

Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți
Facultatea de Științe ale Educației, Psihologie și Arte
Catedra de psihologie

CURRICULUM

la unitatea de curs

Psihologia influenței sociale

(denumirea unității de curs)

Ciclul II - studii superioare de master I

Codul și denumirea domeniului general de studii: 031 Științe sociale și comportamentale

Tipul programului: Master de profesionalizare

Denumirea specializării: Consiliere psihologică în instituții și organizații

Forma de învățământ: Învățământ cu frecvență

Autor:

Conf.univ., dr., Luminița Secrieru

(titlu didactic, titlu științific Prenume NUME)


(semnătura)

BALȚI, 2019

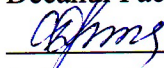
Discutat și aprobat la ședința Catedrei de psihologie
Procesul-verbal nr. 9, din 24.04.19
Șefa Catedrei de psihologie


(semnătura)

Conf.univ., dr., Silvia Briceag
(titlu didactic, titlu științific Prenume NUME)

Discutat și aprobat la ședința Consiliului Facultății de Științe ale Educației, Psihologie și Arte,
Procesul-verbal nr. 7, din 08.05.2019

Decanul Facultății de Științe ale Educației, Psihologie și Arte



(semnătura)

Conf.univ., dr., Lora Ciobanu

(titlu didactic, titlu științific Prenume NUME)



1. Informații de identificare a cursului

Facultatea: de Științe ale Educației, Psihologie și Arte

Catedra de psihologie

Domeniul general de studii: 031 Științe sociale și comportamentale

Domeniul de formare profesională la ciclul I/II: Master de profesionalizare

Denumirea specialității / programului de master: Consiliere psihologică în instituții și organizații

Administrarea unității de curs Psihologia influenței sociale

(denumirea unității de curs)

| Codul unității de curs / modulului | Credite ECTS | Total ore | Repartizarea Orelor | | | | Forma de evaluare | Limba de predare |
|------------------------------------|--------------|-----------|---------------------|-----------|-----------|-------------------|-------------------|------------------|
| | | | curs | Seminarii | laborator | studiu individual | | |
| F.03.O.014 | 5 | 150 | 20 | 20 | - | 110 | ex | rom |

Anul de studii și semestrul în care se studiază: anul II, semestrul 3

Statutul: disciplină obligatorie

2. Integrarea cursului în programul de studii

Cursul *Psihologia influenței sociale* întregeste pregătirea profesională a viitorilor specialiști în psihologie, ciclul II, studii superioare de master. Cursul are menirea să completeze și să dezvolte cunoștințele masteranzilor despre particularitățile psihice ale omului ca ființă social-culturală și cauzele comportamentului individual în situații sociale, impactul social asupra comportamentului individual în situații sociale, modul în care contextul social modifică în fapt percepția, memoria, gândirea, viața afectivă, relațiile interpersonale și aportul personal în inițierea unor fapte sociale.

Cursul oferă noțiuni și explicații pentru a înțelege influența socială, înfățișează problematica proceselor interpersonale, ceea ce constituie o componentă importantă a pregătirii de specialitate a masteranzilor.

3. Competențe prealabile

Pentru a studia acest curs masteranzii trebuie să posede: competențe de analiză a literaturii de specialitate, să posede capacități de analiză a teoriilor psihologice, de proiectare și aplicare a instrumentelor psihologice, a modalităților de cercetarea a fenomenelor psihice.

4. Competențe dezvoltate în cadrul cursului

CP1. Utilizarea în consultanță a unui cadru conceptual solid bazat pe cercetare, cunoașterea și respectarea standardelor profesionale și etice.

CP2. Evaluarea pentru selecție, dezvoltarea sau evaluarea persoanei; intervenții la nivelul angajatului pentru aspecte legate de post sau carieră, motivația pentru muncă și gestionarea rezistenței la schimbare.

CP4. Intervenții la nivel de grup pentru dezvoltarea competențelor angajaților (training; managementul conflictelor din cadrul grupului); dezvoltarea relațiilor interpersonale sănătoase și reducere a riscurilor psihosociale (agresivitatea interpersonală etc.).

CP5.Diagnoză organizațională: evaluări ale atitudinilor, gradului de satisfacție, managementul stresorilor de la nivel sistemic.

CP6. Evaluarea performanțelor: abordări legate de schimbare organizațională interpretarea diferențelor interculturale din organizații.

CT1. Asistența psihologică calificată prin interpretarea originală a abordărilor teoretice și aplicative din domeniul psihologiei.

CT2. Realizarea conexiunilor funcționale între reperele teoretice ale psihologiei cu domeniile înrudite în scopul soluționării obiectivelor profesionale.

CT3. Adaptarea mesajului / comunicării la diverse contexte profesionale, ținând cont de particularitățile subiecților implicați. Luarea deciziilor și monitorizarea activității în echipă

5. Finalitățile cursului

La finalul studierii disciplinei masterandul va fi capabil să:

- identifice și să aplice un cadru conceptual solid bazat pe cercetare, cunoașterea și respectarea standardelor profesionale și etice în cadrul influenței sociale.
- evalueze cauzele comportamentului individual în situații sociale;
- proiecteze experimente care să pună în vedere aspecte ale influenței sociale în diferite domenii de activitate și în viața cotidiană;
- intervină la nivel de grup prin traininguri, cu scopul îmbunătățirii relațiilor interpersonale în grup;
- evalueze atitudinile, gradul de satisfacție și să managerieze stresorii prin ședință de consiliere la nivel sistemic;
- să soluționeze obiectivele profesionale mizând pe reperele teoretice ale psihologiei influenței sociale
- individualizeze mesajele profesionale în luarea deciziilor și monitorizarea activității grupului.

6. Conținuturi

| Nr.c | Unitatile tematice ale cursului | Nr. de ore 40/110 | | | |
|------|--|---------------------------|------------|------------|------------|
| | | Studii cu frecvență la zi | | | |
| | | Prelegeri- | | Seminare | |
| | Plan (puncte de reper, aplicații practice pentru seminare) | Aud. 20 | Sid. 55 | Aud. 20 | Sid. 55 |
| 1. | <p>Precizări și distincții conceptuale</p> <p>1. Domeniul teoretic al influenței sociale 2. Istoria cercetărilor din domeniul influenței sociale</p> <p>Aplicații practice: -1/Referat: <i>“Influența socială și aria de extindere a ei”</i>; -2/Analiza unor cercetări experimentale care privesc abordarea psihosociologică a influenței sociale (sursa nr.7, p.79-130)</p> | 2 | 5 | 2 | 5 |
| 2. | <p>Conformismul ca modalitate de influențare socială.</p> <p>a) Conceptul de conformism; b) Cercetările lui Solomon Asch. c) Influența informațională și influența normativă d) Conformismul public și acceptare privată e/ Factorii situaționali și personali în conformism; e) Reacțiile grupale la non-conformism: <i>presiunile explicite & presiunile implicite</i>; f) Conformism <i>versus</i> independență</p> <p>Aplicații seminare: - Analizați sensurile termenului de conformism: a/Conformism ca trăsătură de personalitate b/Conformism ca schimbare cognitivă și comportamentală c/Conformism ca respectare a normelor de grup -Elaborarea eseului pe tema: <i>“Nonconformismul”</i> -Dezbatere: <i>„Influența socială și mizele ei în mediul școlar”</i></p> | 2 | 5 | 2 | 5 |
| 3 | Obediența ca proces social. | 2 | 5 | 2 | 5 |

| | | | | | |
|----------|--|----------|----------|----------|----------|
| | <ul style="list-style-type: none"> • Noțiunea de obediență; • Caracteristicile obedienței; • Experimentul lui S. Milgram. • Interpretarea teoretică a obedienței; • Corelate de personalitate ale obedienței; • Problema etică a cercetărilor cu referire la obediență. <p>Aplicații practice : 1/Ilustrați efectul obedienței din viața cotidiană prin scrierea unui mic articol 2/Schițați o cercetare asupra obedienței care să evite obiecțiile formulate din perspectiva eticii cercetării</p> | | | | |
| 4 | Normalizarea ca proces social | 2 | 5 | 2 | 5 |
| | a) Definiția normei; b) Normele de grup; c) Fenomenul de normalizare: - Conceptual de normalizare; - Caracteristicile normalizării; - Demersul experimental a lui M.Sherif (1935) - Consecințele procesului de normalizare; Aplicații practice: Sistematizarea argumentelor pentru dezbateră <i>“Aspecte pozitive și negative ale normalizării, în contextul consilierii psihologice”</i> | | | | |
| 5 | Influența minoritară ca modalitate de influențare socială. | 2 | 5 | 2 | 5 |
| | a) Noțiunea de influență minoritară; b) Efectele influenței minoritare; c) Forme de rezistență în fața minorității. Aplicații practice: - Elaborarea referatului pe tema: <i>“Influența minoritară – perspective în secolul nostru”</i> | | | | |

| | | | | | |
|---|--|---|---|---|---|
| 6 | <p>Atitudinea</p> <p>1.Schimbarea atitudinii prin disonanță cognitivă</p> <p>2.Schimbarea atitudinii prin persuasiune</p> <p>Aplicații practice:</p> <p>--1/ Lecturare Robert Cialdini „<i>Totul despre psihologia persuasiunii și Influențare</i>”, Editura Businessstech, 2008. Prezentare PPT a principiilor influenței analizate de autor.</p> <p>-2/Analiza rutei centrale și rutei periferice a persuasiunii</p> | 2 | 5 | 2 | 5 |
| 7 | <p>Structuri, procese de grup si influenta sociala</p> <p>1.Facilitatea sociala;</p> <ul style="list-style-type: none"> -Teoria impulsului; -Teoria fricii de evaluare; -Teoria distragere-conflict. <p>2.Frînarea socială-fenomen contrar facilitării sociale</p> <ul style="list-style-type: none"> - Efectul Ringelmann; -Echitarea rezultatelor; - Frica de evaluare; -Stabilirea standardelor personale și de grup; <p>3.Deindividualizarea;</p> <p>Aplicatii practice :</p> <p>1.Exercitii structurate in dinamica grupurilor “<i>priza de constiinta</i>”; “<i>stilul de animatie</i>”; “<i>exercitiu de antrenare in animarea unor grupuri</i>”; “<i>roluri jucate intr-un grup</i>” – sursa nr.20, p.224-258)</p> <p>2.Exemplificați prin exemple proprii teoria impulsului. Argumentați când această teorie vă va ajuta în cariera dvs.</p> <p>3. În rol de jurnaliști ce experiment ați realiza pentru a justifica rolul facilitării sociale;</p> | 2 | 5 | 2 | 5 |
| 8 | <p>Tehnici de influență interpersonală</p> | | | | |
| | <p>Tehnica „Piciorul în usa”.</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Experimentul princeps. Replici. b) Factori de influenta c) Explicatiile teoretice <p>Tehnica „Usa în nas”.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Experimentul initial si prelungirile sale. ➤ Analiza replicilor si a cîmpurilor de | 2 | 5 | 2 | 5 |

| | | | | | |
|----|--|---|----|---|----|
| | <p>utilizare.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Factorii ce favorizeaza tehnica Mecanisme psihologice de la baza efectului <p>Angajamentul. Tehnicile de influentare bazate pe angajament.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Angajamentul. Experimentul initial. • Tehnicile de influentare bazate pe angajament: Tehnica <i>low-ball</i>; Tehnica momelii (<i>Leurre; The lure</i>); • Teoria angajamentului aplicata schimbării comportamentelor. Principii. Aplicatii <p>Aplicatii practice: <i>„Usa în nas” sau „Piciorul în usa”</i>: analiza comparativa a eficacitatii. (Dezbateri) - <i>Aplicați teoria angajamentului la schimbarea comportamentelor (ex.reinsertia profesionala, aplicația în marketing, sanatate, etc)</i></p> | | | | |
| 9 | <p>Complezență prin inductie semantica</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tehnica <i>„chiar si-un ban ne-ar prinde bine...”</i> (<i>„un peu c'est mieux que rien”</i>) • Evocarea libertatii si manipularea. Tehnica <i>« sunteti liber sa... »</i> ; • Tehnica <i>« si asta nu e tot »</i> (<i>« ce n'est pas tout »</i>) • Tehnica etichetei personologice <p>Aplicații practice: 1. <i>Argumentați rolul cunoașterii acestor tehnici în formarea profesională</i></p> | 2 | 5 | 2 | 5 |
| 10 | <p>Complezență prin inductie nonverbală</p> <p>1/ Influenta tactilului: a/Influenta tactilului asupra supunerii; b/Tactilul si comportamenul într-o situatie de mediere; d/Mecanisme care explica efectul tactilului;</p> <p>2/Influenta privirii: a/Efectul privirii asupra supunerii; b/Mecanisme care explica efectul privirii;</p> <p>3/ Influenta zîmbetului: a/Efectul zîmbetului asupra cererilor; b/Mecanisme care explica efectul zîmbetului;</p> <p>Aplicații practice: -<i>Proiectarea unor experimente care să pună în vedere aspecte ale influenței sociale în diferite domenii de activitate și în viața cotidiană.</i></p> | 2 | 10 | 2 | 10 |

| | | | | | |
|--|---|--|--|--|--|
| | - Manipularea și rezistența la manipulare (dezbatere) - Căi practice de opunere la manipulare (discuții) - Lecturare Bogdan Ficeac „ <i>Tehnici de manipulare</i> ”, Editura Nemira, București, 2004. | | | | |
|--|---|--|--|--|--|

7. Strategii didactice

Expunerea, exemplul demonstrativ, dezbatere, sinteza cunoștințelor, descoperire dirijată, clarificare conceptuală, activități de grup, sinteza cunoștințelor, jocul de rol, evaluare prin prezentări orale, scrise și în format electronic.

8. Activități de studiu individual

| Timpul total (ore pe semestru) al activităților de studiu individual pretinse studentului | | | |
|---|----|----------------------------|----|
| <i>(completați cu zero activitățile care nu sunt cerute)</i> | | | |
| Descifrarea și studiul notițelor de curs | 10 | Pregătire prezentări orale | 10 |
| Studiu după manual, suport de curs | 10 | Pregătire examinare finală | 10 |
| Studiul bibliografiei minimale indicate | 10 | Consultații | 4 |
| Documentare suplimentară în bibliotecă | 10 | Documentare pe INTERNET | 10 |
| Activitate specifică de pregătire (ore) | 20 | | |
| Realizare teme, referate, eseuri, traduceri | 10 | | |
| Pregătire lucrări de control | 6 | | |
| Total: 110 ore | | | |

9. Evaluare: (forma, formula, exigente regulament, chestionar pentru proba evaluare finala, tematica tezelor de an)

Forma de evaluare: examen scris, formula : media evaluării curente/0,6+ nota ex /0,4=nota finală

10. Bibliografia

1. Boncu, S., (2003), *Psihologia influenței sociale*. Iași. Polirom
2. Boncu, S., (1999), *Psihologie și societate*. Iași. Polirom
3. Beauvois, J. L & Joule, R. V. (1981). *Soumission et Idéologies*. Presses Universitaires de France, Paris.
4. Burger, J. (1999). The foot-in-the-door compliance procedure : A multiple-process analysis and review. *Personality and Social Psychology Review*, 3, 303-325.

5. Chelcea, S., (2002), *Un secol de psihologie socială*. Iași. Polirom
6. Cialdini, R. (2008). „*Totul despre psihologia persuasiunii și Influențare*”, Editura Businessstech.
7. Doise, W., Deschamp, J.-C., Mugny, G., (1996), *Psihologie socială experimentală*, Iași, Polirom
8. Drozda-Senkowska, E., (1999), *Psihologie socială experimentală*, Iași, Eurocart
9. Duta, V. (2002). *Razboiul împotriva minții noastre. Tratat pentru modelarea psihicului uman și manipularea opiniei publice*. Editura și tipografia Icar. București
10. Ficeac, B. (2001). *Tehnici de manipulare*. Nemira. București.
11. Guéguen, N., (2001). Toucher et soumission à une requête : Répliques expérimentales en situation naturelle et évaluation de l'impact du statut. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 14, 113-158.
12. Guéguen, N. (2001). L'effet d'influence du toucher sur le comportement du consommateur : deux illustrations expérimentales en extérieur. *Direction et Gestion : La Revue des Sciences de Gestion*, 160, 20-32
13. Guéguen, N. (2004). L'effet du contact tactile sur l'acceptation de requêtes. Recherches expérimentales dans le paradigme de la soumission librement consentie. Dossier de synthèse en vue de l'obtention de l'habilitation à diriger des recherches.
14. Guéguen, N. (2007). *Psihologia manipularii și a supunerii*. Polirom. Iași.
15. Joule, R.V. & Beauvois, J.L. *La soumission librement consentie*. Paris, Presses Universitaires de France. 1998
16. Joule, R.V. & Beauvois, J.L. *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*. Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble. 2002.
17. Mucchielli, A. (2002). *Arta de a influența*. Polirom. Iași.
18. Милграм С. *Эксперимент в социальной психологии*. – СПб.: Издательство Питер, 2000. – 336 с.
19. Neculau, A. (coord.), (2003), *Manual de psihologie socială*. Iași. Polirom
20. Neculau, A., *Dinamica grupului și a echipei*, Editura Polirom, Iași, 2007.
21. Perez, J. A., și Boncu, Șt. (coord.), *Influența socială: texte alese*. Iași, Editura Universității “Al. I. Cuza”
22. Radu, I., Iluț, P., și Liviu, M., (1994), *Psihologie socială*, Cluj, EXE.
23. **Samson, L.** Recherches expérimentales dans le paradigme de la soumission librement consentie. *Revista de Psihologie Sociala, Buletinul Laboratorului de Psihologia Cîmpului Social*. 2011, nr.26 (II), Iași, Polirom, România, pp.92-108, ISSN: 1454-5667.
24. **Secrieru, L.** L'influence de la dimension culturelle individualisme-collectivisme sur la soumission sans pression. *Revista de Psihologie Sociala, Buletinul Laboratorului de Psihologia Cîmpului Social*. 2012, nr.30 (II), Iași, Polirom, România, pp.47-55, ISSN: 1454-5667.
25. **Secrieru, L.; Christopher J. Carpenter.** Examining Mindlessness and Friendliness in the Evoking-Freedom Compliance-Gaining Technique. *Communication Research Reports*. 2017, Vol.34, nr.4, pp. 1-8. DOI:10.1080/08824096.2017.1368473. ISSN: 0882-4096. To link to this article : <http://dx.doi.org/10.1080/08824096.2017.1368473>
26. **Secrieru, L.** Efectele cognitive și comportamentale ale unui contact tactil. În: *Revista Psihologie: Rev. șt.-practică (Categorie C)*. 2016, nr. 1-2, pp. 50-61. ISSN 1857-2502.
27. **Secrieru, L.** Impactul dimensiunii culturale asupra supunerii fără presiune. În: *Tradiție și inovare în cercetarea științifică: materialele colloquia professorum (ed.3)*, Bălți, 2014, pp. 50-58. ISBN 978-9975-50-135-4.
28. **Secrieru, L.** Psihologia socială: Note de curs// L. Secrieru ; Univ. de Stat „Alec Russo” din Bălți, Fac. de Științe ale Educației, Psihologie și Arte, Catedra de psihologie. – Bălți : [S.n.], 2017. – 177 p.
29. **Secrieru, L.** Impactul angajamentului asupra mesajului persuasiv. În: *Relavanța și calitatea formării universitare: competențe pentru prezent și viitor : Materialele Conf. șt.intern., Bălți, 2016. – Vol.II. - P.83-89. -ISBN 978-9975-50-178-1.*

Chestionar evaluare finală

1. Definiti influenta sociala și descrieti strategiile de influenta sociala cunoscute in grupa.
2. Descrieți complezența ca formă a influenței sociale
3. Analizați principiile influenței interpersonale eficiente
4. Definiti normalizarea și descrieti caracteristicile ei.
5. Descrieti demersul experimental a lui Sherif: efecte asupra normalizării.
6. Definiti influență minoritară și prezentați caracteristicile ei.
7. Descrieti influenta latentă a minorității.
8. Definiti conformismul și prezentați specificul acestuia.
9. Caracterizați tipurile de conformism: public și privat.
10. Prezentați importanța efectului Ash în studierea conformismului.
11. Definiti obediența și prezentați caracteristicile ei.
12. Descrieti efectul Milgram asupra obedienței.
13. Enumerați factorii care contribuie la diminuarea obedienței
14. Interpretați teoretic obediența
15. Descrieti efectul tehnicii de manipulare fara presiune “Picioarul în usa”. Prezentați experimentul princeps.
16. Descrieti factorii de influenta ai tehnicii “Picioarul în usa”.
17. Enumerați și caracterizați teoriile care explica efectul tehnicii “Picioarul în usa”
18. Descrieti efectul tehnicii de manipulare fara presiune “Usa în nas”. Prezentați experimentul initial.
19. Analizați replicile și câmpurile de utilizare a tehnicii de manipulare fara presiune “Usa în nas.
20. Enumerați și descrieti factorii ce favorizează tehnica “Usa în nas”.
21. Descrieti mecanismele psihologice de la baza efectului “usa în nas” : ipoteza concesiilor reciproce și teoria contrastelor perceptivă.
22. Descrieti mecanismele psihologice de la baza efectului “usa în nas” : teoria culpabilității.
23. Analizați comparativ eficacitatea tehnicilor : “Usa în nas “sau “Picioarul în usa” .
24. Definiti angajamentul și prezentați experimentele initiale.
25. Analizați ipoteza activării responsabilității în situația de angajament.
26. Caracterizați tehnica de influențare bazată pe angajament : efectul tehnicii low-ball;
27. Caracterizați tehnica de influențare bazată pe angajament : efectul tehnicii momelii.
28. Aplicați teoria angajamentului în schimbarea unor comportamente
29. Prezentați efectul tehnicii “Chiar și-un ban ne-ar prinde bine...”
30. Prezentați efectul tehnicii “Sunteți liber să...”
31. Descrieti mecanismul care declanșează efectul “Sunteți liber să...”
32. Descrieti efectul tehnicii etichetei psihologice
33. Prezentați influența tactilului asupra supunerii în cazul cererilor explicite.

34. Prezentați influența tactilului asupra supunerii în cazul cererilor implicite
35. Enumerați mecanismele care explică efectul tactilului.
36. Explicați efectul privirii asupra supunerii
37. Enumerați mecanismele care explică efectul privirii.
38. Explicați efectul zimbetului asupra supunerii.
39. Enumerați mecanismele care explică efectul zimbetului.
40. Analizați mecanismele de rezistență la manipulare.