

## Программа учебной дисциплины

### «Самопрезентация и убеждающая коммуникация»

Утверждена

Академическим советом ООП

Протокол № от «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Автор	Корягина Наталья Александровна
Число кредитов	3
Контактная работа (час.)	52
Самостоятельная работа (час.)	62
Курс	1
Формат изучения дисциплины	без использования онлайн курса

#### I. ЦЕЛЬ, РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И ПРЕРЕКВИЗИТЫ

Целями освоения дисциплины «Самопрезентация и убеждающая коммуникация» являются:

- развитие у студентов навыков научного поиска и исследовательской работы в аспекте социального взаимодействия и коммуникации;
- развитие навыков проведения экспериментальной работы в области манипуляции;
- овладение стратегиями и техниками самопрезентации;
- развитие у студентов практических навыков публичного выступления, в том числе в формате презентации самостоятельных научных исследований;
- развитие навыков убеждающей коммуникации.

Настоящая дисциплина относится к циклу гуманитарных, социальных и экономических дисциплин и блоку вариативных дисциплин, обеспечивающих общекультурную подготовку.

Изучение данной дисциплины базируется на следующих дисциплинах: Психология.

Для освоения учебной дисциплины, студенты должны владеть следующими знаниями и компетенциями:

- Знание и опыт создания самостоятельного исследования
- Знание базовых процедур первичной обработки любого литературного источника;
- Владение способами поиска научной информации.

Настоящая дисциплина относится к циклу общепрофессиональных дисциплин и блоку дисциплин, обеспечивающих общепрофессиональную и гуманитарную подготовку.

#### II. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

## **Введение**

**Цель программы:** совершенствование компетенций в сфере коммуникации и управления поведением; освоение/актуализация специальных знаний и практик в области психологии самопрезентации личности, психологии воздействия и убеждающей коммуникации, позволяющих овладеть основными техниками и стратегиями самопрезентации, способами защиты от манипулятивного воздействия, что способствует формированию навыков психологического воздействия на личность и группу, обеспечивающих проведение конструктивных переговоров в деловом и личном общении, успешное публичное выступление.

Принцип работы в группе: «здесь и теперь», искренность и открытость, принцип «Я», активность, конфиденциальность.

Метод активного социально-психологического тренинга: разнообразие используемых методов и приемов.

Примерные темы итоговых отчетных проектов.

Литература:

Азарова А.Г. Метод ролевой игры в тренинге. – СПб.: Речь, 2011. С. 8-61.

Дагаева Е.А. 5 тренинговых программ «под ключ»: практическое руководство для тренера / Е.А. Дагаева. – Изд. 3-е, доп.- Ростов н/Д : Феникс, 2015. С. 3-41.

Матяш Н.В. Методы активного социально-психологического обучения: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Н.В. Матяш, Т.А. Павлова. – М.: Издательский центр «Академия», 2007. С. – 96 с.

## **Тема 1. Основные теоретические подходы и исследования самопрезентации личности**

Потребность в общении.

Определение самопрезентации. Основные теоретические подходы и исследования самопрезентации.

Основные стратегии самопрезентации.

Концепция «социальной драматургии» Ирвина Гоффмана.

Два подхода в обучении актерскому мастерству (К.С. Станиславский, М.С. Щепкин).

Работа А. Вэскер по методике актерского мастерства: постановка дыхания и голоса.

Литература:

Вэскер А.Б. Открывая занавес урока. Энциклопедия актерско-педагогического мастерства учителя. Учебно-методическое пособие. – М.: ЦГЛ. 2004. – 160 с.

Корягина Н.А., Антонова Н.В., Овсянникова С.В. Психология общения: учебник и практикум для академического бакалавриата /Н.А. Корягина, Н.В. Антонова, С.В. Овсянникова.: Издательство Юрайт, 2015. С. 250-270.

Михайлова Е.В. Обучение самопрезентации. Учебное пособие. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006. С. 5-61, 135-138.

Пикулева О.А. Психология самопрезентации личности: Монография. – М.: ИНФРА-М, 2013. С.3-63.

Goffman E. Behavior in public places. Notes the social organization of gathering. L.: Collier – Macmillan, 1963.

Goffman E. Presentation of Self in Everyday Life. N.Y.: Doubleday Anchor, 1959.

Goffman E. On face-work. Psychiatry,1955. -18, 213-231.

## **Тема 2. Классификации самопрезентации: виды, типы, стратегии и тактики**

Основания классификации самопрезентации личности.

Критерий "предлагаемый способ организации поведения коммуникатора" - две группы подходов: 1. коммуникатор выбирает в социальном контексте образ самопрезентации и, используя свой жизненный опыт, старается его воплотить (признанные американские практики: И. Джонсон и Т. Питтман, М. Снайдер, Тайс, Джонес и Бергалес, Шеппард и Аркин, Р. Чалдини, а также Ю.М. Жуков); 2. Человек определяет для себя характерные черты (признаки) успешной самопрезентации и создает свою (Г. В. Бороздина).

Техники и стратегии самопрезентации И. Джонсона и Т.Питтмана.

Литература:

Корягина Н.А., Антонова Н.В., Овсянникова С.В. Психология общения: учебник и практикум для академического бакалавриата /Н.А. Корягина, Н.В. Антонова, С.В. Овсянникова.: Издательство Юрайт, 2015. С. 250-270.

Михайлова Е.В. Обучение самопрезентации. Учебное пособие. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006. С. 58-134.

Пикулева О.А. Психология самопрезентации личности: Монография. – М.: ИНФРА-М, 2013. С. 21-64, 106-121.

Jones E.E., Pittman T.S. Toward a general theory of strategic self-presentation /J. Suls // Psychological perspectives on the self. Vol. 1. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1982.

## **Тема 3. Модели самопрезентации в социальной психологии**

Работы М. Снайдер: влияние личностных факторов на детерминацию самопрезентации.

Исследования Г.В. Бороздиной

Работы Е.В. Михайловой по обучению публичной самопрезентации

Литература:

Бороздина Г.В. Психология делового общения: учебник / Г.В. Бороздина – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2004.

Михайлова Е.В. Обучение самопрезентации. Учебное пособие. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006. С. 58-134.

Snyder M. Self-monitoring of expressive behavior // Journal of Personality and Social Psychology. 1974. N 30. P. 526-537.

## **Тема 4. Самопрезентация в различных сферах деятельности: гендерные и профессиональные особенности самопрезентации**

Гендерные различия в самопрезентации. Особое внимание в различении мужского и женского: понятия «пол» и «гендер», - системы условных обозначений, формирующие определенный порядок отношений между людьми.

Гендерные различия в социальном поведении.

Шкала измерения тактик самопрезентации С. Ли и Б. Куигли.

Защитные и асертивные тактики самопрезентации.

Исследования опосредованной самопрезентации В.В. Хороших.

Профессиональные особенности самопрезентации: различия в профессиональных группах. Виды и типы профессий.

Особенности самопрезентации в менеджменте. Гендерные особенности вербальной самопрезентации менеджеров.

Литература:

Бендас Т.В. Гендерные исследования лидерства // Вопросы психологии. 2000. № 1. – С. 87-95.

Бендас Т.В. Психология лидерства. Учебное пособие.- СПб.: Питер, 2009.

Пикулева О.А. Психология самопрезентации личности: Монография. – М.: ИНФРА-М, 2013. С. 173-188, 203-218, 226-232.

Хороших В.В. Психологические факторы успешности самопрезентации. Дисс. канд. психол. наук. – СПб, 2001.

Self-presentation tactic scale, Lee S.-J., Quigley, 1999.

### **Тема 5. Имидж и самопрезентация личности**

Определение имиджа, теоретические рамки нового понятия. Имиджелогия - изучение природы персонального имиджа и его содержательных компонентов. Два подхода: а) субъектный (Г.В. Бороздина, Н.В. Куницына и пр.); б) социально-перцептивный имидж (А.Ю. Панасюк, Г.Г. Почепцов, Т.З. Адамьянц и пр.).

Основания классификации персонального (индивидуального) имиджа.

Виды имиджа: профессиональный и личностный.

Формирование имиджа: два вида имиджформирующей информации (прямая и косвенная).

Имидж и проблема самораскрытия личности. Пошаговый алгоритм построения имиджа.

Имидж оратора. Технология формирования позитивного имиджа (техники возвышения имиджа, создания узнаваемого образа, формирование позитивного отношения).

Литература:

Змановская Е.В. Руководство по управлению личным имиджем. – СПб.: Речь, 2005.

Корягина Н.А., Антонова Н.В., Овсянникова С.В. Психология общения: учебник и практикум для академического бакалавриата /Н.А. Корягина, Н.В. Антонова, С.В. Овсянникова.: Издательство Юрайт, 2015. С. 384-399.

Панасюк А.Ю. Вам нужен имиджмейкер? Или о том, как создавать свой имидж. - М.: Дело, 1998.

Перельгина Е.Б. Психология имиджа: учеб. пособие. – М.: Аспект Пресс, 2002.

### **Тема 6. Самопрезентация в публичных выступлениях**

Роль эмоций в процессе познания. Эмоции как важный фактор регуляции когнитивных процессов. Театральное искусство как средство возбуждения эмоционального отношения к миру.

Арсенал средств общения оратора: паралингвистические, экстралингвистические, кинесические и проксемические. Роль средств в общении. Актерский тренинг для оратора (психофизиологическая подготовка).

Соотношение речи и эмоций оратора. Формирование правильной осанки.

Исследование самопрезентации в публичных выступлениях. Ю.М.Жуков: изучение успешности использования образа самопрезентации и личного опыта испытуемых. Е.А. Соколова-Бауш: экспериментальное подтверждение возможности управления

впечатлением с помощью выразительных движений. Е.В. Михайлова: изучение техник самопрезентации как фактора формирования впечатления о коммуникаторе в публичном выступлении.

Литература:

Вэскер А.Б. Открывая занавес урока. Энциклопедия актерско-педагогического мастерства учителя. Учебно-методическое пособие. – М.: ЦГЛ. 2004.

Гандапас Р. Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично /Радислав Гандапас. – 11-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018.

Михайлова Е.В. Обучение самопрезентации. Учебное пособие. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006.

### **Тема 7. Убеждающая коммуникация: этапы и механизмы психологического воздействия**

Определение уверенности в себе. Характеристики уверенной личности по А. Сальтеру. Структура уверенности в себе.

Права личности по С. Келли и К.Д. Заслофф. Осознание барьеров и ограничений: основные задачи работы над собой.

Психологическое влияние: определение и средства (вербальные, паралингвистические и невербальные сигналы). Рычаги влияния по Р. Чалдини.

Цели влияния: для удовлетворения потребностей, для собственного существования, удовлетворение потребности влияния.

Виды влияния: варварское (психологическое нападение и принуждение) и цивилизованное.

Цивилизованное противостояние влиянию: мониторинг эмоций и психологическое самбо. Техники психологического самбо.

Литература:

Дагаева Е.А. 5 тренинговых программ «под ключ»: практическое руководство для тренера / Е.А. Дагаева. – Изд. 3-е, доп. – Ростов н/Д: Феникс, 2015. С. 131-162.

Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. 3-е издание. / Елена Сидоренко. – Москва: Издательство АСТ, 2017. Главы: 1-2, 6.

Чалдини Р. Психология влияния. Убеждай, воздействуй, защищайся. 5-е изд. – СПб.: Питер, 2018.- 336 с.

### **Тема 8. Деловое общение: коммуникативная компетентность, виды и формы психологического воздействия**

Определение делового общения. Роль коммуникативной компетенции в деловом общении.

Манипуляция: определение, критерии и виды. Психологическая игра и манипуляция.

Виды иррациональных суждений по А.Эллис.

Гедонистическая манипуляция: цели и алгоритм воздействия (виды «щипков»).

Прагматическая манипуляция: цели и алгоритм воздействия (настройки, «щипки» и

этюды).

Цивилизованное психологическое влияние: цели и виды (аргументация, контраргументация)

Техники аргументации и контраргументации.

Цивилизованное противостояние влиянию: информационный диалог и конструктивная критика (техники), цивилизованная конфронтация.

Литература:

Корягина Н.А., Антонова Н.В., Овсянникова С.В. Психология общения: учебник и практикум для академического бакалавриата /Н.А. Корягина, Н.В. Антонова, С.В. Овсянникова.: Издательство Юрайт, 2015. Глава 6.

Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. 3-е издание. / Елена Сидоренко. – Москва: Издательство АСТ, 2017. Главы: 3-4.

### **Тема 9. Способы защиты от манипулятивных приемов воздействия**

Концепция тренинга противостоянию влиянию.

Отработка алгоритма противостояния воздействию.

Теория и практикум по цивилизованному противостоянию влиянию: мониторинг эмоций, психологическое самбо, информационный диалог, конструктивная критика и цивилизованная конфронтация.

Литература:

Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. 3-е издание. / Елена Сидоренко. – Москва: Издательство АСТ, 2017. Главы: 7-10.

Чалдини Р. Психология влияния. Убеждай, воздействуй, защищайся. 5-е изд. – СПб.: Питер, 2018.- 336 с.

### **Тема 10. Коммуникативные техники ведения переговоров. Противостояние - уловкам**

Определение и структура переговоров. Практика деловых переговоров: определение целей и мотивов оппонента, матрица прогнозирования. Психологический аспект переговоров: модель постепенного сближения. Компетенции и стратегии успешного переговорщика.

Пять постулатов «Кремлевской школы переговоров» (КШП). Методологический аспект КШП: маятник эмоций. Практикум КШП – деловая игра «Кремлевские переговоры».

Этапы переговорного процесса КШП и прогнозирование успеха. Позиции оппонента в переговорах (модели поведения).

Способы противостояния оппоненту КШП.

Литература:

Корягина Н.А., Антонова Н.В., Овсянникова С.В. Психология общения: учебник и практикум для академического бакалавриата /Н.А. Корягина, Н.В. Антонова, С.В. Овсянникова.: Издательство Юрайт, 2015. Глава 6.

Метафорическая деловая игра: Практическое пособие для бизнес-тренера /Под ред. Ж. Завьяловой. – СПб: Речь, 2004.

Рызов И.Р. Кремлевская школа переговоров / И.Р. Рызов. – Москва: Издательство «Э», 2017.

Хасан Б.И. Психология конфликта и переговоры: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений /Б.И.Хасан, П.А. Сергоманов. – 3-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия»,2007.

### III. ОЦЕНИВАНИЕ

Преподаватель оценивает посещение студентами занятий и их активность на занятиях, активное участие в дискуссиях, подготовленные дома устные комментарии к обсуждаемому тексту. Накопленная оценка по 10-ти балльной шкале за работу на семинарских занятиях определяется как *Оаудиторная*. Накопленная оценка за аудиторную работу является среднеарифметическим показателем.

Преподаватель оценивает презентацию итогового проекта, состоящую из устной презентации исследовательских результатов в формате видео ролика (длительность 3-5 минут) - *Опрезентация*. Накопленная оценка за текущий контроль учитывает результаты студента по текущему контролю следующим образом:

$Онакопленная = 0,6 \cdot Оаудиторная + 0,4 \cdot презентация;$

Результирующая оценка по дисциплине складывается следующим образом:

$О результирующая = 0,6 \times Онакопленная + 0,4 \times Оэкзамен$

Способ округления оценки текущего и итогового контроля: арифметический.

### V. РЕСУРСЫ

Базовый учебник отсутствует.

#### Дополнительная учебная литература

Корягина Н.А., Антонова Н.В., Овсянникова С.В. Психология общения: учебник и практикум для академического бакалавриата /Н.А. Корягина, Н.В. Антонова, С.В. Овсянникова.: Издательство Юрайт, 2015.

Михайлова Е.В. Обучение самопрезентации. Учебное пособие. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006.

#### Дополнительная литература

Азарова А.Г. Метод ролевой игры в тренинге. – СПб.: Речь, 2011.

Бендас Т.В. Гендерные исследования лидерства // Вопросы психологии. 2000. № 1. – С. 87-95.

Бендас Т.В. Психология лидерства. Учебное пособие.- СПб.: Питер, 2009.

Бороздина Г.В. Психология делового общения: учебник / Г.В. Бороздина – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2004.

Вэскер А.Б. Открывая занавес урока. Энциклопедия актерско-педагогического мастерства учителя. Учебно-методическое пособие. – М.: ЦГЛ. 2004.

Гандапас Р. Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично /Радислав Гандапас. – 11-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018.

Дагаева Е.А. 5 тренинговых программ «под ключ»: практическое руководство для тренера / Е.А. Дагаева. – Изд. 3-е, доп.- Ростов н/Д : Феникс, 2015.

Змановская Е.В. Руководство по управлению личным имиджем. – СПб.: Речь, 2005.  
 Корягина Н.А., Антонова Н.В., Овсянникова С.В. Психология общения: учебник и практикум для академического бакалавриата /Н.А. Корягина, Н.В. Антонова, С.В. Овсянникова.: Издательство Юрайт, 2015.

Матяш Н.В. Методы активного социально-психологического обучения: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Н.В. Матяш, Т.А. Павлова. – М.: Издательский центр «Академия», 2007.

Метафорическая деловая игра: Практическое пособие для бизнес-тренера /Под ред. Ж. Завьяловой. – СПб: Речь, 2004.

Михайлова Е.В. Обучение самопрезентации. Учебное пособие. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006.

Панасюк А.Ю. Вам нужен имиджмейкер? Или о том, как создавать свой имидж. - М.: Дело, 1998.

Перельгина Е.Б. Психология имиджа: учеб. пособие. – М.: Аспект Пресс, 2002.

Пикулева О.А. Психология самопрезентации личности: Монография. – М.: ИНФРА-М, 2013.

Рызов И.Р. Кремлевская школа переговоров / И.Р. Рызов. – Москва: Издательство «Э», 2017.

Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. 3-е издание. / Елена Сидоренко. – Москва: Издательство АСТ, 2017.

Хасан Б.И. Психология конфликта и переговоры: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений /Б.И.Хасан, П.А. Сергоманов. – 3-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2007.

Хороших В.В. Психологические факторы успешности самопрезентации. Дисс. канд. психол. наук. – СПб, 2001.

Чалдини Р. Психология влияния. Убеждай, воздействуй, защищайся. 5-е изд. – СПб.: Питер, 2018.

Jones E.E., Pittman T.S. Toward a general theory of strategic self-presentation /J. Suls // Psychological perspectives on the self. Vol. 1. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1982.

Self-presentation tactic scale, Lee S.-J., Quigley, 1999.

Snyder M. Self-monitoring of expressive behavior // Journal of Personality and Social Psychology. 1974. N 30. P. 526-537.

### 3. Программное обеспечение

№ п/п	Наименование	Условия доступа
1.	Microsoft Windows 7 Professional RUS Microsoft Windows 10 Microsoft Windows 8.1 Professional RUS	<i>Из внутренней сети университета (договор)</i>

### 4. Профессиональные базы данных, информационные справочные системы, интернет-ресурсы (электронные образовательные ресурсы)

№ п/п	Наименование	Условия доступа
	<i>Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы</i>	



1.	Электронно-библиотечная система Альпина	URL: <a href="http://lib.alpinadigital.ru/ru/library">http://lib.alpinadigital.ru/ru/library</a>
2.	Электронно-библиотечная система Юрайт	URL: <a href="https://biblio-online.ru/">https://biblio-online.ru/</a>
<i>Интернет-ресурсы (электронные образовательные ресурсы)</i>		
1.	Открытое образование	URL: <a href="https://openedu.ru/">https://openedu.ru/</a>

## **5. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Учебные аудитории для лекционных занятий по дисциплине обеспечивают использование и демонстрацию тематических иллюстраций, соответствующих программе дисциплины в составе:

- ПЭВМ с доступом в Интернет (операционная система, офисные программы, антивирусные программы);

- мультимедийный проектор с дистанционным управлением.

Учебные аудитории для лабораторных и самостоятельных занятий по дисциплине оснащены ПЭВМ, с возможностью подключения к сети Интернет и доступом к электронной информационно-образовательной среде НИУ ВШЭ.