

УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«Белорусский государственный педагогический университет
имени Максима Танка»

Факультет психологии

Кафедра социальной психологии

СОГЛАСОВАНО

Заведующий кафедрой

 Гатальская Г.В.
20 05 20 14 г.

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета

 Д.И. Дeka
20 05 20 14 г.

Регистрационный № УМ 34-РР-№38-2Р

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ
«ПСИХОЛОГИЯ ВЛИЯНИЯ»

для специальности 1-23 01 04 Психология

Составитель: Гатальская Галина Викторовна – заведующий кафедрой, кандидат педагогических наук, доцент по специальности «Психология» УО «Белорусский государственный педагогический университет им. Максима Танка»

Рассмотрено и утверждено

на заседании Совета БГПУ 26 ИЮНЯ 2014 г. протокол № 8

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Программа учебной дисциплины «Психология влияния» для студентов специальности Психология содержит вопросы, разработанные на основе анализа современных отечественных и зарубежных социально-психологических исследований психологии влияния.

Цель дисциплины — раскрыть и охарактеризовать социально-психологические исследования таких явлений как власть, влияние, контроль сознания и манипуляции. Формировать опыт изучения социально-психологических закономерностей характерных для источников и адресатов влияния.

Задачи дисциплины:

— раскрыть междисциплинарный характер психологии влияния как отрасли современного научного психологического знания.

— представить опыт изучения в отечественных и зарубежных исследованиях влияния в межличностных отношениях, профессиональной сфере, массовой коммуникации, культурах, психотерапии, политическом процессе;

— охарактеризовать культурные, социальные, социально-психологические и индивидуально-психологические предпосылки влияния;

— показать психологические возможности защиты от нежелательного влияния.

Роль и место в системе подготовки специалиста: изучению политической психологии должно предшествовать изучение общей психологии, социальной психологии, психологии личности. В дальнейшем знания по психологии влияния могут быть углублены изучением таких дисциплин как психология массовых коммуникаций, имиджелогия. Изучение данной учебной дисциплины в соответствии с образовательным стандартом формирует компетенцию практического психолога.

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

- Социально-психологические особенности коммуникатора и его действия по осуществлению влияния

- Социально-психологические особенности адресата

- Социально-психологические условия, обеспечивающие влияние

Уметь:

- Проводить диагностику нежелательного влияния в различных сферах деятельности;

- Проводить тренинг ассертивности

Педагогические технологии и методы: занятия выполняются в виде лекций и семинарских занятий, в ходе которых студенты делают сообщения по темам, которые затем обсуждаются. Для каждой темы определены формы работы: лекция, семинарские занятия, управляемая самостоятельная работа студентов.

«Психология влияния» для студентов стационарной формы обучения рассчитана всего на 122 часа из них 56 часов аудиторных, 32 часа лекций, 24 часа семинарских занятий.

Форма контроля — экзамен.

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1 Психологическое влияние как коммуникация

Психологическое влияние как коммуникация. Структура психологического влияния: источник влияния, внешние условия влияния, собственно воздействие, адресат.

Сферы деятельности и виды общения: непосредственное межличностное общение, неформальное и формальное общение.

Процесс общения и ситуации общения, этапы развития отношений. Особенности общения в неформальной и в деловой сфере, образовании, и услугах.

Опосредованное общение: неформальное и формальное, межличностное и массовое.

Тема 2 Общая схема действий коммуникатора по осуществлению влияния

(Модель влияния по Шейнову В.П.)

Цели и намерения коммуникатора относительно адресата.

Формирование коммуникатором представлений об адресате, его интенциональной сфере.

Привлечение внимания и вовлечение адресата в контакт. Создание обстановки положительного расположения адресата к коммуникатору, имидж, авторитет.

Воздействие на мотивы, намерения, желания адресата. Актуализация скрывааемых интенций адресата.

Побуждение адресата к активности: принуждение, убеждение, просьба, внушение.

Тема 3 Побуждения коммуникатором адресата к действиям и отношениям

Побуждения, основанные на страхе и других негативных эмоциях: принуждение, угрозы, шантаж (угроза разрушения имиджа, репутации) и вербальная агрессия.

Вербальные побуждения, обращенные к сознанию: передача новых сведений, просьба и обещание, убеждение и аргументирование. Ссылки как основа аргументирования.

Побуждение, обращенное к неосознаваемому: заражение и внушение, комплименты, дух соперничества и другие приемы по Д.Карнеги,

Провокации (предъявление раздражителей, релевантных скрытым мотивам адресата) и соблазнение (прямая актуализация мотива в ответ). Провокация и актуализация внешнего или внутриличностного конфликта адресата.

Мотивационное опосредствование — эмоциональное переключение на основе представляемых, воображаемых событий. Замена реальных действий текстами, символами, метафорами, аналогиями, напоминаниями, призывами, воодушевлением.

Побуждения, основанные на положительных эмоциях: поощрение, вознаграждения, подарки и услуги,

Побуждения действием: личный пример и побуждение к подражанию. Приведение в действие сценариев и предоставление адресату желаемой социально-психологической роли

Тема 4. Когнитивные закономерности в осуществлении влияния

Когнитивные процессы человека: ощущение (сенсорика), восприятие (перцепция), представление, воображение, мышление.

Основные свойства перцептивного образа: модальность и интенсивность, целостность и константность.

Память и архетип в формировании перцептивного образа. Закономерности мнемической сферы и архетипическая организация психики.

Предметность и категориальность перцептивного образа. Значение мышления и речи в формировании образов.

Представление и воображение как источники влияния. Закономерности мотивации и избирательность восприятия

Закономерности когнитивной сферы и идеи гештальт-психологии по организации форм в психике как основа влияния.

Тема 5 Культурологические закономерности в осуществлении влияния

Психологические механизмы менталитета: архетипы в индивидуальном сознании человека и мифологемы в массовом сознании как гештальты предсознания.

Менталитет и массовая культура как гештальты идентичностей и организаторы содержания индивидуального и массового сознания. Культурные образцы: сюжеты и герои массовой культуры, поведенческие схемы, установки и автоматизмы в поведении. Готовность следовать образцам как основа психологии влияния.

Сюжеты и сценарии как инструменты управления поведением. Создание обыденной реальности и содержание сознания как организация личностных и социальных идентичностей.

Дискурс-анализ как методология изучения обыденной реальности и подход к пониманию природы влияния.

Тема 6 Эволюция влияния в истории человеческих отношений

Социальный контроль как форма влияния. Изменения социального контроля в человеческом сообществе от жесткого внешнего контроля и власти к самоконтролю и влиянию.

Агрессия, демонстрация силы и принуждение, наказания, угрозы коммуникатора и развитие страха у адресата. Страх как источник подчинения.

Материальное стимулирование как выражение отношения и вид влияния. Руководство как вид влияния со ссылкой на вознаграждение.

Влияние как ссылки на нормативы, обычаи, традиции, закон и порядок во всех сферах деятельности. Влияние как ссылки на интерес, заботу, положительное отношение к адресату.

Поощрение, вознаграждение и одобрение как позитивные санкции в социальном контроле.

Тема 7 Социализация как смена форм социального контроля

Психологическая предрасположенность к восприятию влияния: импринтинг, подражание и потребность соответствия.

Перенос надзора и санкций во внутренний план адресата в социализации. Социализация как интериоризация культуры и социального контроля.

Механизм психологической идентификации и интериоризация идентичностей. Социализация и обретение личностных и социальных идентичностей.

Нарушения, произведенные адресатом, изменение отношения коммуникатором и развитие стыда у адресата.

Нарушения в идентичностях адресата, произведенные адресатом, неодобрение адресатом себя самого и чувство вины.

Тема 8 Влияние в непосредственном неформальном межличностном общении: коммуникатор и изучение адресата

Социально психологические особенности коммуникаторов и адресатов в непосредственном неформальном межличностном общении: мотивационная, характерологическая, интеллектуальная сферы. Желаемые коммуникатором состояния адресата: заинтересованность и согласие, преданность, верность и готовность к самопожертвованию.

Действия коммуникатора по изучению адресата в непосредственном неформальном межличностном общении. Психологические интенциональные типологии человека и их эффективность для понимания адресата и осуществления влияния. Проблема выявления коммуникатором личной заинтересованности адресата.

Наблюдение невербального поведения (проксемика и кинесика) адресата в непосредственных контактах. Содержание сообщений и паралингвистика как источник информации об адресате. Проблема взлома конфиденциальности личности.

Тема 9. Влияние в непосредственном неформальном межличностном общении: формирование имиджей и привлечение внимания адресата

Современное распространение понятия «имидж». Трактовки имиджа в научной литературе. Имидж как эффект коммуникации: психологические функции и психологическое разнообразие проявлений имиджа: образ, мнение, отношение.

Понятие аттракции и имидж как обращение к неосознаваемому. Побуждение любопытства и воображения адресата.

Идентичности и стереотипы как основа формирования имиджа коммуникатора. Социальная идентичность коммуникатора и адресата как источники авторитета, обеспечивающего желаемое отношение адресата к коммуникатору.

Тема 10. Влияние в непосредственном неформальном межличностном общении: создание расположения или зависимости адресата

Расположение: симпатия, положительное отношение, интерес. Проблема не актуализированных и неосознаваемых побуждений адресата.

Понятие зависимости в психологии. Психологические проблемы личности и возникновение зависимостей. Проблемы людей как часть обыденной реальности. Привязанность и зависимость.

Понятие «мишени» как фрустрированных потребностей, неосознаваемых мотивов, скрываемых качеств, неодобряемых чувств, опасений, неуверенности, несостоятельности адресата. Воздействие коммуникатора на мишень, с целью формирования намерений адресата

Тема 11. Влияние в непосредственном формальном межличностном общении: коммуникатор и изучение адресата

Коммуникаторы и адресаты в непосредственном формальном межличностном общении. Желаемые коммуникатором состояния адресата: заинтересованность и согласие, готовность следовать указаниям и подчиняться.

Изучение адресата в непосредственном формальном межличностном общении. Направленность личности и актуальные профессиональные мотивы деятельности (личная заинтересованность) адресата. Осознанные цели и неосознаваемые побуждения адресата.

Возможности получения информации об адресате. Сведения доступные об адресате: сообщения адресата о себе самом, сообщения об адресате третьих лиц.

Тема 12. Влияние в непосредственном формальном межличностном общении: коммуникатор и создание обстановки сотрудничества

Вхождение коммуникатора в группу, установление контакта и первое впечатление. Коммуникатор как носитель имиджа и презентация. Имидж как апелляция к сознанию. Самопрезентация как предъявление коммуникатором свидетельств своей компетентности и объявление своих целей. Готовность адресата к восприятию имиджа. Имидж как интерпретация адресатом.

Обусловливание и материальное вознаграждение: перенесение побудительной силы мотива на действия, к которым раньше этот мотив не побуждал. Формирование у адресата поведенческого автоматизма, дрессировка.

Создание корпоративной культуры, солидарность и ответственность, принятие и выполнение обязательств адресатом, взаимный обмен между коммуникатором и адресатом.

Тема 13 Влияние в опосредованном общении

Опосредованное неформальное межличностное общение. Опосредованное формальное межличностное общение. Опосредованное формальное публичное общение.

Коммуникаторы как целевые структуры: в политике и административной власти, в торговле и маркетинге. Декларации о функциях коммуникатора и реальная мотивация коммуникатора в массовых коммуникациях. Противоречия в мотивации коммуникатора. Намерения, возможности и предполагаемые коммуникатором результаты. Желаемые коммуникатором состояния адресата: заинтересованность, лояльность, подчинение.

Изучение адресата в опосредованном общении.

Специфика установления контакта и первое впечатление в опосредованном общении. Реализация имиджей, удержание контакта и побуждение к действиям в информационных материалах.

Становление отношений и стабильные отношения в опосредованном общении. Ограничения в возможностях воздействия и побуждения адресата к активности

Тема 14. Действия коммуникатора по контролю сознания в тоталитарных группах

Понятие контроль сознания. Коммуникатор, который практикует контроль сознания. Контроль сознания и формирование чувства общности. Контроль сознания как социализация и как изменение стиля жизни.

Контроль поведения: структурирования времени, регламентирование проживания, внешности, еды и сна, финансов. Обеспечение новичка образцами новых поведенческих стандартов. Жесткие правила и предписания. Награды и наказания.

Контроль среды: система индивидуального кураторства для наблюдения и контроля, ограничение контактов с прежними Значимыми Другими, проведение времени преимущественно в группе.

Контроль сознания посредством навязывания внутренних состояний. Управление эмоциональной жизнью, создание сильных чувств страха или эйфории, зависимости или уверенности. Жесткое регламентирование того, о чем и как следует думать и о чем думать запрещено. Жесткое регламентирование интерпретации смысла жизни.

Тема 15. Психология влияния в психотерапии, группах тренинга и психологической коррекции

Социально-психологические особенности коммуникатора в психотерапии, тренингах и группах психологической коррекции. Намерения, цели и возможности коммуникатора в психотерапии, в группах тренингах и

психологической коррекции. Действия психотерапевта как организация процесса психологического влияния и создание эффективных условий психотерапии.

Личность, жизненная ситуация и ожидания адресата в психотерапии, тренингах и группах психологической коррекции. Способы оказания психологического влияния в психотерапии, тренингах и группах психологической коррекции.

Некачественные психологические практики и нежелательное влияние в психотерапии, тренингах и группах психологической коррекции. Схема действий и организация некачественных психологических практик. Вовлечение и мишени воздействия адресатов в некачественных психологических практиках. Создание фона и побуждение адресатов в некачественных психологических практиках.

Запрещенные психологические практики.

Тема 16. Ассертивность и противодействие нежелательному влиянию

Понятие ассертивности. Диагностика влияния: осознание происходящего, осознание ситуации как ситуации влияния. Быстрое распознавание способов влияния. Личностные особенности, противодействующие влиянию. Установки ассертивности. Первичная защита. Вторичная защита.

Тренинг ассертивности как обучение противодействию нежелательному влиянию. Цели тренинга. Специфика моделирования социальных ситуаций в тренинге ассертивности. Имитации и игры, домашние задания и релаксационные упражнения в тренинге ассертивности.

ПРИМЕРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№ №	Тема	Лекции	Семина ры
Структура психологического влияния			
1	Психологическое влияние как коммуникация	2	-
2	Общая схема действий коммуникатора по осуществлению влияния	2	-
3	Побуждения коммуникатором адресата к действиям и отношениям	2	-
Социальная психология адресата как условие влияния			
4	Когнитивные закономерности в осуществлении влияния	2	-
5	Культурологические закономерности в осуществлении влияния	2	-
6	Эволюция влияния в истории человеческих отношений	2	-
7	Социализация как смена форм социального контроля	2	-
Прикладные вопросы психологии влияния			
8	Влияние в непосредственном неформальном межличностном общении: коммуникатор и изучение адресата	2	2
9	Влияние в непосредственном неформальном межличностном общении: формирование имиджей и привлечение внимания адресата	2	2
10	Влияние в непосредственном неформальном межличностном общении: создание расположения или зависимости адресата	2	4
11	Влияние в непосредственном формальном межличностном общении: коммуникатор и изучение адресата	2	2
12	Влияние в непосредственном формальном межличностном общении: коммуникатор и создание обстановки сотрудничества	2	2
13	Влияние в опосредованном общении	2	2
14	Действия коммуникатора по контролю сознания в тоталитарных группах	2	2
15	Психология влияния в психотерапии, группах тренинга и психологической коррекции	2	4
16	Ассертивность и противодействие нежелательному влиянию	2	4
ВСЕГО		32	24

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА ДИСЦИПЛИНЫ «ПСИХОЛОГИЯ
ВЛИЯНИЯ» (дневное отделение)**

Номер раздела, темы, занятия	Название раздела, темы, занятия	Количество аудиторных часов				Материальное обеспечение занятия (наглядные, методические пособия и пр.)	Литература	Формы контроля занятий
		Лекции	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Управляемая самостоятельная работа			
	2					7		9
1.1	<p align="center">Тема 1. Психологическое влияние как коммуникация</p> <p>1. Психологическое влияние как коммуникация. 2. Психологическое влияние в различных сферах деятельности. 3. Сферы деятельности и виды общения. 4. Процесс общения и этапы развития отношений. 5. Опосредованное общение.</p>	2					[1] [3] [8]	
2.1	<p align="center">Тема 2. Общая схема действий коммуникатора по осуществлению влияния (Модель влияния по Шейнову В.П.)</p> <p>1. Цели и намерения коммуникатора относительно адресата. 2. Формирование коммуникатором представлений об адресате. 3. Привлечение внимания и вовлечение адресата в контакт. 4. Воздействие на мотивы, намерения, желания адресата. 5. Побуждение адресата к активности.</p>	2					[3] [8] [9]	
3.1	<p align="center">Тема 3 Побуждения коммуникатором адресата к действиям и отношениям</p> <p>1. Побуждения, основанные на страхе и других негативных эмоциях.</p>	2					[3] [8] [9]	

	<p>2. Вербальные побуждения, обращенные к сознанию.</p> <p>3. Побуждение, обращенное к неосознаваемому</p> <p>4. Побуждения, основанные на положительных эмоциях.</p> <p>5. Побуждения действием.</p>						
4.1	<p align="center">Тема 4. Когнитивные закономерности в осуществлении влияния</p> <p>1. Когнитивные процессы человека.</p> <p>2. Основные свойства перцептивного образа.</p> <p>3. Память и архетип в формировании перцептивного образа.</p> <p>4. Предметность и категориальность перцептивного образа.</p> <p>5. Представление и воображение как источники влияния.</p> <p>6. Закономерности мотивации и избирательность восприятия</p> <p>7. Идеи гештальт-психологии по организации форм в психике как основа влияния.</p>	2					[4] [8] [9]
5.1	<p align="center">Тема 5. Культурологические закономерности в осуществлении влияния</p> <p>1. Психологические механизмы менталитета.</p> <p>2. Массовая культура и создание обыденной реальности.</p> <p>3. Дискурс-анализ как методология изучения обыденной реальности.</p> <p>4. Содержание массовой культуры как инструменты влияния на поведение адресата.</p>	2					[4] [8] [9]
6.1	<p align="center">Тема 6. Эволюция влияния в истории человеческих отношений</p> <p>1. Социальный контроль как форма влияния.</p> <p>2. Агрессия, сила,</p>	2					[4] [8] [9]

	<p>принуждение, наказания, угрозы коммуникатора и развитие страха у адресата.</p> <p>3. Материальное стимулирование как выражение отношения и вид влияния.</p> <p>4. Влияние как различные ссылки.</p> <p>5. Поощрение, вознаграждение и одобрение как позитивные санкции в социальном контроле.</p>						
7.1	<p>Тема 7. Социализация как смена форм социального контроля</p> <p>1. Психологическая предрасположенность к восприятию влияния</p> <p>2. Перенос надзора и санкций во внутренний план адресата.</p> <p>3. Механизм психологической идентификации и интериоризация идентичностей.</p> <p>4. Развитие стыда и чувства вины у адресата.</p>	2					[4] [8] [9]
8.1	<p>Тема 8. Влияние в непосредственном неформальном межличностном общении: коммуникатор и изучение адресата</p> <p>1. Социально психологические особенности коммуникаторов и адресатов</p> <p>2. Действия коммуникатора по изучению адресата</p> <p>3. Наблюдение невербального поведения адресата</p>	2					
8.2	<p>Тема 8 Влияние в непосредственном неформальном межличностном общении: коммуникатор и изучение адресата</p> <p>1. Коммуникативная компетентность коммуникатора и адресата.</p>	2					[1] [3] [7] [8] Сообщения студентов, раскрывающие содержание учебного материала по вопросам темы

	<p>2. Проблема ясного и открытого формулирования адресату целей воздействия коммуникатора.</p> <p>3. Проблема побудительных сил поведения человека.</p> <p>4. Психологические портреты, созданные обыденным сознанием.</p> <p>5. Проблема интерпретации невербального поведения человека</p>						
9.1	<p>Тема 9 Влияние в непосредственном неформальном межличностном общении: формирование имиджей и привлечение внимания адресата</p> <p>1. Трактовки имиджа в научной литературе.</p> <p>2. Понятие аттракции и имидж как обращение к неосознаваемому.</p> <p>3. Идентичности и стереотипы как основа формирования имиджа коммуникатора.</p>	2				[1] [3] [7] [8]	
9.2	<p>Тема 9 Влияние в непосредственном неформальном межличностном общении: формирование имиджей и привлечение внимания адресата</p> <p>1. Структура имиджа: внешность и психологические особенности, природная обусловленность и культурная искусственность.</p> <p>2. Герои и ампула массовой культуры как коллекция имиджей.</p> <p>3. Архетипические проявления коммуникатора и типажные имиджи</p> <p>4. Имиджи, сделанные по стандарту</p>	2				[1] [2] [3] [8]	Сообщения студентов, раскрывающие содержание учебного материала по вопросам темы
10.1	<p>Тема 10 Влияние в непосредственном неформальном межличностном</p>			2(лж)		[1] [3] [12]	Подготовка докладов по вопросам занятия,

	<p>общении: создание расположения или зависимости адресата</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Расположение адресата. 2. Понятие зависимости в психологии. 3. Психологические проблемы личности и возникновение зависимостей. 4. Понятие «мишени». 						[13]	размещение докладов в сборнике группы по УСРС и сообщения по докладам на занятии
10.2	<p>Тема 10 Влияние в непосредственном неформальном межличностном общении: создание расположения или зависимости адресата</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Особенности жизненного пути адресата и возникновение жизненных затруднений у адресата. 2. Кризис и состояние растерянности, экзистенциальный вакуум и поиск помощи. 3. Трудности в эмоционально-волевом регулировании и переживание собственной неуверенности. 4. Юность, жизненная монотонность индивидуального стиля жизни, ограниченный жизненный опыт, проблемы идентичности. 		2				[1] [3] [7] [8]	Сообщения студентов, раскрывающие содержание учебного материала по вопросам темы
10.3	<p>Тема 10 Влияние в непосредственном неформальном межличностном общении: создание расположения или зависимости адресата</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Разнообразие межличностных отношений. 2. Становление межличностных отношений и возможности коммуникатора побуждать адресата к активности 3. Отношения симпатии и возможности коммуникатора побуждать 		2				[1] [2] [3] [8]	Сообщения студентов, раскрывающие содержание учебного материала по вопросам темы

	<p>адресата к активности</p> <p>4. Времяпрепровождение и игры как влияние в межличностных отношениях.</p> <p>5. Любовь и дружба как влияние в межличностных отношениях.</p>						
11.1	<p>Тема 11 Влияние в непосредственном формальном межличностном общении: коммуникатор и изучение адресата</p> <p>1. Коммуникаторы и адресаты в непосредственном формальном межличностном общении.</p> <p>2. Изучение адресата в непосредственном формальном межличностном общении.</p> <p>3. Возможности получения информации об адресате.</p>	2				[1] [2] [3] [8]	
11.2	<p>Тема 11 Влияние в непосредственном формальном межличностном общении: коммуникатор и изучение адресата</p> <p>1. Лидерство и руководство</p> <p>2. Диагностика коммуникатором группы как потенциальной команды.</p> <p>3. Тренинги для руководителей как овладение инструментами влияния.</p> <p>4. Тренинг самопрезентации для руководителей.</p> <p>5. Тренинг лидерства для руководителей.</p> <p>6. Тренинг участия в переговорах в конфликтной ситуации.</p>	2				[1] [2] [3] [8]	Сообщения студентов, раскрывающие содержание учебного материала по вопросам темы
12.1	<p>Тема 12 Влияние в непосредственном формальном межличностном общении: коммуникатор и создание обстановки сотрудничества</p> <p>1. Вхождение в группу и</p>			2(лк)		[2] [5] [9]	Подготовка докладов по вопросам занятия, размещение докладов в сборнике

	<p>установление контакта.</p> <p>2. Коммуникатор как носитель имиджа и презентация.</p> <p>3. Имидж как апелляция к сознанию.</p> <p>4. Обусловливание и материальное вознаграждение</p> <p>5. Создание корпоративной культуры.</p>							группы по УСРС и сообщения по докладам на занятии
12.2	<p>Тема 12 Влияние в непосредственном формальном межличностном общении: коммуникатор и создание обстановки сотрудничества</p> <p>1. Налаживание отношений в команде и создание благоприятного социально-психологического климата.</p> <p>2. Возможность коммуникатора организовывать коммуникацию и эффективную деятельность в команде.</p> <p>3. Умение коммуникатора организовывать групповое принятие решений.</p> <p>4. Эффективное поведение коммуникатора в конфликтах и умение вести переговоры.</p>	2					[2] [5] [9]	Тематические сообщения студентов, раскрывающие содержание учебного материала по вопросам темы
13.1	<p>Тема 13 Влияние в опосредованном общении</p> <p>1. Опосредованное неформальное межличностное общение.</p> <p>2. Опосредованное формальное межличностное общение.</p> <p>3. Опосредованное формальное публичное общение.</p> <p>4. Коммуникаторы как целевые структуры</p> <p>5. Изучение адресата в опосредованном общении.</p>	2					[1] [2] [5] [9]	
13.2	<p>Тема 13 Влияние в опосредованном общении</p>	2					[1] [2]	Сообщения студентов, раскрывающие

	<ol style="list-style-type: none"> 1. Психологические особенности коммуникатора в опосредованном общении. 2. Психологические особенности адресатов в опосредованном общении 3. Имиджи в массовой коммуникации. 4. Вовлечение адресата в массовую коммуникацию. 5. Мишени воздействия на адресата массовой коммуникации. 6. Побуждения адресата к действиям. 						[5] [9]	содержание учебного материала по вопросам темы
14.1	<p>Тема 14 Действия коммуникатора по контролю сознания в тоталитарных группах</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие контроль сознания. 2. Коммуникатор, который практикует контроль сознания. 3. Технология контроля сознания 4. Контроль сознания и формирование чувства общности 	2					[2] [6]	
14.2	<p>Тема 14 Действия коммуникатора по контролю сознания в тоталитарных группах</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Смысловое значение культов и роль доктрины в контроле сознания 2. Психологическое значение противопоставления общины и мира 3. Эмоциональное значение культов и контроль эмоционального состояния 4. Коммуникационное значение культов и групповые ритуалы и таинства 5. Психологическое значение доктрины и языка в культурах 6. Психологическое значение 	2					[2] [6]	Сообщения студентов, раскрывающие содержание учебного материала по вопросам темы

	<p>демонстрации сверхъестественного</p> <p>7. Мотивация прихода в культовую общину</p>						
15.1	<p>Тема 15. Психология влияния в психотерапии, тренингах и группах психологической коррекции</p> <p>1. Социально-психологические особенности коммуникатора в психологических практиках.</p> <p>2. Возможности коммуникатора в психологических практиках.</p> <p>3. Личность, жизненная ситуация и ожидания адресата в психологических практиках.</p> <p>4. Действия коммуникатора в психологических практиках воздействия.</p> <p>5. Благоприятный контроль сознания в психологических практиках.</p>			2(лж)		[9]	<p>Подготовка докладов по вопросам занятия, размещение докладов в сборнике группы по УСРС и сообщения по докладом на занятии</p>
15.2	<p>Тема 15. Психология влияния в психотерапии, тренингах и группах психологической коррекции</p> <p>1. Психологические особенности лиц, обращающихся за психологической помощью</p> <p>2. Ситуации жизненных затруднений у лиц, обращающихся за психологической помощью</p> <p>3. Намерения коммуникатора и цели психологических практик.</p> <p>4. Способы оказания психологического влияния в психологических практиках</p> <p>5. Действия коммуникатора в организации психологических практик.</p>		2			[9]	<p>Сообщения студентов, раскрывающие содержание учебного материала по вопросам темы</p>

15.3	<p>Тема 15. Психология влияния в психотерапии, тренингах и группах психологической коррекции</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Конструктивный контроль сознания в терапии аддикций и психологической коррекции. 2. Понятие некачественной психологической практики. Вовлечение и мишени воздействия адресатов в некачественных психологических практиках. 3. Создание фона и побуждение адресатов в некачественных психологических практиках. 4. Запрещенные психологические практики. 	2				[9]	Сообщения студентов, раскрывающие содержание учебного материала по вопросам темы
16.1	<p>Тема 16. Ассертивность как защита от нежелательного влияния</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Диагностика адресатом ситуации влияния. 2. Распознавание способов влияния и первичная защита 3. Личностные особенности, противодействующие влиянию. 4. Вторичная защита и эмоциональное самообладание 5. 	2				[1] [3] [12] [13]	
16.2	<p>Тема 16. Ассертивность как защита от нежелательного влияния</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ассертивные права человека. 2. Соппротивление влиянию: агрессия и ассертивность. 3. Понятие ассертивности и предубеждения блокирующие ассертивность. 4. Психологические причины 			2 сем		[1] [3]	Разработка сценариев тренинга и проведение отдельных фрагментов тренинга ассертивности

	<p>уступчивости и податливости.</p> <p>5. Специфика моделирования социальных ситуаций в тренинге асертивности.</p> <p>6. Имитации и игры в тренинга асертивности.</p> <p>7. Домашние задания и релаксационные упражнения в тренинге асертивности.</p>							
16.3	<p>Тема 16. Асертивность как защита от нежелательного влияния</p> <p>1. Цели тренинга асертивности.</p> <p>2. Модель асертивного поведения.</p> <p>3. Сценарии тренинга асертивности.</p> <p>4. Управление адресатом собственным эмоционально-волевым состоянием.</p> <p>5. Развитие у адресата уверенности в собственном поведении, мыслях и эмоциях.</p> <p>6. Управление адресатом собственным невербальным поведением.</p>				2 сем		[5] [6] [7]	<p>Разработка сценариев тренинга и проведение отдельных фрагментов тренинга асертивности</p>

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. / Пер. с англ. под ред. А. Свенцицкого. – СПб.: Питер, 2011. – 448 с.
2. Хассэн С. Контроль сознания и феномен культа / Steven Hassan. Пер с англ и ред. Е.Н. Волков. Park Street Press, 1988.
3. Шейнов В.П. Психологическое влияние / В.П.Шейнов. – Минск: Харвест, 2007. – 800 с.

Дополнительная литература

1. Грачев Г., Мельник И. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. / Г. Грачев, И. Мельник. - М.: Эксмо, 2003.
2. Зелинский С.А. Манипулирование личностью и массами / С.А. Зелинский – СПб.: 2008
3. Кара-Мурза С. Манипуляция сознанием. - М.: "Алгоритм", 2000
4. Ковалев Г.А. Сущность социально-психологического воздействия / Основы социально-психологической теории. Под общ. ред. А.А. Бодалева и А.Н. Сухова. М.: 1995. с.-352-374.
5. Почепцов Г. Г. Психологические войны. - Москва - Киев: "Рефл-бук", 2000
6. Целикова В. В. Групповое мышление как механизм влияния на личность в деструктивном культе. / В.В.Целикова. Журнал практического психолога. Москва, Фолиум. 1997, № 1. С. 98-101.
7. Чалдини Р. Психология влияния. / Р. Чалдини пер. с англ. СПб., Питер, 1999.- 272 с.
8. Шейнов В.П. Психология манипулирования / В.П.Шейнов. – Минск: Харвест, 2009. – 704 с.
9. Шейнов В.П. Психотехнологии влияния / В.П.Шейнов. – Минск: Харвест, 2005. – 448 с.

РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМЫХ СРЕДСТВ ДИАГНОСТИКИ

ПО ДИСЦИПЛИНЕ

1. Тематическое сообщение на семинарских занятиях
2. Подготовка доклада по теме
3. Коллоквиум, участие в фокус-группе по изучаемым темам
4. Экзамен

ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ

1. Психологическое влияние как коммуникация.
2. Психологическое влияние в различных сферах деятельности и видах общения.
3. Автоматическое реагирование. Что делает автоматическое реагирование таким привлекательным? Таким опасным? Что представляют собой орудия автоматического влияния?
4. Раскройте сущность жестко фиксированных моделей поведения животных. Чем они похожи на некоторые типы реагирования людей? Чем они отличаются?
5. В чем суть правила взаимного обмена, почему оно играет такую большую роль в нашем обществе? Какие три аспекта правила взаимного обмена делают его чрезвычайно сильным оружием «профессионалов уступчивости» (исследование, Ригана).
6. Методика «отказ-затем-отступление». Каким образом данная методика позволяет вынудить человека пойти на уступки и повышает готовность «жертвы»: а) выполнять требования и б) изъявлять добровольное желание оказывать подобные услуги в будущем?
7. Поясните, почему люди хотят выглядеть и быть последовательными в большинстве ситуаций, и во многих ситуациях склонны к жесткой, «упрямой» последовательности?
8. Какие факторы (четыре) способствуют усилению влияния обязательств на представления человека о самом себе и на соответствующее этим представлениям поведение этого человека в будущем? Какую связь вы видите между тактикой «выбрасывания низкого мяча» и выражением «создание собственных точек опоры»?
9. Раскройте суть принципа социального доказательства. Проанализируйте исследование Чикагской группы [Фестингер, Рикен и Шахтер],
10. Принцип социального доказательства. Раскройте суть факторов усиливающих влияние принципа социального доказательства. Проанализируйте действие этих факторов в ситуации, сложившейся в Джонстауне, что позволило этим факторам так сильно влиять на людей?

11. Раскройте суть феномена плюралистического невежества. Как он влияет на поведение сторонних наблюдателей в чрезвычайных ситуациях? Какие особенности городской жизни уменьшают вероятность вмешательства наблюдателя в случае возникновения кризисной ситуации?
12. Раскройте суть феномена Вертера. Как, исходя из понимания сути этого эффекта, можно объяснить сбивающую с толку связь между широким освещением в средствах массовой информации случаев самоубийств и поразительным ростом числа авиационных катастроф и дорожно-транспортных происшествий после публикации рассказов о чьих-либо самоубийствах?
13. Раскройте суть явления - гало-эффект? Как с учетом этого эффекта можно объяснить существование связи между физической привлекательностью человека и общим представлением о нем других людей?
14. Люди склонны симпатизировать людям, которые говорят, что они им нравятся (то есть тем, кто осыпает нас комплиментами). Люди также склонны симпатизировать тем, кто утверждает, что они такие же (то есть тем людям, которые похожи на нас). Раскройте суть феномена склонности людей соглашаться с «похожими другими» автоматически.
15. Раскройте сущность серии исследований, причин возникновения и уменьшения враждебности между представителями различных групп проводившихся в летних лагерях для мальчиков. Какие меры помогли снизить враждебность, какие меры оказались неэффективными?
16. Раскройте сущность феномена, проявляющаяся в стремлении большинства людей греться в лучах отраженной славы? При каких условиях, и у каких людей данная тенденция проявляется наиболее ярко?
17. Раскройте верность утверждения Милграма, согласно которому готовность участников эксперимента причинять вред другим людям обусловлена всеобщей склонностью повиноваться авторитетным лицам.
18. Эксперимент Милграма по влиянию авторитета. Какие три основных символа авторитета применялись, и какое влияние они оказывали на участников эксперимента Милграма?
19. Поясните, какова взаимосвязь между принципом дефицита и теорией психологического реактивного сопротивления Брема. Почему у двухлеток и у подростков реактивное сопротивление особенно ярко выражено?
20. Поясните, какова стандартная реакция людей на запрещенную информацию? Что, как показывает исследование Уорчела, Ли и Эдевоула (Worchel, Lee, Adewole, 1975), способствует усилению влияния принципа дефицита?
21. Привлечение внимания и вовлечение адресата в контакт.
22. Виды влияния.
23. Побуждения, основанные на страхе и других негативных эмоциях.

24. Побуждения, основанные на положительных эмоциях.
25. Убеждение и аргументация как психологическое влияние.
26. Заражение как психологическое влияние.
27. Внушение как психологическое влияние.
28. Психологическое влияние в момент первого впечатления.
29. Психологические особенности непосредственного неформального межличностного общения.
30. Психологические особенности непосредственного формального межличностного общения.
31. Время препровождение, любовь и дружба в межличностных отношениях
32. Влияние в опосредованном неформальном межличностном общении.
33. Влияние в опосредованном формальном межличностном общении.
34. Психологические особенности коммуникатора в опосредованном общении. Коммуникаторы как персоны и как целевые структуры.
35. Мотивация, ожидания и мишени воздействия на адресата массовой коммуникации.
36. Статусные и личностные особенности психотерапевта в психологических практиках.
37. Действия психотерапевта в психологических практиках воздействия.
38. Провокации, соблазнение и манипуляции в межличностном общении.
39. Диагностика коммуникатором группы как потенциальной команды.
40. Тренинги для руководителей как овладение инструментами влияния.
41. Умение коммуникатора организовывать групповое принятие решений.
42. Эффективное поведение коммуникатора в конфликтах и умение вести переговоры.
43. Идентичности и стереотипы как психологический механизм формирования отношения к коммуникатору.
44. Способы оказания психологического влияния в психологических практиках.
45. Конструктивный контроль сознания в терапии аддикций и психологической коррекции.
46. Формирование обстановки принятия и доверия как влияние в психологических практиках
47. Стимулирование клиента и конфронтация с ним как влияние в психологических практиках
48. Моделирование проблемных ситуаций и репетиция нового поведения клиента как влияние в психологических практиках
49. Рефлексия по поводу переживаний клиента и свободное обсуждение чувств клиента как влияние в психологических практиках
50. Общение и объяснение психотерапевтом причин переживаний клиента как влияние в психологических практиках
51. Коммуникативная компетентность адресата и его действия по преодолению влияния.
52. Понятие ассертивности, модель ассертивного поведения и ассертивные права человека.

53. Психологические причины уступчивости и податливости и предубеждения блокирующие асертивность.
54. Целесообразность и цели тренинга асертивности, сценарий тренинга асертивности.
55. Специфика моделирования социальных ситуаций, игр и имитаций в тренинге асертивности.
56. Формирование навыка управления эмоционально-волевым состоянием и развитие уверенности в собственном поведении, мыслях и эмоциях у участников тренинга асертивности.

РЕПОЗИТОРИЙ БГПУ

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОФОРМЛЕНИЮ

ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

(основание: Инструкция по оформлению диссертации, автореферата и публикаций по теме диссертации (в редакции постановления Высшей аттестационной комиссии Республики Беларусь 15.08.2007 г. № 4))

Характеристика источника	Пример оформления
Один, два или три автора	Котаў, А.І. Гісторыя Беларусі і сусветная цывілізацыя / А.І. Котаў. – 2-е выд. – Мінск : Энцыклапедыкс, 2003. – 168 с.
	Шотт, А.В. Курс лекций по частной хирургии / А.В. Шотт, В.А. Шотт. – Минск : Асар, 2004. – 525 с.
	Чикатуева, Л.А. Маркетинг : учеб. пособие / Л.А. Чикатуева, Н.В. Третьякова ; под ред. В.П. Федько. – Ростов н/Д : Феникс, 2004. – 413 с.
	Дайнеко, А.Е. Экономика Беларуси в системе всемирной торговой организации / А.Е. Дайнеко, Г.В. Забавский, М.В. Василевская ; под ред. А.Е. Дайнеко. – Минск : Ин-т аграр. экономики, 2004. – 323 с.
Четыре и более авторов	Культурология : учеб. пособие для вузов / С.В. Лапина [и др.] ; под общ. ред. С.В. Лапиной. – 2-е изд. – Минск : ТетраСистемс, 2004. – 495 с.
	Комментарий к Трудовому кодексу Республики Беларусь / И.С. Андреев [и др.] ; под общ. ред. Г.А. Василевича. – Минск : Амалфея, 2000. – 1071 с.
	Основы геологии Беларуси / А.С. Махнач [и др.] ; НАН Беларуси, Ин-т геол. наук ; под общ. ред. А.С. Махнача. – Минск, 2004. – 391 с.
Коллективный автор	Сборник нормативно-технических материалов по энергосбережению / Ком. по энергоэффективности при Совете Министров Респ. Беларусь ; сост. А.В. Филипович. – Минск : Лоранж-2, 2004. – 393 с.
	Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Нац. комис. по устойчивому развитию Респ. Беларусь ; редкол.: Л.М. Александрович [и др.]. – Минск : Юнипак, 2004. – 202 с.
	Военный энциклопедический словарь / М-во обороны Рос. Федерации, Ин-т воен. истории ; редкол.: А.П. Горкин [и др.]. – М. : Большая рос. энцикл. : РИПОЛ классик, 2002. – 1663 с.
Многотомное издание	Гісторыя Беларусі : у 6 т. / рэдкал.: М. Касцюк (гал. рэд.) [і інш.]. – Мінск : Экаперспектыва, 2000–2005. – 6 т.
	Гісторыя Беларусі : у 6 т. / рэдкал.: М. Касцюк (гал. рэд.) [і інш.]. – Мінск : Экаперспектыва, 2000–2005. – Т. 3 : Беларусь у часы Рэчы Паспалітай (XVII–XVIII ст.) / Ю. Бохан [і інш.]. – 2004. – 343 с. ; Т. 4 : Беларусь у складзе Расійскай імперыі (канец XVIII–пачатак XX ст.) / М. Біч [і інш.]. – 2005. – 518 с.
	Багдановіч, М. Поўны збор твораў : у 3 т. / М. Багдановіч. – 2-е выд. – Мінск : Беларус. навука, 2001. – 3 т.

Характеристика источника	Пример оформления
Отдельный том в многотомном издании	Гісторыя Беларусі : у 6 т. / рэдкал.: М. Касцюк (гал. рэд.) [і інш.]. – Мінск : Экаперспектыва, 2000–2005. – Т. 3 : Беларусь у часы Рэчы Паспалітай (XVII–XVIII ст.) / Ю. Бохан [і інш.]. – 2004. – 343 с.
	Гісторыя Беларусі : у 6 т. / рэдкал.: М. Касцюк (гал. рэд.) [і інш.]. – Мінск : Экаперспектыва, 2000–2005. – Т. 4 : Беларусь у складзе Расійскай імперыі (канец XVIII–пачатак XX ст.) / М. Біч [і інш.]. – 2005. – 518 с.
	Багдановіч, М. Поўны збор твораў : у 3 т. / М. Багдановіч. – 2-е выд. – Мінск : Беларус. навука, 2001. – Т. 1 : Вершы, паэмы, пераклады, наследаванні, чарнавыя накіды. – 751 с.
	Российский государственный архив древних актов : путеводитель : в 4 т. / сост.: М.В. Бабич, Ю.М. Эскин. – М. : Археогр. центр, 1997. – Т. 3, ч. 1. – 720 с.
Законы и законодательные материалы	Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.). – Минск : Амалфея, 2005. – 48 с.
	Конституция Российской Федерации : принята всенар. голосованием 12 дек. 1993 г. : офиц. текст. – М. : Юрист, 2005. – 56 с.
	О нормативных правовых актах Республики Беларусь : Закон Респ. Беларусь от 10 янв. 2000 г. № 361-3 : с изм. и доп. : текст по состоянию на 1 дек. 2004 г. – Минск : Дикта, 2004. – 59 с.
	Инвестиционный кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 30 мая 2001 г. : одобр. Советом Респ. 8 июня 2001 г. : текст Кодекса по состоянию на 10 февр. 2001 г. – Минск : Амалфея, 2005. – 83 с.
Сборник статей, трудов	Информационное обеспечение науки Беларуси : к 80-летию со дня основания ЦНБ им. Я. Коласа НАН Беларуси : сб. науч. ст. / НАН Беларуси, Центр. науч. б-ка ; редкол.: Н.Ю. Березкина (отв. ред.) [и др.]. – Минск, 2004. – 174 с.
	Современные аспекты изучения алкогольной и наркотической зависимости : сб. науч. ст. / НАН Беларуси, Ин-т биохимии ; науч. ред. В.В. Лелевич. – Гродно, 2004. – 223 с.
Сборники без общего заглавия	Певзнер, Н. Английское в английском искусстве / Н. Певзнер ; пер. О.Р. Демидовой. Идеологические источники радиатора "роллс-ройса" / Э. Панофский ; пер. Л.Н. Житковой. – СПб. : Азбука-классика, 2004. – 318 с.
Материалы конференций	Глобализация, новая экономика и окружающая среда: проблемы общества и бизнеса на пути к устойчивому развитию : материалы 7 Междунар. конф. Рос. о-ва экол. экономики, Санкт-Петербург, 23–25 июня 2005 г. / С.-Петерб. гос. ун-т ; под ред. И.П. Бойко [и др.]. – СПб., 2005. – 395 с.
	Правовая система Республики Беларусь: состояние, проблемы, перспективы развития : материалы V межвуз. конф. студентов, магистрантов и аспирантов, Гродно, 21 апр. 2005 г. / Гродн. гос. ун-т ; редкол.: О.Н. Толочко (отв. ред.) [и др.]. – Гродно, 2005. – 239 с.
Инструкция	Инструкция о порядке совершения операций с банковскими пластиковыми карточками : утв. Правлением Нац. банка Респ. Беларусь 30.04.04 : текст по состоянию на 1 дек. 2004 г. – Минск : Дикта, 2004. – 23 с.
	Инструкция по исполнительному производству : утв. М-вом юстиции Респ. Беларусь 20.12.04. – Минск : Дикта, 2005. – 94 с.

Характеристика источника	Пример оформления
Учебно-методические материалы	Горбатов, Н.А. Общая теория государства и права в вопросах и ответах : учеб. пособие / Н.А. Горбатов ; М-во внутр. дел Респ. Беларусь, Акад. МВД. – Минск, 2005. – 183 с.
	Использование креативных методов в коррекционно-развивающей работе психологов системы образования : учеб.-метод. пособие : в 3 ч. / Акад. последиплом. образования ; авт.-сост. Н.А. Сакович. – Минск, 2004. – Ч. 2 : Сказкотерапевтические технологии. – 84 с.
	Корнеева, И.Л. Гражданское право : учеб. пособие : в 2 ч. / И.Л. Корнеева. – М. : РИОР, 2004. – Ч. 2. – 182 с.
	Философия и методология науки : учеб.-метод. комплекс для магистратуры / А.И. Зеленков [и др.] ; под ред. А.И. Зеленкова. – Минск : Изд-во БГУ, 2004. – 108 с.
Информационные издания	Реклама на рубеже тысячелетий : ретросп. библиогр. указ. (1998–2003) / М-во образования и науки Рос. Федерации, Гос. публич. науч.-техн. б-ка России ; сост.: В.В. Климова, О.М. Мещеркина. – М., 2004. – 288 с.
	Щадов, И.М. Технологическо-экономическая оценка экологизации угледобывающего комплекса Восточной Сибири и Забайкалья / И.М. Щадов. – М. : ЦНИЭИуголь, 1992. – 48 с. – (Обзорная информация / Центр. науч.-исслед. ин-т экономики и науч.-техн. информ. угол. пром-сти).
Каталог	Каталог жесткокрылых (Coleoptera, Insecta) Беларуси / О.Р. Александрович [и др.] ; Фонд фундам. исслед. Респ. Беларусь. – Минск, 1996. – 103 с.
	Памятные и инвестиционные монеты России из драгоценных металлов, 1921–2003 : каталог-справочник / ред.-сост. Л.М. Пряжникова. – М. : ИнтерКрим-пресс, 2004. – 462 с.
Авторское свидетельство	Инерциальный волнограф : а. с. 1696865 СССР, МКИ5 G 01 C 13/00 / Ю.В. Дубинский, Н.Ю. Мордашова, А.В. Ференц ; Казан. авиац. ин-т. – № 4497433 ; заявл. 24.10.88 ; опубл. 07.12.91 // Открытия. Изобрет. – 1991. – № 45. – С. 28.
Патент	Способ получения сульфокатионита : пат. 6210 Респ. Беларусь, МПК7 C 08 J 5/20, C 08 G 2/30 / Л.М. Ляхнович, С.В. Покровская, И.В. Волкова, С.М. Ткачев ; заявитель Полоц. гос. ун-т. – № а 0000011 ; заявл. 04.01.00 ; опубл. 30.06.04 // Афіцыйны бюл. / Нац. цэнтр інтэлектуал. уласнасці. – 2004. – № 2. – С. 174.
Стандарт	Безопасность оборудования. Термины и определения : ГОСТ ЕН 1070–2003. – Введ. 01.09.04. – Минск : Межгос. совет по стандартизации, метрологии и сертификации : Белорус. гос. ин-т стандартизации и сертификации, 2004. – 21 с.
Нормативно-технические документы	Национальная система подтверждения соответствия Республики Беларусь. Порядок декларирования соответствия продукции. Основные положения = Нацыянальная сістэма пацвярджэння адпаведнасці Рэспублікі Беларусь. Парадак дэкларавання адпаведнасці прадукцыі. Асноўныя палажэнні : ТКП 5.1.03–2004. – Введ. 01.10.04. – Минск : Белорус. гос. ин-т стандартизации и сертификации, 2004. – 9 с.
	Государственная система стандартизации Республики Беларусь. Порядок проведения экспертизы стандартов : РД РБ 03180.53–2000. – Введ. 01.09.00. – Минск : Госстандарт : Белорус. гос. ин-т стандартизации и сертификации, 2000. – 6 с.

Характеристика источника	Пример оформления
Препринт	<p>Губич, Л.В. Подходы к автоматизации проектно-конструкторских работ в швейной промышленности / Л.В. Губич. – Минск, 1994. – 40 с. – (Препринт / Акад. наук Беларуси, Ин-т техн. кибернетики ; № 3).</p> <p>Прогноз миграции радионуклидов в системе водосбор - речная сеть / В.В. Скурат [и др.]. – Минск, 2004. – 51 с. – (Препринт / НАН Беларуси, Объед. ин-т энергет. и ядер. исслед. – Сосны ; ОИЭЯИ-15).</p>
Отчет о НИР	<p>Разработка и внедрение диагностикума аденовирусной инфекции птиц : отчет о НИР (заключ.) / Всесоюз. науч.-исслед. ветеринар. ин-т птицеводства ; рук. темы А.Ф. Прохоров. – М., 1989. – 14 с. – № ГР 01870082247.</p> <p>Комплексное (хирургическое) лечение послеоперационных и рецидивных вентральных грыж больших и огромных размеров : отчет о НИР / Гродн. гос. мед. ин-т ; рук. В.М. Колтонюк. – Гродно, 1994. – 42 с. – № ГР 1993310.</p>
Депонированные научные работы	<p>Влияние деформации и больших световых потоков на люминесценцию монокристаллов сульфида цинка с микропорами / В.Г. Клюев [и др.] ; Воронеж. ун-т. – Воронеж, 1993. – 14 с. – Деп. в ВИНТИ 10.06.93, № 1620–В93 // Журн. приклад. спектроскопии. – 1993. – Т. 59, № 3/4. – С. 368.</p> <p>Сагдиев, А.М. О тонкой структуре субарктического фронта в центральной части Тихого океана / А.М. Сагдиев ; Рос. акад. наук, Ин-т океанологии. – М., 1992. – 17 с. – Деп. в ВИНТИ 08.06.92, № 1860–82 // РЖ : 09. Геофизика. – 1992. – № 11/12. – 11В68ДЕП. – С. 9.</p> <p>Широков, А.А. Исследование возможности контроля состава гальванических сред абсорбционно-спектроскопическим методом / А.А. Широков, Г.В. Титова ; Рос. акад. наук, Ульян. фил. ин-та радиотехники и электроники. – Ульяновск, 1993. – 12 с. – Деп. в ВИНТИ 09.06.93, № 1561–В93 // Журн. приклад. спектроскопии. – 1993. – № 3/4. – С. 368.</p>
Автореферат диссертации	<p>Иволгина, Н.В. Оценка интеллектуальной собственности : на примере интеллектуальной промышленной собственности : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 ; 08.00.05 / Н.В. Иволгина ; Рос. экон. акад. – М., 2005. – 26 с.</p> <p>Шакун, Н.С. Кірыла-Мяфодзіеўская традыцыя на Тураўшчыне : (да праблемы лакальных тыпаў старажытнаславянскай мовы) : аўтарэф. дыс. ... канд. філал. навук : 10.02.03 / Н.С. Шакун ; Беларус. дзярж. ун-т. – Мінск, 2005. – 16 с.</p>
Диссертация	<p>Анисимов, П.В. Теоретические проблемы правового регулирования защиты прав человека : дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.01 / П.В. Анисимов. – Н. Новгород, 2005. – 370 л.</p> <p>Лук'янюк, Ю.М. Сучасная беларуская філасофская тэрміналогія : (семантычныя і структурныя аспекты) : дыс. ... канд. філал. навук : 10.02.01 / Ю.М. Лук'янюк. – Мінск, 2003. – 129 л.</p>
Архивные материалы	<p>1. Архив Гродненского областного суда за 1992 г. – Дело № 4/8117. 2. Архив суда Центрального района г. Могилева за 2001 г. – Уголовное дело № 2/1577.</p>

Характеристика источника	Пример оформления
	<p>Центральный исторический архив Москвы (ЦИАМ).</p> <p>1. Фонд 277. – Оп. 1. – Д. 1295–1734. Дела о выдаче ссуды под залог имений, находящихся в Могилевской губернии (имеются планы имений) 1884–1918 гг.</p> <p>2. Фонд 277. – Оп. 1. – Д. 802–1294, 4974–1978, 4980–1990, 4994–5000, 5002–5013, 5015–5016. Дела о выдаче ссуды под залог имений, находящихся в Минской губернии (имеются планы имений) 1884–1918 гг.</p> <p>3. Фонд 277. – Оп. 2, 5, 6, 7, 8.</p>
Электронные ресурсы	<p>Театр [Электронный ресурс] : энциклопедия : по материалам изд-ва "Большая российская энциклопедия" : в 3 т. – Электрон. дан. (486 Мб). – М. : Кордис & Медиа, 2003. – Электрон. опт. диски (CD-ROM) : зв., цв. – Т. 1 : Балет. – 1 диск ; Т. 2 : Опера. – 1 диск ; Т. 3 : Драма. – 1 диск.</p> <p>Регистр СНГ – 2005 : промышленность, полиграфия, торговля, ремонт, транспорт, строительство, сельское хозяйство [Электронный ресурс]. – Электрон., текстовые дан. и прогр. (14 Мб). – Минск : Комлев И.Н., 2005. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).</p>
Ресурсы удаленного доступа	<p>Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – Режим доступа : http://www.pravo.by. – Дата доступа : 25.01.2006.</p> <p>Proceedings of a mini-symposium on biological nomenclature in the 21st century [Electronic resource] / ed. J.L. Reveal. – College Park M.D., 1996. – Mode of access : http://www.inform.ind.edu/PBI0/brum.html. – Date of access : 14.09.2005.</p>