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

CURRICULUM
la unitatea de curs

Tehnici de inducere a complezenţei

(denumirea unității de curs)

Ciclul I - studii superioare de licenta
Codul şi denumirea domeniului general de studii: 031 Ştiinţe sociale și comportamentale
Codul şi denumirea specialităţii: 0313.1 Psihologie
Forma de învăţământ: Învățământ cu frecvență

Autor:

Conf.univ., dr., Luminița Secrieru
(titlu didactic, titlu științific Prenume NUME)

_____
(semnătura)

BALȚI, 2018

Discutat şi aprobat la şedinţa Catedrei de psihologie
Procesul-verbal nr. 11 din 30.05.2018
Şefa Catedrei de psihologie _____ Conf.univ., dr., Silvia Briceag
(semnătura) *(titlu didactic, titlu ştiinţific Prenume NUME)*

Discutat şi aprobat la şedinţa Consiliului Facultăţii de Științe ale Educației, Psihologie și Arte,
Procesul-verbal nr. 8 din 28.06.2018

Decanul Facultăţii de Științe ale Educației, Psihologie și Arte
_____ Conf.univ., dr., Lora Ciobanu
(semnătura) *(titlu didactic, titlu ştiinţific 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: Psihologie
Denumirea specialității / programului de master: Psihologie

Administrarea unității de curs Tehnici de inducere a complezenţei
(denumirea unităţii de curs)

Codul unității de curs / modulului	Credite ECTS	Total ore	Repartizarea Orelor				Forma de evaluare	Limba de predare
			curs	seminarii	laborator	studiu individual		
S.05.A.143	4	120	30	30	-	60	ex	rom

Anul de studii și semestrul în care se studiază: anul III, semestrul 5

Statutul: disciplină la alegere

2. Integrarea cursului în programul de studii

Cursul *Tehnici de inducere a complezenţei* se constituie ca disciplină la alegere, care intregește pregătirea profesională a studenţilor la specialitatea Psihologie. Venind în întâmpinarea nevoii de eficientizare a pregătirii cadrelor de psihologi profesionişti, ea propune o viziune plurivalentă asupra *felului în care gândurile, sentimentele* şi *comportamentele indivizilor sunt influenţate de prezenţa actuală, imaginată sau implicată a celorlalţi*.

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 studenților.

3. Competențe prealabile

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

Competenţe dezvoltate în cadrul cursului

CP1. Operarea cu concepte fundamentale în domeniul psihologiei și utilizarea acestora în comunicarea profesională.
CP3. Evaluarea critică a situațiilor problematice și a soluțiilor posibile în psihologie.
CP4. Evaluarea psihologică a individului, grupului și organizației.
CP5. Proiectarea și realizarea intervențiilor psihologice.
CP6. Relaționarea și comunicarea interpersonală specifică domeniului psihologiei prin valorificarea informațiilor, vizind varii contexte socio-umane și de identitate națională.

CT1. Aplicarea principiilor, normelor şi valorilor eticii și deontologiei profesionale în cadrul propriei strategii de muncă.
CT2. Identificarea rolurilor şi responsabilităţilor într-o echipă plurispecializată şi aplicarea de tehnici de relaţionare şi muncă eficientă în cadrul echipei.
CT3. Identificarea oportunităţilor de formare continuă şi valorificarea eficientă a resurselor şi tehnicilor de învăţare pentru propria dezvoltare.

4. Finalităţile cursului

La finalul studierii disciplinei studentul va fi capabil să:

- să cunoască şi să înţeleagă strategiile psihologice de influenţare comportamentală şi mecanismul de functionare a lor;
- să evaluieze cauzele comportamentului individual in situatii sociale;
- să explice impactul contextului social asupra vieţii psihice şi comportamentului uman;
- să aplice teoria angajamentului în schimbarea comportamentelor;
- să proiecteze experimente care să pună în vedere aspecte ale influenţei sociale în diferite domenii de activitate şi în viaţa cotidiană;
- să manifeste atitudini responsabile faţă de domeniul ştiinţific şi didactic, pentru valorificarea optimă şi creativă a propriului potenţial în situaţii specifice cu respectarea principiilor şi a normelor de etică profesională;
- să comunice suportiv şi eficient cu actorii din cimpul profesional.

5. Conţinuturi

Nr.c	Unitatile tematice ale cursului	Nr. de ore 60			
		Studii cu frecvenţă la zi			
		Prelegeri- 30 ore		*Seminare 30 ore*	
	Plan (puncte de reper, aplicaţii practice pentru seminare)	Aud.	Sid	Aud.	Sid
1.	**Precizări şi distincţii conceptuale** 1. Complezenţa ca formă a influenţei sociale 2. Principiile influenţei interpersonale eficiente ***Aplicatii practice:*** *-1/* Lecturare Robert Cialdini „*Totul despre psihologia persuasiunii şi Influenţare",* Editura Businesstech, 2008. Prezentare PPT a principiilor influenţei analizate de autor. *-2/*Referat: "*Influenţa socială şi aria de extindere a ei*"; *-3/Analiza unor cercetări experimentale care privesc abordarea psihosociologică a influenţei sociale (sursa nr.19, p.79-130)*	2	2	2	2
2.	**Conformismul ca modalitate de influenţare socială.**	2	2	2	2

	a) Conceptul de conformism; b) Cercetările lui S. Asch. c) Influenţa informaţională şi influenţa normativă d) Conformismul public și acceptare privată e/ Factorii situationali si personali in conformism; e) Reactiile grupale la non-conformism: *presiunile explicite & presiunile implicite*; f) Conformism *versus* independenţă **Aplicaţii seminare:** *-Elaborarea eseului pe tema: "Nonconformismul"* *- Crearea unei secvenţe experimentale prin care să argumenteze că indivizii sunt conformişti*				
3	**Obedienţa ca proces social.**	4	4	4	4
	• Noţiunea de obedienţă; Caracteristicile obedienţei; • Experimentul lui S. Milgram. • Interpretarea teoretica a obedientei; • Corelate de personalitate ale obedientei; • Problema etică a cercetarilor cu referire la obedienţă. **Aplicatii practice** *:* *1/Ilustraţi efectul obedienţei din viaţa cotidiană prin scrierea unui mic articol* *2/Schiţaţi o cercetare asupra obedienţei care să evite obiecţiile formulate din perspectiva eticii cercetării*				
	Analiza determinanţilor supunerii a/Efectele situaţionale asupra supunerii faţă de autoritate b/Factorii dispoziţionali şi supunerea				
4	**Normalizarea ca proces social**	2	2	2	2
	a) Definiţia normei; b) Normele de grup; c) Fenomenul de normalizare: - Conceptual de normalizare; - Caracteristicile normalizării; -Demersul experimental a lui M.Sherif (1935) - Consecinţele procesului de normalizare; **Aplicaţii practice:**				

	Sistematizarea argumentelor pentru dezbaterea "*Aspecte pozitive şi negative ale normalizării*";				
5	**Influenţa minoritară ca modalitate de influenţare socială.**	2	2	2	2
	a) Noţiunea de influenţă minoritară; b) Efectele influenţei minoritare; c) Consistenta- atuul minoritatii; d) Teoria conversiunii; e) Forme de rezistenta in fata minoritatii. **Aplicaţii practice:** *Elaborarea referatului pe tema: "Influenţa minoritară – perspective în secolul nostru"*				
6	**Tehnicile de inducere a complezenţei**				
	Tehnica „*Piciorul în usa*". a) Tehnica „*Piciorului în usa*". Experimentul princeps. Replici. b) Factori de influenta ai „*Piciorului în usa*". c) Explicatiile teoretice ale „*Piciorului în usa*": (Teoria autoperceptiei; Teoria angajamentului; Teoria contrastului; Teoria învatarii sociale si a consolidarii; Teoria promovarii sinelui) ***Aplicatii practice**:* *Reusitele si esecurile tehnicii „Piciorului în usa" (Dezbateri)*	2	2	2	2
	Tehnica „*Usa în nas*". ➢ Experimentul initial si prelungirile sale. ➢ Analiza replicilor si a cîmpurilor de utilizare. ➢ Factorii ce favorizeaza tehnica „*Usa în nas*". ➢ Mecanismele psihologice de la baza efectului „*Usa în nas*" ***Aplicatii practice**:* *„Usa în nas" sau „Piciorul în usa": analiza comparativa a eficacitatii. (Dezbateri)*	2	2	2	2
	Angajamentul. **Tehnicile de influentare bazate pe angajament.** • Angajamentul. Experimentul initial. • Tehnicile de influentare bazate pe angajament: Tehnica *low-ball;* Tehnica momelii *(Leurre; The lure*);	4	4	4	4

	• Teoria angajamentului aplicata schimbării comportamentelor. Principii. Aplicatii ***Aplicatii practice:*** *Aplicaţi teoria angajamentului la schimbarea comportamentelor (ex.comportamentul ecologic, reinsertia profesionala, aplicaţia în marketing, sanatate, etc)*				
	Complezenţă prin inductie semantica • Tehnica „*chiar si-un ban ne-ar prinde bine...”(„un peu c'est mieux que rien”)* • Evocarea libertatii si manipularea. Tehnica « *sunteti liber sa…* » ; • Tehnica « *si asta nu e tot* » *(« ce n'est pas tout »)* • Tehnica etichetei personologice ***Aplicații practice:*** 1. *Descrieți exemple de tehnici pe care le-ați aplicat sau cărora le-ați căzut victime.* 2. *Argumentați rolul cunoașterii acestor tehnici în formarea profesională*	2	2	2	2
	Complezenţă prin inductie nonverbală **1/ Influenta tactilului**: a/Influenta tactilului asupra supunerii; b/Tactilul si comportamentul consumatorului; c/Tactilul si comportamenul într-o situatie de mediere; d/Mecanismele care explica efectul tactilului; **2/Influenta privirii:** a/Efectul privirii asupra supunerii; b/Mecanismele care explica efectul privirii; **3/ Influenta zîmbetului:** a/Efectul zîmbetului asupra cererilor; b/Mecanismele care explica efectul zîmbetului; ***Aplicaţii practice:*** *-Proiectarea unor experimente care să pună în vedere aspecte ale influenţei sociale în diferite domenii de activitate şi în viaţa cotidiană.*	6	6	6	6
7	**Rezistenţa la manipulare** ***Aplicaţii practice***: Lecturare Bogdan Ficeac „*Tehnici de manipulare”,* Editura Nemira, Bucureşti, 2004.	2	2	2	2

6. Strategii didactice

Expunerea, exemplul demonstrativ, dezbatere, sinteza cunoştinţelor, descoperire dirijată, clarificare conceptuală, activităţi de grup, sinteza cunoştinţelor, jocul de rol, evaluare prin prezentări orale, scrise şi în format electronic.

7. Activităţi de studiu individual

Timpul total (ore pe semestru) al activităţilor de **studiu individual** pretinse studentului *(completaţi cu zero activităţile care nu sunt cerute)*			
Descifrarea şi studiul notiţelor de curs	7	Pregătire prezentări orale	5
Studiu după manual, suport de curs	5	Pregătire examinare finală	8
Studiul bibliografiei minimale indicate	7	Consultaţii	2
Documentare suplimentară în bibliotecă	8	Documentare pe INTERNET	5
Activitate specifică de pregătire (ore)	5		
Realizare teme, referate, eseuri, traduceri **Total 60 ore**	8		

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

Forma de evaluare - examen scris; formula: media reuşitei curente/0,6 + nota examen/0,4=nota finală.

10. Bibliografia

1. Boncu, S., (2003), *Psihologia influenţei sociale*. Iaşi. Polirom
2. Boncu, S., (1999), *Psihologie şi societate*. Iaşi. 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*. Iaşi. Polirom
6. Cialdini, R. (2008). „*Totul despre psihologia persuasiunii şi Influenţare”*, Editura Businesstech.
7. Doise, W., Deschamp, J.-C., Mugny, G., (1996), *Psihologie socială experimentală,* Iaşi, Polirom
8. Drozda-Senkowska, E., (1999), *Psihologie socială experimentală,* Iaşi, Eurocart
9. Duta, V. (2002). *Razboiul împotriva mintii noastre. Tratat pentru modelarea psihicului uman si manipularea opiniei publice.* Editura si tipografia Icar. Bucuresti
10. Ficeac, B. (2001). *Tehnici de manipulare*. Nemira. Bucuresti.

11. Guéguen, N., (2001). Toucher et soumission à une requête : Réplications 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 si a supunerii*. Polirom. Iasi.
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 influenta*. Polirom. Iasi.
18. Милграм С. *Эксперимент в социальной психологии*. – СПб.: Издательство Питер, 2000. – 336 с.
19. Neculau, A. (coord.), (2003), *Manual de psihologie socială*. Iaşi. Polirom
20. Perez, J. A., şi Boncu, Şt. (coord.), *Influenţa socială: texte alese*. Iaşi, Editura Universităţii "Al. I. Cuza"
21. Radu, I., Iluţ, P., şi Liviu, M., (1994), *Psihologie socială*, Cluj, EXE.
22. **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), Iasi, Polirom, România, pp.92-108, ISSN: 1454-5667.
23. **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), Iasi, Polirom, România, pp.47-55, ISSN: 1454-5667.
24. **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
25. **Secrieru, L**. Efectele cognitive şi comportamentale ale unui contact tactil. În : *Revista Psihologie: Rev. şt.-practică (Categoria C)*. 2016, nr. 1-2, pp. 50-61. ISSN 1857-2502.
26. **Secrieru, L.** Impactul dimensiunii culturale asupra supunerii fara presiune. În: Tradiţie şi inovare în cercetarea ştiinţifică: materialele colloquia professorum (ed.3), Bălţi, 2014, pp. 50-58. ISBN 978-9975-50-135-4.
27. **Secrieru, L**. Psihologia socială: Note de curs// L. Secrieru ; Univ. de Stat „Alecu Russo" din Bălţi, Fac. de Ştiinţe ale Educaţiei, Psihologie şi Arte, Catedra de psihologie. – Bălţi : [S.n.], 2017. – 177 p.
28. **Secrieru, L.** Impactul angajamentului asupra mesajului persuasiv. În: Relavanţa şi calitatea formării universitare: competenţe pentru prezent şi viitor : Materialele Conf. şt.intern., Bălţi, 2016. – Vol.II. - P.83-89. -ISBN 978-9975-50-178-1.

Chestionar evaluare finală

dr.conf.univ. Secrieru Luminița

1. Definiti influenta sociala şi descrieti strategiile de influenta sociala cunoscute in grupa.
2. Descrieţi complezenţa ca formă a influenţei sociale
3. Analizaţi principiile influenţei interpersonale eficiente
4. Definiti normalizarea şi descrieti caracteristicile ei.
5. Descrieti demersul experimental a lui Sherif: efecte asupra normalizării.
6. Definiti influenţă minoritară şi prezentati caracteristicile ei.
7. Descrieti influenta latenta a minoritatii.
8. Definiti conformismul şi prezentati specificul acestuia.
9. Caracterizati tipurile de conformism: public şi privat.
10. Prezentati importanţa efectului Ash în studierea conformismului.
11. Definiti obedienţa şi prezentati caracteristicile ei.
12. Descrieti efectul Milgram asupra obedienţei.
13. Enumerati factorii care contribuie la diminuarea obedientei
14. Interpretati teoretic obedienta
15. Descrieti efectul tehnicei de manipulare fara presiune “Piciorul în usa”. Prezentati experimentul princeps.
16. Descrieti factorii de influenta ai tehnicii “Piciorului în usa”.
17. Enumerati si caracterizati teoriile care explica efectul tehnicii “Piciorului în usa”
18. Descrieti efectul tehnicei de manipulare fara presiune “Usa în nas”. Prezentati experimentul initial.
19. Analizati replicile si cîmpurile de utilizare a tehnicii de manipulare fara presiune “Usa în nas.
20. Enumerati si descrieti factorii ce favorizeaza tehnica “Usa în nas”.
21. Descrieti mecanismele psihologice de la baza efectului “usa în nas” : ipoteza concesiilor reciproce si teoria contrastelor perceptive.
22. Descrieti mecanismele psihologice de la baza efectului “usa în nas” : teoria culpabilitatii.
23. Analizati comparativ eficacitatea tehnicilor : “Usa în nas “sau “Piciorul în usa” .
24. Definiti angajamentul si prezentati experimentele initiale.
25. Analizati ipoteza activarii responsabilitatii in situatia de angajament.
26. Caracterizati tehnica de influentare bazata pe angajament : efectul tehnicii low-ball;
27. Caracterizati tehnica de influentare bazata pe angajament : efectul tehnicei momelii.
28. Aplicati teoria angajamentului in shimbarea unor comportamente
29. Prezentati efectul tehnicei “Chiar si-un ban ne-ar prinde bine…”
30. Prezentati efectul tehnicei “Sunteti liber sa…”
31. Descrieti mecanismul care declanseaza efectul “Sunteti liber sa…”
32. Descrieti efectul tehnicii etichetei personologice
33. Prezentati influenta tactilului asupra supunerii in cazul cererilor explicite.
34. Prezentati influenta tactilului asupra supunerii in cazul cererilor implicite
35. Enumerati mecanismele care explica efectul tactilului.
36. Explicati efectul privirii asupra supunerii
37. Enumerati mecanismele care explica efectul privirii.
38. Explicati efectul zimbetului asupra supunerii.
39. Enumerati mecanismele care explica efectul zimbetului.
40. Analizaţi mecanismele de rezistenţă la manipulare.