



Утвърждавам:

Декан:

### УЧЕБНА ПРОГРАМА

Сигнатура: **PS411**

Дисциплина: **ПСИХОЛОГИЯ НА ВЛИЯНИЕТО**

Актуал.: Протокол №5/28.09.22г. на УНС-ЦХН

Преподаватели: Проф. д.пс.н. Майяна Милчева Митевска

### АНОТАЦИЯ

Учебният курс „Психология на влиянието” има за цел студентите да владеят основите на комуникативното поведение. Обучаваните ще се запознаят с базови концепции и теории за общуването, ще разберат по какъв начин тези теории създават основа за развитие на комуникативните навици, ще придобият практически умения и по този начин ще повишат своята комуникативна компетентност за влияние.

### ОСНОВНИ ЦЕЛИ И ИЗХОДНИ УЧЕБНИ РЕЗУЛТАТИ

Успешно завършилите обучението по тази учебен курс:

**1. ще знаят:**

- основни теории за комуникация и съответните изследвания;
- основните закони и закономерности свързани с процесите на общуване между хората

**2. ще могат:**

- да осмислят базовите концепции за комуникация;
- да придобият навици за общуване.

*Конкретните цели, към които е насочено вниманието са:*

Ключови компетентности	ДА/НЕ
Езикова грамотност	ДА
Многоезикова компетентност	ДА
Математическа компетентност и компетентност в областта на точните науки, технологиите и инженерството	НЕ
Цифрова	ДА
Личностна	ДА

Гражданска	ДА
Предприемаческа	НЕ
Компетентност на културна осведоменост и изява	ДА

*Като изходни учебни резултати се очаква, студентите да:*

Целта на курса е пренасянето на социалната компетентност за влияние в реален, ежедневен контекст, изясняване на понятията за преднамерено влияние, пропаганда, социална компетентност, комуникативни способности, коопериране, разрешаване на конфликти, самооценка, самоконтрол, асертивност.

## ПРЕДПОСТАВКИ

Студентите трябва да са усвоили основни психологически понятия и термини.

## ФОРМА НА ОБУЧЕНИЕ

Редовна, задочна

## СТАТУТ И СТРУКТУРА

Специалност	Статут	Кредити	Дистанционно обучение				Редовно обучение			Задочно обучение		
			прис.	л	с	общо	л	с	общо	л	с	общо
Психология – ОКС - бакалавър	Избираема дисциплина	4					20	20	40	20	-	20

## СЪДЪРЖАНИЕ НА КУРСА

### А. ЛЕКЦИИ

**Тема 1.** Модели на влиянието. Теории на убеждаването. Основни въпроси на комуникацията. Процес на комуникация. Принципи на комуникацията.

**Брой часове: 3 часа**

**Съдържание:** *Социално влияние и човешко поведение в аспекта на преднамерената комуникация.*

**Тема 2.** Пропаганда. Принципи на пропагандата. Възприятие на себе си и на другите. Вербална комуникация. Невербална комуникация

**Брой часове: 3 часа**

**Съдържание:** *Влияние върху вярванията.*

**Тема 3.** Техники за влияние. Когнитивна манипулация. Емоционална манипулация. Манипулация на средата. Постигане на поведенческо съгласие. Междуличностна комуникация. Водене на беседа.

**Брой часове: 4 часа**

*Съдържание: Промяна на когнитивната структура.*

**Тема 4.** Техники на влияние и преодоляване на съпротивата. Съпротива срещу убеждаване. Общуване чрез средствата на електронната комуникация.

**Брой часове: 3 часа**

*Съдържание: Модел на вероятността за обмисляне.*

**Тема 5.** Преднамереното влияние. Промяната във вярванията и поведението. Умение за слушане. Себеразкриване и обратна връзка.

**Брой часове: 3 часа**

*Съдържание: Разбиране чрез слушане и изграждане на доверие.*

**Тема 6.** Индивидуални различия и влияние. Базисни потребности и влияние. Потребностите и мотивите в Когнитивно-преживелищната система. Планиране и съвместно решаване на проблеми

**Брой часове: 4 часа**

*Съдържание: Рационална и преживелищна система*

## **Б. УПРАЖНЕНИЯ**

**Тема 1.** Убеждаване. Начини за повишаване на комуникативната компетентност.

**Брой часове: 3**

*Съдържание: Принципи на действие и атрибутиране.*

**Тема 2.** Алфа-техники за убеждаване. Омега-техники за убеждаване и намаляване на съпротивата. Използване на наратив. Начини за ясно и адекватно говорене.

**Брой часове: 4**

*Съдържание: Холистична и аналитична преработка.*

**Тема 3.** Индивидуални различия и влияние. Аз-концепцията и комуникацията. Невербално поведение. Навици за ефективно общуване „лице в лице”.

**Брой часове: 4**

*Съдържание: Невербална образна система за влияние и използване на комплексен граматически език*

**Тема 4.** Техники за пропаганда. Убеждаване и публично изказване. Психологическо рамкиране /фрейминг/.

**Брой часове: 3**

*Съдържание Пропаганда и реклама, пропаганда и реторика.*

**Тема 5.** Индивидуални различия и доминираща ценностна ориентация. Индивидуални различия, базисни потребности и влияние. Самооценка, самоконтрол, асертивност

**Брой часове: 3**

*Съдържание:*

**Тема 6.** Емпатия и емпатийно реагиране. Комуникативни навици за решаване на конфликти. Мотивация за развитие на социална компетентност и креативност.

**Брой часове: 3**

**Съдържание:**

#### **ПЛАНИРАНИ УЧЕБНИ ДЕЙНОСТИ И МЕТОДИ НА ОБУЧЕНИЕ**

лекции, семинарни занятия, консултации, подготовка на писмена работа

Редовна форма

40 часа аудиторна заетост: 20 часа лекции и 20 часа упражнения;

Задочна форма

20 часа аудиторна заетост: 20 часа лекции и 0 часа упражнения.

20ч. самоподготовка.

#### **Методи на преподаване**

- аудиторно
- мултимедия

#### **МЕТОДИ И КРИТЕРИИ ЗА ОЦЕНЯВАНЕ**

##### **Критерии за оценяване**

##### **1. Критерии за допускане до изпит. До изпит се допускат студенти, които са:**

Студентите получават указания за протичане на обучението и необходимата литература.

##### **2. Семестриален изпит**

тест и практическата писмена задача

##### **3. Метод на формиране на семестриалната оценка**

Оценяване на основата на тест и на практическата писмена задача.

#### **ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА**

1. Андреева, Л. (2007) Социално познание и междуличностно взаимодействие. Университетско издателство “Св. Кл. Охридски” София.
2. Вацлавик, П. и др., Прагматика на човешкото общуване – изследване на моделите, патологиите и парадоксите на взаимодействието, Изд. “Наука и изкуство”, София, 2005
3. Вердербер Р., Вердербер К. (2003) Психология общения.- СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 320с.
4. Гофман, Ъ., Представянето на Аз-а във всекидневието, ИК “Петър Берон”, София, 2000
5. Митевска, М., Г. Петков, Психология на скритото присъствие, София, 2017, О писменех, 354 с.

6. Митевска, М. Организационна и бизнес психология, София, 2017, О писменех, 365 с.
7. Митевска, М. Просоциално поведение и организационен климат, София, 2014, О писменех, 205 с.
8. Карастоянов, Г. (2012) Психология на преднамереното влияние. София, Изток Запад, 326 с.
9. Стаматов, Р. (2007) Психология на влиянието. Пловдив.
10. Bagozzi, R.P. The self-regulation of attitudes, intentions, and behavior. *Social Psychology Quarterly*, 55, 1992. pp. 178-204.
11. Baldwin, J.M. *Social and Ethical Interpretations in Mental Development*. New York: Macmillan, 1992.
12. Baron, R.M., & Graziano, W.G. *Social Psychology*. Forth Worth, TX: Holt, Rinehart & Winston, 1991

### **ИЗПИТЕН ВЪПРОСНИК**

1. Модели на влиянието. Теории на убеждаването. Основни въпроси на комуникацията. Процес на комуникация. Принципи на комуникацията
2. Пропаганда. Принципи на пропагандата. Възприятие на себе си и на другите. Вербална комуникация. Невербална комуникация
3. Техники за влияние. Когнитивна манипулация. Емоционална манипулация. Манипулация на средата. Постигане на поведенческо съгласие. Междуличностна комуникация. Водене на беседа.
4. Техники на влияние и преодоляване на съпротивата. Съпротива срещу убеждаване. Общуване чрез средствата на електронната комуникация.
5. Преднамереното влияние. Промяната във вярванията и поведението. Умение за слушане. Саморазкриване и обратна връзка
6. Индивидуални различия и влияние. Комуникация и взаимоотношения. Потребностите и мотивите в Когнитивно-преживелищната система. Планиране и съвместно решаване на проблеми

### **ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА ЗА ИЗПИТА**

1. Андреева, Л. (2007) Социално познание и междуличностно взаимодействие. Университетско издателство “Св. Кл. Охридски” София.
2. Вацлавик, П. и др., Прагматика на човешкото общуване – изследване на моделите, патологиите и парадоксите на взаимодействието, Изд. “Наука и изкуство”, София, 2005

3. Вердербер Р., Вердербер К. (2003) Психология общения.- СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 320с.
4. Гофман, Ъ., Представянето на Аз-а във всекидневието, ИК “Петър Берон”, София, 2000
5. Митевска, М., Г. Петков, Психология на скритото присъствие, София, 2017, О писменех, 354 с.
6. Митевска, М. Организационна и бизнес психология, София, 2017, О писменех, 365 с.
7. Митевска, М. Просоциално поведение и организационен климат, София, 2014, О писменех, 205 с.
8. Карастоянов, Г. (2012) Психология на преднамереното влияние. София, Изток Запад, 326 с.
9. Стаматов, Р. (2007) Психология на влиянието. Пловдив.
10. Bagozzi, R.P. The self-regulation of attitudes, intentions, and behavior. *Social Psychology Quarterly*, 55, 1992. pp. 178-204.
11. Baldwin, J.M. *Social and Ethical Interpretations in Mental Development*. New York: Macmillan, 1992.
12. Baron, R.M., & Graziano, W.G. *Social Psychology*. Forth Worth, TX: Holt, Rinehart & Winston, 1991