-online.ru/>
6. Электронно-библиотечная система издательства Проспект <http://ebs.prospekt.org/books>
7. Научная электронная библиотека eLibrary.ru <http://elibrary.ru>
8. Национальная электронная библиотека <http://нэб.рф/>
9. Электронная библиотека диссертаций Российской государственной библиотеки <https://dvs.rsl.ru/>

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Изучение дисциплины предполагает сочетание аудиторных занятий и самостоятельной работы студентов. Аудиторные занятия проводятся в форме лекций и семинарских занятий.

Проведение лекционных занятий осуществляется в соответствии с тематическим планом, предусмотренным рабочей программой по дисциплине. Курс лекций сопровождается наглядной презентацией в программе PowerPoint, включающей базовые понятия, практические примеры, схемы, графики, табличный материал.

При подготовке к семинарским занятиям студентам следует:

- до очередного практического занятия по материалам лекции и рекомендованным литературным источникам проработать теоретический материал, соответствующей теме занятия;
- теоретический материал следует соотносить с правовыми нормами, так как в них могут быть внесены изменения, дополнения, которые не всегда отражены в учебной литературе.

Семинарские занятия предполагают:

- обсуждение в интерактивной форме вопросов занятия (дискуссия, круглый стол и пр.);
- подготовку докладов, выступление и участие в групповом

обсуждении студенческих презентаций, выполненных на определенную тему в рамках самостоятельной работы;

- решение практико-ориентированных, ситуационных, тестовых, исследовательских заданий на применение различных подходов и методов.

Для эффективного участия в работе семинарского занятия студентам рекомендуется пользоваться периодической литературой, электронными библиотечными системами, аналитическими информационными системами, а также информацией интернет-сайтов, приведенных в соответствующем разделе.

Методические указания для обучающихся по обсуждению ситуационных задач:

- преподаватель самостоятельно делит группы на несколько подгрупп;
- студентам дается время на изучение кейса;
- обсуждение вопросов кейса в группе и выработка альтернативных решений;
- каждая группа предлагает свои альтернативные решения обозначенных в кейсе проблем;
- обсуждение вариантов решений всеми студентами из предложенных и выработка единого решения с аргументацией;
- совместно с преподавателем, который выступает в роли модератора - подводятся итоги и отмечаются положительные и отрицательные стороны.

Методические рекомендации по подготовке контрольной работы

Контрольная работа состоит в выполнении заданий и ответов на вопросы, раскрывающие тему работы.

Методические рекомендации по подготовке к промежуточной аттестации (зачету)

Зачет занимает важное место в учебном процессе, поскольку позволяют определить степень достижения учебных целей по дисциплине, способствуют систематизации и обобщению знаний, формированию умений и навыков и их применению в практической деятельности.

Зачет проводится в письменной форме и включают теоретический вопрос, практико-ориентированное задание. Изложение материалов по теоретическим вопросам должно быть самостоятельным, точным и логичным. Содержание ответа должно в полной мере отражать поставленный вопрос, нецелесообразно загружать ответ текстом, который не имеет прямого отношения к заданному вопросу.

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

11.1. Комплект лицензионного программного обеспечения

- 1) Антивирусная защита ESET NOD32;
- 2) Windows, Microsoft Office.

11.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. <http://www.finofficer.ru/Information/wwwfinance.htm> (Интернет-ресурсы по финансам и финансовому менеджменту)
2. <http://www.kremlin.ru/> (Интернет-ресурсы президента России)
3. www.cfin.ru - Корпоративный менеджмент
4. Справочно-правовая система Консультант Плюс
[www/consultant.ru](http://www.consultant.ru).

11.3. Сертифицированные программные и аппаратные средства защиты информации

Не используются.

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

Филиал обеспечен учебными аудиториями для проведения учебных занятий, предусмотренных программой бакалавриата, оснащенными оборудованием и техническими средствами обучения с Подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Финуниверситета.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно образовательную среду организации.

Филиал обеспечен необходимым комплектом лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства:

- 1) Антивирусная защита ESETNOD32
- 2) Windows, MicrosoftOffice
- 3) Аналитическая платформа Loginom