

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского»**

Институт международных отношений и мировой истории

УТВЕРЖДЕНО

решением президиума Ученого совета ННГУ

протокол № 1 от 16.01.2024 г.

Рабочая программа дисциплины

Суггестивные технологии в коммуникации

Уровень высшего образования

Бакалавриат

Направление подготовки / специальность

42.03.01 - Реклама и связи с общественностью

Направленность образовательной программы

Реклама и связи с общественностью в политике и коммерции

Форма обучения

очная, заочная

г. Нижний Новгород

2024 год начала подготовки

1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.В.07 Суггестивные технологии в коммуникации относится к части, формируемой участниками образовательных отношений образовательной программы.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства	
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	Для текущего контроля успеваемости	Для промежуточной аттестации
<i>УК-1: Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач</i>	<i>УК-1.1: Знает принципы сбора, отбора и обобщения информации.</i>	<i>УК-1.1: Знать методы и принципы сбора, отбора и обобщения информации Уметь соотносить разнородные явления и систематизировать их в рамках избранных видов профессиональной деятельности Владеть навыками системного и критического мышления в процессе сбора и хранения информации</i>	<i>Задания Ролевая игра Тест</i>	<i>Зачёт: Контрольные вопросы</i>
<i>ПК-1: Способен организовывать процесс создания коммуникационного продукта и (или) мероприятия</i>	<i>ПК-1.1: Выполняет функционал линейного менеджера в рамках текущей деятельности отдела по рекламе и (или) связям с общественностью и (или) при реализации коммуникационного проекта по рекламе и связям с общественностью</i>	<i>ПК-1.1: Знать основные теоретические и практические аспекты планирования и организации коммуникационных кампаний и мероприятий; специфику организации и функционирования отдела рекламы и отдела по связям с общественностью в различных структурах Уметь выполнять функционал линейного менеджера в рамках текущей деятельности отдела по рекламе и (или) связям с общественностью и (или) при реализации коммуникационного проекта по рекламе и связям с</i>	<i>Задания Ролевая игра Тест</i>	<i>Зачёт: Контрольные вопросы</i>

		<p>общественностью; осуществлять профессиональные функции в рамках деятельности отдела рекламы и отдела по связям с общественностью в различных структурах Владеть практическими навыками участия в планировании и организации коммуникационных кампаний и мероприятий; анализа и самоанализа в системе реализации профессиональных функций в процессе деятельности отдела рекламы и отдела по связям с общественностью в различных структурах</p>		
--	--	--	--	--

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная	заочная
Общая трудоемкость, з.е.	2	2
Часов по учебному плану	72	72
в том числе		
аудиторные занятия (контактная работа):		
- занятия лекционного типа	32	6
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	16	2
- КСР	1	1
самостоятельная работа	23	59
Промежуточная аттестация	0	4
	Зачёт	Зачёт

3.2. Содержание дисциплины

(структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и виды учебных занятий)

Наименование разделов и тем дисциплины	Всего (часы)	в том числе			
		Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них			Самостоятельная работа обучающегося, часы
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа (практические занятия/лабораторные работы), часы	Всего	

	о ф о	з ф о	о ф о	з ф о	о ф о	з ф о	о ф о	з ф о	о ф о	з ф о
Тема 1. Суггестия, как психологическое воздействие в коммуникации	21	21	10	2	4		14	2	7	19
Тема 2. Теоретические подходы, исследующие проблему некритического принятия информации	26	22	11	2	6		17	2	9	20
Тема 3. Манипулятивное воздействие и техники противодействия	24	24	11	2	6	2	17	4	7	20
Аттестация	0	4								
КСР	1	1					1	1		
Итого	72	72	32	6	16	2	49	9	23	59

Содержание разделов и тем дисциплины

Тема 1. Суггестия, как психологическое воздействие в коммуникации. Виды внушения: прямое и косвенное; вербальное и невербальное. Проблема конструктивного и деструктивного воздействия. Неосознаваемое воздействие вербальных и невербальных сообщений. Сравнительная характеристика суггестивного и маркетингового подходов: исторические условия возникновения, основные теоретические, методологические и психологические концепции, прикладная направленность, основные задачи исследований. Использование суггестивных технологий в социальных практиках.

Тема 2. Теоретические подходы, исследующие проблему некритического принятия информации. Факторы внушаемости человека. Структура личности в концепции З. Фрейда. Роль инстинктов и защитных механизмов на поведение человека. К. Юнг о коллективном бессознательном и архетипах. Использование теории архетипов в современных маркетинговых коммуникациях. Социально-когнитивный подход об осознаваемом и неосознаваемом в процессах обработки информации. Суггестия как подпороговое воздействие. Роль эмоций, ассоциаций, стереотипов и стереотипных эффектов на процессы переработки информации. Влияние контекста на принятие информации. Эвристическое мышление как неосознанное принятие решений на основании жизненного опыта, инстинктивных и интуитивных импульсов.

Тема 3. Манипулятивное воздействие и техники противодействия. Манипуляция как вид социального влияния. Способы подачи информации с целью оказания манипулятивного воздействия. Внутренний мир манипулятора и его жертвы в работах Э. Берна, Э. Шострома, Э. Фромма. Характеристика тактических приемов манипуляторов и способы их предотвращения. Манипуляции в массовых коммуникациях. Манипулятивные методы воздействия на аудиторию: умолчание (утаивание, блокирование, сокрытие) информации; селекция информации; искажение информации; драматизация, эмоциональные ярлыки; референтность; апелляция к авторитетам, игра на эмоциональном состоянии. Приемы информационного противостояния с использованием суггестивных технологий в пропаганде, пиар и рекламе. Проблема воздействия манипулятивных технологий на личность.

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя подготовку к контрольным вопросам и заданиям для текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведенным в п. 5.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используются:

- электронный курс "Игровые технологии в рекламе и связях с общественностью" (<https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=11718>).

5. Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

5.1 Типовые задания, необходимые для оценки результатов обучения при проведении текущего контроля успеваемости с указанием критериев их оценивания:

5.1.1 Типовые задания (оценочное средство - Задания) для оценки сформированности компетенции УК-1:

Задание 1. Прочитайте информацию из раздаточного материала. Какую известную сказку (сказочный сценарий) вам напомнил приведенная в раздаточном материале ситуация? Распишите героев ситуации с точки зрения сказочных персонажей, их характеров и мотивов поведения. В каких ролях выступают герои истории, какой характер носят трансакции в описанной ниже ситуации. Можно ли их взаимодействие назвать манипулятивным? Обоснуйте свой ответ, опираясь на работы Э Берна и Э. Шострома

5.1.2 Типовые задания (оценочное средство - Задания) для оценки сформированности компетенции ПК-1:

Задание. Ознакомьтесь с ситуациями из раздаточного материала. К какому типу относится слух, что возник среди населения? К каким последствиям, по-вашему, этот слух может привести? Стоит ли с ним бороться? Если да, то какие меры следует предпринять?

Критерии оценивания (оценочное средство - Задания)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлено задание, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
не зачтено	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно», ни одна из компетенций не сформирована на уровне «плохо»

5.1.3 Типовые задания (оценочное средство - Ролевая игра) для оценки сформированности компетенции УК-1:

Ролевая игра. Цель игры - отработка способов преодоления манипулятивных приемов (сценарии и мотивация игроков в раздаточном материале).

Инструкция: разбиться на пары, в которых каждый игрок получает свое задание. Так как в основе любой манипуляции лежит сокрытие истинных намерений, главная задача игроков не поддаваться на провокации.

5.1.4 Типовые задания (оценочное средство - Ролевая игра) для оценки сформированности компетенции ПК-1:

Все участники делятся на пары и садятся друг против друга. Те, кто сидят слева, получают роль князя, те, кто сидят справа – роль старейшины.

Существовала древняя (почти четырехтысячелетней давности) китайская традиция выбора князя.

Кандидату в князья старейшины рода делали предложение занять этот пост. Даже желая получить княжеский титул, он, как человек воспитанный, все же от него отказывался. Говорил, что не считает себя достойным столь высокого поста.

Через некоторое время старейшины вновь отправлялись к нему и снова делали предложение. Но уважающий себя кандидат снова отказывался. Ему снова делали предложение. И так далее.

После каждого отказа старейшины могли не повторить своего предложения, а сделать его другому лицу. Более того, они могли сделать это предложение в расчете именно на отказ, чтобы впоследствии обратиться к тому, кого действительно хотели видеть князем.

Обе стороны рисковали. Кандидат, отказавшийся в очередной раз, рисковал не дожидаться следующего предложения. Старейшины, имеющие в виду другого претендента, рисковали получить согласие.

Делая предложение, «старейшина» кладет перед «кандидатом в князья» палочку (спичку), сопровождая этот жест различными вежливыми словами. Вежливо отказываясь, кандидат в ответ кладет рядом с первой еще одну палочку. Повторное предложение старейшина сопровождает еще одной палочкой. Отказ – еще одна палочка. Так растет небольшая горка палочек.

Если старейшина решит, что достаточно предлагать, он после очередного отказа со словами «Ну, что же поделаешь, видно, придется обратиться к другому кандидату!» забирает всю горку себе.

Если же кандидат решит, что достаточно демонстрировать воспитанность, он со словами: «Ну что поделаешь, видно, придется согласиться!» - забирает горку себе.

Далее стороны меняются местами. Те, кто играл роль старейшины, становится князем и, наоборот.

Цель: проявить эмпатию и зафиксировать сигналы глаз, дыхания, движения мышц лица, тела, которые показывают, что в данный момент чувствует партнер, готов ли он принять решение о завершении разговора, и, опередив его, забрать палочки.

Задача участников: набрать как можно больше палочек. В начале игры всем выдается одинаковое их число (например, 20). Если нетерпеливый участник сразу заберет кучку палочек – урожай будет небольшой. Наоборот, если игроки проявят выдержку, количество палочек будет больше, но риск увеличится.

Критерии оценивания (оценочное средство - Ролевая игра)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена игра, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
не зачтено	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно», ни одна из компетенций не сформирована на уровне «плохо»

5.1.5 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции УК-1:

1. Психологическое воздействие на сознание человека, при котором происходит некритическое восприятие им убеждений и установок:

- А. Внушение
- Б. Убеждение
- В. Заражение
- Г. Подражание
- Д. Манипуляция

2. Вид социального влияния, ведущего к скрытому возбуждению у человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями:

- А. Внушение
- Б. Убеждение
- В. Заражение
- Г. Подражание
- Д. Манипуляция

3. Что из нижеперечисленных социальных процессов не используется в суггестивных техниках:

- А. Стереотипизация
- Б. Эмоциональное заражение
- В. Внушаемость
- Г. Логическая аргументация
- Д. Вера

4. Что из нижеперечисленного снижает эффективность суггестивного воздействия человека:

- А. Утомление
- Б. Наличие времени на размышление
- В. Состояние неопределенности
- Г. Экстремальные условия
- Д. Нахождение в толпе

5. Склонность человека принимать на свой счет общие, расплывчатые, банальные утверждения, полученные в результате изучения непонятных ему фактов – это:

- А. Эффект Барнума
- Б. Эффект бумеранга
- В. Эффект ореола
- Г. Эффект новизны
- Д. Эффект самоисполняющегося пророчества

6. Механизм восприятия другого человека, возникающий на основе устойчивого положительного чувства, которое способствует формированию привязанности:

- А. Аттракция
- Б. Атрибуция
- В. Стереотипизация
- Г. Интериоризация

Д. Сублимация

7. Какой из нижеперечисленных постулатов не относится к психоанализу:

- А. Любое поведение человека хотя бы частично обусловлено бессознательными импульсами
- Б. Источниками активности человека являются его инстинкты
- В. Важную роль в ослаблении внутриличностного конфликта играют защитные механизмы
- Г. Защитные механизмы играют важную роль для поддержания самооценки
- Д. Неосознанность воздействия происходит в процессе параллельной обработки информации поступающих извне стимулов

8. Какой из нижеперечисленных постулатов не относится к социально-когнитивному подходу:

- А. Неосознанность воздействия происходит в процессе параллельной обработки информации поступающих извне стимулов
- Б. Бессознательное реагирование на стимулы происходит привычными автоматическими способами
- В. При принятии решений люди часто руководствуются эвристическими правилами
- Г. Важную роль в ослаблении внутриличностного конфликта играют защитные механизмы
- Д. Человек стремится к сбалансированию своих ментальных представлений для снижения внутренней тревожности

9. Кто из перечисленных ниже авторов рассматривал манипуляцию как игру?

- А. Милтон Эриксон
- Б. Зигмунт Фрейд
- В. Роберт Зайонц
- Г. Эрик Берн
- Д. Эверетт Шостром

10. Кто из перечисленных ниже авторов считает манипулятора личностью, вставшей на путь самоуничтожения:

- А. Милтон Эриксон
- Б. Зигмунт Фрейд
- В. Роберт Зайонц
- Г. Эрик Берн
- Д. Эверетт Шостром

5.1.6 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции ПК-1:

1. Стремление контролировать, управлять ситуацией и поведением других обычно сочетается:

- А. с желанием доминировать во взаимодействии
- Б. с желанием лучше взаимодействовать
- В. с попыткой избегать конфликтов
- Г. с представлениями о равенстве партнеров в общении
- Д. с необходимостью достижения взаимной удовлетворенности от общения

2. Предоставление аудитории только выгодной для манипулятора информации, формирующей у адресата искаженные, ложные представления о действительности

- А. Ассоциация
- Б. Настроение
- В. Коннотации
- Г. Полисемия
- Д. Селекция

3. Эмоциональное, обычно неосознаваемое отношение к тому, что помогает или, наоборот, мешает нам осуществлять наши потребности, воплощать в жизнь наши желания

- А) Ассоциация
- Б) Настроение
- В) Коннотации
- Г) Полисемия
- Д) Селекция

4. Эмоционально окрашенная ассоциация, не обязательно отражающая существенные характеристики объекта, но имеющая с ним устойчивую связь в сознании носителей языка

- А) Ассоциация
- Б) Настроение
- В) Коннотация
- Г) Полисемия
- Д) Селекция

5. Прием, где сообщение теряется в потоке пустопорожней информации

- А. Демократия шума
- Б. Искажение информации
- В. Количественные изменения
- Г. Переворачивание информации
- Д. Принижение проблемы

6. Какой прием противодействия будет эффективен в случае, если вас пытаются заставить поверить в «единственный» выход из создавшейся трудной ситуации:

- А. выскажите собеседнику сомнения, заставляя партнера раскрывать дополнительную информацию
- Б. постарайтесь получить информацию из других источников для оценки и выбора ответных шагов с учетом долговременных перспектив
- В. отложите обсуждение проблемы на неопределенное время
- Г. откажитесь от взаимодействия с собеседником в дальнейшем
- Д. постарайтесь с юмором отнестись к этой ситуации

7. В основе какой из нижеперечисленных разновидностей пропаганды лежит стремление к разжиганию социальной вражды, эскалации социальных конфликтов, обострения противоречий в обществе?

- А. белой пропаганды
- Б. черной пропаганды
- В. серой пропаганды
- Г. позитивная пропаганда
- Д. негативная пропаганда

8. Раскрученный блогер или известный журналист, позиционирующий себя как независимый, высказывает мнения и дает оценки согласно интересам определенных партий или коммерческих структур. Данный пример является иллюстрацией:

- А. белой пропаганды
- Б. черной пропаганды
- В. серой пропаганды
- Г. позитивная пропаганда
- Д. негативная пропаганда

9. Какой из перечисленных ниже факторов окажет негативное влияние на формирование у аудитории доверия к коммуникатору?

- А. Высказывать суждения, с которыми слушатели согласны;
- Б. Быть представленным аудитории как специалист
- В. Решительное и уверенное речевое поведение
- Г. Уверенность аудитории, что ею манипулируют
- Д. Привлекательность коммуникатора

10. Прием информационной войны, когда событие преподносится как триумф, праздник для всей нации.

- А. Драматизация
- Б. Идеализаций
- В. Ложная увязка

Г. Позитивное клише

Д. Прайминг

Критерии оценивания (оценочное средство - Тест)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	50% и более правильных ответов
не зачтено	менее 50% правильных ответов

5.2. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине при промежуточной аттестации

Шкала оценивания сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
	не зачтено			зачтено			
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Ошибок нет.	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки	Продемонстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с отдельными и несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Навыки</u>	Отсутствие базовых навыков. Невозможность	При решении стандартных задач не продемонстрир	Имеется минимальный набор навыков	Продемонстрированы базовые навыки при	Продемонстрированы базовые навыки при	Продемонстрированы навыки при	Продемонстрирован творческий подход к

	оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	ованы базовые навыки. Имели место грубые ошибки	для решения стандартных задач с некоторым и недочетами	решении стандартных задач с некоторым и недочетами	решении стандартных задач без ошибок и недочетов	решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	решению нестандартных задач
--	--	---	--	--	--	--	-----------------------------

Шкала оценивания при промежуточной аттестации

Оценка		Уровень подготовки
зачтено	превосходно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне выше предусмотренного программой
	отлично	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично».
	очень хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо»
	хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо».
	удовлетворительно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
не зачтено	неудовлетворительно	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно».
	плохо	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

5.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения на промежуточной аттестации с указанием критериев их оценивания:

5.3.1 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции УК-1

Суггестия, как психологическое воздействие в коммуникации

Виды внушения: прямое и косвенное; вербальное и невербальное

Проблема конструктивного и деструктивного воздействия

Сравнительная характеристика суггестивного и маркетингового подходов в пиар и рекламе

Факторы внушаемости человека. Роль инстинктов и защитных механизмов на поведение человека

Психоаналитический подход в исследованиях бессознательной мотивации

Социально-когнитивный подход об осознаваемом и неосознаваемом в процессах обработки информации

Манипуляция как вид социального влияния

Внутренний мир манипулятора и его жертвы в работах Э. Берна, Э. Шострома, Э. Фромма

Проблема воздействия манипулятивных технологий на личность

5.3.2 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ПК-1

Неосознаваемое воздействие вербальных и невербальных сообщений

Использование суггестивных технологий в социальных практиках.

Использование теории архетипов в современных маркетинговых коммуникациях

Роль эмоций и ассоциаций на процессы переработки информации

Роль стереотипов и стереотипных эффектов на процессы переработки информации

Влияние контекста на принятие информации

Эвристическое мышление как неосознанное принятие решений

Характеристика тактических приемов манипуляторов и способы их предотвращения

Манипулятивные методы воздействия на аудиторию

Приемы информационного противостояния с использованием суггестивных технологий

Критерии оценивания (оценочное средство - Контрольные вопросы)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
не зачтено	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно», ни одна из компетенций не сформирована на уровне «плохо»

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

Основная литература:

1. Костер Р. Разработка игр и теория развлечений : монография / Костер Р. - Москва : ДМК-пресс, 2018. - 288 с. - ISBN 978-5-97060-478-6., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=773017&idb=0>.
2. Шубина И. Б. Драматургия и режиссура зрелищных форм. Соучастие в зрелище, или Игра в миф : учебно-методическое пособие / Шубина И. Б. - 5-е изд., стер. - Санкт-Петербург : Планета музыки, 2024. - 240 с. - Книга из коллекции Планета музыки - Музыка и театр. - ISBN 978-5-507-

Дополнительная литература:

1. Л.С. Выготский: философия, психология, искусство / Мареев С.Н. - Москва : Академический Проект, 2020., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=664142&idb=0>.
2. Дашков В. А. Описание Олонецкой губернии в историческом, статистическом и этнографическом отношениях / Дашков В. А. - Санкт-Петербург : Лань, 2014. - 222 с. - Библиогр.: доступна в карточке книги, на сайте ЭБС Лань. - Книга из коллекции Лань - География. - ISBN 978-5-507-40830-6., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=698202&idb=0>.
3. Шмакова О. В. «Вестсайдская история» Л. Бернстайна в истории бродвейского мюзикла : монография / Шмакова О. В., Миронова К. В. - 2-е изд. - Волгоград : ВК им. Серебрякова, 2020. - 116 с. - Библиогр.: доступна в карточке книги, на сайте ЭБС Лань. - Книга из коллекции ВК им. Серебрякова - Музыка и театр., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=751686&idb=0>.
4. Сперанская Н. Н. Межличностное общение и коммуникации: Модуль 1. Межличностные отношения и коммуникация: Материалы для практических занятий, самостоятельной работы и контрольных заданий / Сперанская Н. Н. - Санкт-Петербург : СПбГЛТУ, 2016. - 112 с. - Библиогр.: доступна в карточке книги, на сайте ЭБС Лань. - Книга из коллекции СПбГЛТУ - Экономика и менеджмент. - ISBN 978-5-9239-0830-5., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=716097&idb=0>.

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы (в соответствии с содержанием дисциплины):

Психология. Журнал высшей школы экономики <https://psy-journal.hse.ru/archive.html>
Культурно-историческая психология <https://psyjournals.ru/journals/chp/archive>
Психолого-педагогические исследования <https://psyjournals.ru/journals/psyedu>

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, оснащены мультимедийным оборудованием (проектор, экран), техническими средствами обучения.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду.

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению подготовки 42.03.01 - Реклама и связи с общественностью.

Автор(ы): Воскресенская Наталья Геннадьевна, кандидат психологических наук.

Рецензент(ы): Вилкова Евгения Викторовна, кандидат политических наук.

Заведующий кафедрой: Фортунатов Антон Николаевич, доктор философских наук.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 29.11.2023, протокол № 15.