

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

CURRICULUM

la unitatea de curs

Tehnici de inducere a competenței

(denumirea unității de curs)

Ciclul I - studii superioare de licență

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

Codul și denumirea specialității: 0313.1 Psihologie

Forma de învățământ: Învățământ cu frecvență

Autor:

Conf.univ., dr., Luminița Secrieru

(titlu didactic, titlu științific Prenume NUME)

(semnătura)

BALȚI, 2018

Discutat și aprobat la ședința Catedrei de psihologie

Procesul-verbal nr. 11 din 30.05.2018

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. 8 din 28.06.2018

Decanul Facultății de Științe ale Educației, Psihologie și Arte

Conf.univ., dr., Lora Ciobanu

(semnătura)

(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: Psihologie

Denumirea specialității / programului de master: Psihologie

Administrarea unității de curs Tehnici de inducere a complezenței

(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		
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 complezenței* se constituie ca disciplină la alegere, care întregeste pregătirea profesională a studenților la specialitatea Psihologie. Venind în întâmpinarea nevoii de eficientizare a pregătirii cadrelor de psihologi profesioniști, ea propune o viziune plurivalentă asupra *felului în care gândurile, sentimentele și comportamentele indivizilor sunt influențate de prezența actuală, imaginată sau implicată a celorlalți*.

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 studenții 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 cercetare a fenomenelor psihice.

Competențe 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 și valorilor eticii și deontologiei profesionale în cadrul propriei strategii de muncă.
- CT2.** Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei.
- CT3.** Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare.

4. Finalitățile cursului

La finalul studierii disciplinei studentul va fi capabil să:

- să cunoască și să înțeleagă strategiile psihologice de influențare comportamentală și mecanismul de functionare a lor;
- să evalueze cauzele comportamentului individual în situații sociale;
- să explice impactul contextului social asupra vieții psihice și comportamentului uman;
- să aplice teoria angajamentului în schimbarea comportamentelor;
- să proiecteze experimente care să pună în vedere aspecte ale influenței sociale în diferite domenii de activitate și în viața cotidiană;
- să manifeste atitudini responsabile față de domeniul științific și didactic, pentru valorificarea optimă și creativă a propriului potențial în situații specifice cu respectarea principiilor și a normelor de etică profesională;
- să comunice suportiv și eficient cu actorii din cimpul profesional.

5. Conținuturi

Nr.c	Unitatile tematice ale cursului	Nr. de ore 60			
		Studii cu frecvență la zi			
		Prelegeri- 30 ore		Seminare 30 ore	
	Plan (puncte de reper, aplicații practice pentru seminare)	Aud.	Sid	Aud.	Sid
1.	Precizări și distincții conceptuale 1. Complezența ca formă a influenței sociale 2. Principiile influenței interpersonale eficiente Aplicatii practice: -1/ Lecturare Robert Cialdini „Totul despre psihologia persuasiunii și Influențare”, Editura Businessstech, 2008. Prezentare PPT a principiilor influenței analizate de autor. -2/Referat: “Influența socială și aria de extindere a ei”; -3/Analiza unor cercetări experimentale care privesc abordarea psihosociologică a influenței sociale (sursa nr.19, p.79-130)	2	2	2	2
2.	Conformismul ca modalitate de influențare socială.	2	2	2	2

	a) Conceptul de conformism; b) Cercetările lui S. 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 versus independență Aplicații seminare: -Elaborarea eseului pe tema: <i>“Nonconformismul”</i> - Crearea unei secvențe experimentale prin care să argumenteze că indivizii sunt conformiști				
3	Obediența ca proces social.	4	4	4	4
	• 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. Aplicații practice : 1/<i>Ilustrați efectul obedienței din viața cotidiană prin scrierea unui mic articol</i> 2/<i>Schițați o cercetare asupra obedienței care să evite obiecțiile formulate din perspectiva eticii cercetării</i>				
	Analiza determinantilor supunerii a/Efectele situaționale asupra supunerii față de autoritate b/Factorii dispoziționali și supunerea				
4	Normalizarea ca proces social	2	2	2	2
	a) Definiția normei; b) Normele de grup; c) Fenomenul de normalizare: - Conceptual de normalizare; - Caracteristicile normalizării; - Demersul experimental al lui M.Sherif (1935) - Consecințele procesului de normalizare; Aplicații practice:				

	Sistematizarea argumentelor pentru dezbaterea “ <i>Aspecte pozitive și negative ale normalizării</i> ”;				
5	Influența minoritară ca modalitate de influențare socială.	2	2	2	2
	a) Noțiunea de influență minoritară; b) Efectele influenței minoritare; c) Consistența- atitudinea minorității; d) Teoria conversiunii; e) Forme de rezistență în fața minorității. Aplicații practice: <i>Elaborarea referatului pe tema: “Influența minoritară – perspective în secolul nostru”</i>				
6	Tehnicile de inducere a competenței				
	Tehnica „Picioarul în usa”. a) Tehnica „Picioarul în usa”. Experimentul princeps. Replici. b) Factori de influență ai „Picioarul în usa”. c) Explicațiile teoretice ale „Picioarul în usa”: (Teoria autopercepției; Teoria angajamentului; Teoria contrastului; Teoria învățării sociale și a consolidării; Teoria promovării sinei) Aplicații practice: <i>Reușitele și eșecurile tehnicii „Picioarul în usa” (Dezbateri)</i>	2	2	2	2
	Tehnica „Usa în nas”. ➤ Experimentul inițial și prelungirile sale. ➤ Analiza replicilor și a câmpurilor de utilizare. ➤ Factorii ce favorizează tehnica „Usa în nas”. ➤ Mecanismele psihologice de la baza efectului „Usa în nas” Aplicații practice: <i>„Usa în nas” sau „Picioarul în usa”: analiză comparativă a eficacității. (Dezbateri)</i>	2	2	2	2
	Angajamentul. Tehnicile de influențare bazate pe angajament. • Angajamentul. Experimentul inițial. • Tehnicile de influențare bazate pe angajament: Tehnica <i>low-ball</i>; Tehnica momelii (<i>Leurre</i>; <i>The lure</i>);	4	4	4	4

	Teoria angajamentului aplicata schimbării comportamentelor. Principii. Aplicatii Aplicatii practice: <i>Aplicați teoria angajamentului la schimbarea comportamentelor (ex.comportamentul ecologic, reinsertia profesionala, aplicația în marketing, sanatate, etc)</i>				
	Complezență prin inducție 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. <i>Descrieți exemple de tehnici pe care le-ați aplicat sau cărora le-ați căzut victime.</i> 2. <i>Argumentați rolul cunoașterii acestor tehnici în formarea profesională</i>	2	2	2	2
	Complezență prin inducție 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; 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>	6	6	6	6
7	Rezistența la manipulare Aplicații practice: Lecturare Bogdan Ficeac „Tehnici de manipulare”, Editura Nemira, București, 2004.	2	2	2	2

6. 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.

7. Activități de studiu individual

Timpu 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	7	Pregătire prezentări orale	5
Studiu după manual, suport de curs	5	Pregătire examinare finală	8
Studiul bibliografiei minimale indicate	7	Consultații	2
Documentare suplimentară în bibliotecă	8	Documentare pe INTERNET	5
Activitate specifică de pregătire (ore)	5		
Realizare teme, referate, eseuri, traduceri	8		
Total 60 ore			

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

Forma de evaluare - examen scris; formula: media reușitei curente/0,6 + nota examen/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 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*. Iași. Polirom
20. Perez, J. A., și Boncu, Șt. (coord.), *Influența socială: texte alese*. Iași, Editura Universității "Al. I. Cuza"
21. Radu, I., Iluț, P., și 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 și comportamentale ale unui contact tactil. În : *Revista Psihologie: Rev. șt.-practică (Categorie C)*. 2016, nr. 1-2, pp. 50-61. ISSN 1857-2502.
26. **Secrieru, L.** Impactul dimensiunii culturale asupra supunerii fara presiune. În: *Tradiție și inovare în cercetarea științifică: materialele colloquia professorum (ed.3)*, Bălți, 2014, pp. 50-58. ISBN 978-9975-50-135-4.
27. **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.
28. **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

dr.conf.univ. Secieru Luminița

1. Definiți influența socială și descrieți strategiile de influență socială cunoscute în grupă.
2. Descrieți complicitatea ca formă a influenței sociale
3. Analizați principiile influenței interpersonale eficiente
4. Definiți normalizarea și descrieți caracteristicile ei.
5. Descrieți demersul experimental al lui Sherif: efecte asupra normalizării.
6. Definiți influență minoritară și prezentați caracteristicile ei.
7. Descrieți influența latentă a minorității.
8. Definiți conformismul și prezentați specificul acestuia.
9. Caracterizați tipurile de conformism: public și privat.
10. Prezentați importanța efectului Ash în studierea conformismului.
11. Definiți obediența și prezentați caracteristicile ei.
12. Descrieți efectul Milgram asupra obedienței.
13. Enumerați factorii care contribuie la diminuarea obedienței
14. Interpretați teoretic obediența
15. Descrieți efectul tehnicii de manipulare fără presiune “Piciorul în usă”. Prezentați experimentul princeps.
16. Descrieți factorii de influență ai tehnicii “Piciorul în usă”.
17. Enumerați și caracterizați teoriile care explică efectul tehnicii “Piciorul în usă”
18. Descrieți efectul tehnicii de manipulare fără presiune “Usă în nas”. Prezentați experimentul inițial.
19. Analizați replicile și condițiile de utilizare a tehnicii de manipulare fără presiune “Usă în nas”.
20. Enumerați și descrieți factorii care favorizează tehnica “Usă în nas”.
21. Descrieți mecanismele psihologice de la baza efectului “usă în nas”: ipoteza concesiilor reciproce și teoria contrastelor perceptive.
22. Descrieți mecanismele psihologice de la baza efectului “usă în nas”: teoria culpabilității.
23. Analizați comparativ eficacitatea tehnicilor: “Usă în nas” sau “Piciorul în usă”.
24. Definiți angajamentul și prezentați experimentele inițiale.
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. Descrieți mecanismul care declanșează efectul “Sunteți liber să...”
32. Descrieți 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.