

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Кафедра соціології

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Проректор з науково-педагогічної
роботи

«30»



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«ПСИХОЛОГІЯ ВПЛИВУ»

(назва навчальної дисципліни)

рівень вищої освіти перший (бакалаврський) рівень вищої освіти
галузь знань 05 – соціальні та поведінкові науки
спеціальність 054 – соціологія
освітня програма «Соціальні комунікації, реклама та зв'язки з громадськістю»
спеціалізація _____
вид дисципліни за вибором
факультет соціологічний

2021/2022 навчальний рік

Програму рекомендовано до затвердження вченою радою соціологічного факультету

30 серпня 2021 року, протокол № 10

Розробник програми:

Ніколаєвська Алла Михайлівна, доцент, кандидат соціологічних наук, доцент кафедри соціології

Програму схвалено на засіданні кафедри соціології

Протокол № 15 від 24 червня 2021 року

В. о. завідувачки кафедри соціології



Людмила СОКУРЯНСЬКА

Програму погоджено з гарантом освітньої програми «Соціальні комунікації, реклама та зв'язки з громадськістю»

Гарант освітньої програми
«Соціальні комунікації, реклама
та зв'язки з громадськістю»



Ірина СОЛДАТЕНКО

Програму погоджено науково-методичною комісією соціологічного факультету

Протокол № 1 від 27 серпня 2021 року

Голова науково-методичної комісії
соціологічного факультету



Юлія СОРОКА

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Психологія впливу» складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів спеціальності 054 – Соціологія; освітньо-професійна програма - Соціальні комунікації, реклама та зв'язки з громадськістю.

1. Опис навчальної дисципліни

1.1. Мета викладання навчальної дисципліни – ознайомлення студентів з основними положеннями психологічної та соціально-психологічної теорії як підґрунтям для розуміння та аналізу різноманітних форм соціально-психологічного впливу.

1.2. Основні завдання вивчення дисципліни – засвоєння студентами центральних понять соціальної психології та психології особистості, які вживаються задля характеристики процесів, що відбуваються в сфері комунікативного впливу; ознайомлення з соціально-психологічними прийомами та методами комунікативного, зокрема, маніпулятивного, впливу, з психологічними характеристиками маніпулятивної особистості тощо.

1.3. Кількість кредитів – 3

1.4. Загальна кількість годин – 90

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
Вибіркова	
Денна форма навчання	Заочна форма навчання
Рік підготовки	
3-й	-
Семестр	
6-й	-
Лекції	
32 год.	-
Практичні, семінарські заняття	
16 год.	-
Лабораторні заняття	
-	-
Самостійна робота	
42 год.	-
у тому числі індивідуальні завдання	
-	-

1.6. Згідно з вимогами освітньо-професійної програми здобувачі повинні набути компетентності та демонструвати такі результати навчання:

Загальні компетентності:

ЗК 01. Здатність застосовувати знання в практичних ситуаціях.

ЗК 04. Здатність бути критичним і самокритичним.

ЗК07. Навички міжособистісної взаємодії.

ЗК08. Здатність вчитися й оволодівати новими знаннями

Спеціальні компетентності:

СК 03. Здатність аналізувати соціальні зміни, що відбуваються в Україні та світі в цілому.

СК 08. Здатність дотримуватися у своїй діяльності норм професійної етики соціолога, фахівця у сфері реклами, зв'язків з громадськістю.

СК 09. Уміння обговорювати професійні проблеми, відстоювати свою точку зору, пояснювати сутність явищ, подій, процесів, робити висновки, давати аргументовані відповіді.

Програмні результати навчання:

Студенти повинні досягти таких результатів навчання:

ПРН 04. Пояснювати закономірності та особливості розвитку і функціонування соціальних явищ у контексті професійних завдань в сфері соціології, реклами та зв'язків з громадськістю.

ПРН 09. Володіння навичками організаційно-управлінської роботи з малими колективами.

2. Тематичний план навчальної дисципліни

Розділ 1. Соціальні впливи в системі людської взаємодії

Тема 1. Історія досліджень соціальних впливів

Соціально-психологічна теорія «психологія мас» (Г. Тард, Г. Лебон). Біхевіористські інтерпретації впливів як способу взаємодії (класичний біхевіоризм, необіхевіоризм Ф. Скіннера, теорія «обсервативного навчання» А. Бандури, теорія фрустрації Д. Долларда).

Тема 2. Соціально-психологічні експерименти з дослідження соціальних впливів.

Експерименти В. Меде, Ф. Олпорта, Н. Тріпплетта, В. Бехтерева з вивчення феномену соціальної фасилітації та соціальної інгібіції. Феномени конформізму й конформності та їхнє експериментальне дослідження. Соціально-психологічні експерименти М. Шеріфа, С. Аша та С. Мілграма. Стенфордський експеримент Ф. Зімбардо.

Розділ 2. Основні види соціально-психологічного впливу

Тема 1. Мода та наслідування: підходи до аналізу, емпіричні дослідження

Наукові дослідження феномену моди (Г. Тард, Г. Зіммель, Т. Веблен та ін.). Соціальні функції моди. Мода та пошесті. Фази розвитку моди. Сучасні теорії моди («trickle-down theory» та «trickle-up theory»).

Наслідування як механізм взаємодії та взаємовпливу.

Тема 2. Навіювання, зараження, переконання як засоби впливу: рівні прояву та технології застосування

Навіювання як механізм соціально-психологічного впливу. Феномени сугестії, контрсугестії та самонавіювання. Навіювання та гіпнотичний вплив. Роль мови в процесах навіювання. Стрес і ефективність навіювання, інші чинники ефективності сугестивного впливу.

Зараження як механізм соціально-психологічного впливу. Зараження та паніка. Емоційний вплив як передумова маніпуляції.

Переконання як засіб свідомого та організованого впливу на особистість. «Побутове» переконання, феномен «нога в дверях» та тактика «малих поступок». Складові організованого переконання (комунікатор, повідомлення, канал передачі, аудиторія). Ефективні канали передавання інформації. Засоби масової інформації як канали переконання.

Використання механізмів соціально психологічного впливу в повсякденному спілкуванні, рекламній діяльності, передвиборчих кампаніях тощо.

Чутки та маніпуляції. Засоби «викриття» маніпулятивних технологій (прийомів) та захист від маніпуляцій.

Розділ 3. Спілкування як вид людської взаємодії: види, механізми, ефекти

Тема 1. Спілкування як перцептивний процес

С. Аш про формування враження, експериментальні дослідження перших вражень. Типові схеми формування першого враження та помилки першого сприйняття. Психологічні механізми, що забезпечують процес сприйняття в ході спілкування (ідентифікація, емпатія, рефлексія). Ефекти міжособистісного сприйняття (каузальна атрибуція, стереотипи, соціальна установка, упередження, атракція). Фундаментальна помилка атрибуції, причини існування та соціальні функції.

Тема 2. Спілкування як комунікативний процес.

Особливості людської комунікації. Вербальна й невербальна комунікація. Різновиди невербальної комунікації: з використанням оптико-кінетичної системи знаків (жести, мімічні рухи); пара- та екстралінгвістичної системи знаків (діапазон та тональність голосу, включення пауз, сміху тощо, темп мовлення); просторово-часової системи знаків (розміщення співрозмовників, запізнення); візуальної системи знаків (погляди). Класифікація видів дистанції під час спілкування (інтимна, особиста, соціальна, суспільна). Різновиди погляду, що застосовуються за різних умов спілкування (діловий, соціальний, інтимний тощо).

Розділ 4. Маніпулятивний вплив як форма соціально-психологічної взаємодії

Тема 1. Маніпуляції в системі людської взаємодії: поняття, основні ознаки

Природне й соціальне в людині. Вищі психічні функції як канали соціальних впливів. Етимологія та дефініції поняття «маніпуляція». Маніпуляція як метафора. Умови успішної маніпуляції. Шляхи опору маніпулятивним впливам. Основні варіанти інтерпретацій причин, через які люди обирають маніпуляції як варіант взаємодії.

Тема 2. Особистісні типи та життєві стилі, що сприяють формуванню психологічних маніпуляцій

Роль класичного психоаналізу у формуванні технологій маніпулятивного впливу. З Фройд про механізми психологічного захисту. Типологія характеру З. Фрейда як організованої системи рис людини.

А. Адлер про почуття неповноцінності та особистісні комплекси. Особистісні комплекси та самооцінка. Механізми компенсації та типи особистості в індивідуальній психології А. Адлера.

К. Хорні про види особистісних потреб (спрямовані до людей, спрямовані проти людей, спрямовані від людей). Типологія невротичних особистостей в теорії К. Хорні (поступливий, агресивний відсторонений типи). Феномен «невротичного кохання» та його характерні ознаки.

Е. Фромм про особливості людського буття. «Свобода для», «свобода від», любов та симбіотичні союзи. Дихотомії існування людини.

Тема 3. Психологічні риси особистості як підґрунтя маніпулятивного спілкування

Теорія особистісних акцентуацій К. Леонгарда. Акцентуйовані риси особистості як індивідуалізовані риси, яким притаманна тенденція до переходу в патологічний стан. Види акцентуацій за класифікацією К. Леонгарда. Акцентуйовані особистості «маніпулятори» та «об'єкти» маніпуляцій.

Психологічні типи та особливості маніпуляторів. Індивідуально-психологічні риси, що сприяють перетворенню особистості на жертву маніпуляції (за Г. Брейкером та Дж. Саймоном)

3. Структура навчальної дисципліни

Назви розділів і тем	Кількість годин					
	Денна форма					
	Усього	у тому числі				
		лекції	пак- тичні	лаб.	інд.	СР
Розділ 1. Соціальні впливи в системі людської взаємодії						
Тема 1. Історія досліджень соціальних впливів	4	2	-			2
Тема 2. Соціально-психологічні експерименти з дослідження соціальних впливів	12	4	2			6
Разом за розділом 1	16	6	2			8
Розділ 2. Основні види соціально-психологічного впливу						
Тема 1. Мода та наслідування: підходи до аналізу, емпіричні дослідження	12	4	2			6
Тема 2. Навіювання, зараження, переконання як засоби впливу: рівні прояву та технології застосування	10	4	2			4
Разом за розділом 2	22	8	4			10
Розділ 3. Спілкування як вид людської взаємодії: види, механізми, ефекти						
Тема 1. Спілкування як перцептивний процес	12	4	2			6
Тема 2. Спілкування як комунікативний процес	10	2	2			6
Разом за розділом 3	22	6	4			12
Розділ 4. Маніпулятивний вплив як форма соціально-психологічної взаємодії						
Тема 1. Маніпуляції в системі людської взаємодії: поняття, основні ознаки	8	2	2			4
Тема 2. Особистісні типи та життєві стилі, що сприяють формуванню психологічних маніпуляцій	12	6	2			4
Тема 3. Психологічні риси особистості як підґрунтя маніпулятивного спілкування	10	4	2			4
Разом за розділом 4	30	12	6			12
Разом:	90	32	16			42

4. Теми семінарських (практичних) занять

№ з/п	Назва розділів та теми заняття	Кількість годин
Розділ 1. Соціальні впливи в системі людської взаємодії		
1.	Питання для обговорення 1. Феномен конформізму: pro & contra. 2. Наведіть приклади маніпуляцій із фільмів, знятих за мотивами експерименту Ф. Зімбардо.	2
Разом за розділом 1		2
Розділ 2. Основні види соціально-психологічного впливу		
1.	Питання для обговорення: 1. Мода в системі засобів соціально-психологічного впливу 2. Наслідування в роботах класиків соціальної психології 3. Макро- та мікросоціальний рівень наслідування	2
2.	Питання для обговорення: 1. Навіювання як засіб соціально-психологічного впливу 2. Основні умови успішного навіювання 3. Зараження як вплив на емоційну сферу особистості 4. Зараження й паніка 5. Переконавання: сфери прояву, складові, ефективні канали передавання	2
Разом за розділом 2		4
Розділ 3. Спілкування як вид людської взаємодії: види, механізми, ефекти		
сб	Питання для обговорення: 1. «Перше враження»: типові схеми та помилки 2. Соціально-психологічні механізми спілкування 3. Фундаментальна помилка атрибуції 4. Роль ефектів спілкування у здійсненні впливу	2
2.	Питання для обговорення: 1. Загальна характеристика видів людської комунікації 2. Невербальна комунікація в системі впливів	2
Разом за розділом 3		4
Розділ 4. Маніпулятивний вплив як форма соціально-психологічної взаємодії		
1.	Питання для обговорення 1. Основні підходи до визначення поняття «маніпуляція». 2. Умови успішної маніпуляції	2
2..	Питання для обговорення: 1. Механізми компенсації (за А. Адлером) та маніпулятивні стилі 2. Типи невротичних особистостей (за К. Хорні) та маніпулятивні життєві стратегії 3. Симбіотичні союзи (за Е. Фроммом): чи є місце маніпуляціям?	2
3.	Питання для обговорення: 1. Типи акцентуацій (за К. Леонгардом): поняття та сутнісні характеристики 2. Акцентуовані особистості «маніпулятори» та «об'єкти» маніпуляцій. 3. Психологічні типи, схильні до маніпулятивної поведінки	2
Разом за розділом 4		6
Усього годин		16

5. Завдання для самостійної роботи

№ з/п	Види, зміст самостійної роботи	Кількість годин
Розділ 1. Соціальні впливи в системі людської взаємодії		
1.	Тема 1. Історія досліджень соціальних впливів: - робота з конспектом лекцій - знайомство з додатковою літературою з теми	2
2.	Тема 2. Соціально- психологічні експерименти з дослідження соціальних впливів - робота з конспектом лекцій - перегляд та аналіз фільмів, створених за мотивами експерименту Ф. Зімбардо	6
Разом за розділом 1		8
Розділ 2. Основні види соціально-психологічного впливу		
	Тема 1. Мода та наслідування: підходи до аналізу, емпіричні дослідження робота з конспектом лекцій та рекомендованою літературою	4
	Тема 2. Навіювання, зараження, переконання як засоби впливу: рівні прояву та технології застосування - робота з конспектом лекцій та рекомендованою літературою - підготовка до експрес-тестування за розділом	6
Разом за розділом 2		10
Розділ 3 Спілкування як вид людської взаємодії: види, механізми, ефекти.		
	Тема 1. Спілкування як перцептивний процес робота з конспектом лекцій та рекомендованою літературою	4
	Тема 2. Спілкування як комунікативний процес - робота з конспектом лекцій та рекомендованою літературою - підготовка до експрес-тестування з розділу	8
Разом за розділом 3		12
Розділ 4. Маніпулятивний вплив як форма соціально-психологічної взаємодії		
	Тема 1. Маніпуляції в системі людської взаємодії: поняття, ознаки - робота з конспектом лекцій та рекомендованою літературою - опрацювання додаткової літератури з теми	4
	Тема 2. Особистісні типи та життєві стилі, що сприяють формуванню психологічних маніпуляцій - робота з конспектом лекцій та рекомендованою літературою - опрацювання додаткової літератури з теми - підготовка до експрес-тестування з теми	4
	Тема 3. Психологічні риси особистості як підґрунтя маніпулятивного спілкування - робота з конспектом лекцій - опрацювання додаткової літератури з теми - аналіз результатів самотестування підготовка до контрольної роботи, передбаченої навчальним планом	4
Разом за розділом 4		12
Усього годин		42

Види навчальної діяльності (змішане навчання)

Лекції

	Класифікація	Попередня підготовка	Подача нової інформації	Тренування	Зворотній зв'язок
Розділ 1. Соціальні впливи в системі людської взаємодії					
Тема 1. Історія досліджень соціальних впливів	Інформаційна (тематична)	Ознайомлення з термінологією, необхідною для роботи з темою	- відеоконференція - конспект лекцій - рекомендована література	- питання для самоперевірки - пошук визначень поняття «маніпуляція»	- запитання - обговорення навчального матеріалу
Тема 2. Соціально-психологічні експерименти з дослідження соціальних впливів	Інформаційна (тематична)	Ознайомлення з термінологією, необхідною для роботи з темою	- відеоконференція - підручник, конспект лекцій - рекомендована література	- питання для самоперевірки - експрес-тестування	- запитання; - обговорення навчального матеріалу
Розділ 2. Основні види соціально-психологічного впливу					
Тема 1. Мода та наслідування: підходи до аналізу, емпіричні дослідження	Інформаційна (тематична)	Ознайомлення з термінологією, необхідною для роботи з темою	- відеоконференція - підручник, конспект лекцій - рекомендована література	питання для самоперевірки	- запитання; - обговорення навчального матеріалу
Тема 2. Навіювання, зараження, переконання як засоби впливу: рівні прояву та технології застосування	Інформаційна (тематична)	Ознайомлення з термінологією, необхідною для роботи з темою	- відеоконференція - підручник, конспект лекцій - рекомендована література	- питання для самоперевірки - експрес-тестування	- запитання; - обговорення навчального матеріалу
Розділ 3. Спілкування як вид людської взаємодії: види, механізми, ефекти					
Тема 1. Спілкування як перцептивний процес	Інформаційна (тематична)	Ознайомлення з термінологією, необхідною для роботи з темою	- відеоконференція - підручник, конспект лекцій - рекомендована література	питання для самоперевірки	- запитання; - обговорення навчального матеріалу
Тема 2. Спілкування як комунікативний процес	Інформаційна (тематична)	Ознайомлення з термінологією, необхідною для роботи з темою	- відеоконференція - підручник, конспект лекцій - рекомендована література	питання для самоперевірки	- запитання; - обговорення навчального матеріалу
Розділ 4. Маніпулятивний вплив як форма соціально психологічної взаємодії					
Тема 1. Маніпуляції в системі людської взаємодії: поняття, ознаки.	Інформаційна (тематична)	Ознайомлення з термінологією, необхідною для роботи з темою	- відеоконференція - конспект лекцій, підручник - рекомендована література	- питання для самоперевірки - аналіз кейсів	- запитання; - обговорення навчального матеріалу
Тема 2. Особистісні типи та життєві стилі, що сприяють формуванню психологічних маніпуляцій	Інформаційна (тематична)	Ознайомлення з термінологією, необхідною для роботи з темою	- відеоконференція - конспект лекцій - рекомендована література	- питання для самоперевірки - аналіз кейсів - самотестування	- запитання; - обговорення навчального матеріалу
Тема 3. Психологічні	Інформаційна (тематична)	Ознайомлення з термінологією,	- відеоконференція - конспект лекцій	питання для	запитання;

риси особистості як підґрунтя маніпулятивного спілкування		необхідною для роботи з темою	• рекомендована література	самоперевірки • аналіз кейсів • самотестування	• обговорення навчального матеріалу	
Семінари (практичні заняття)						
	Вид навчальної діяльності	Попередня підготовка	Виконання практичного завдання	Оцінювання	Рефлексія	Зворотній зв'язок
Розділ 1. Соціальні впливи в системі людської взаємодії						
Тема 1. Історія досліджень соціальних впливів	-	-	-	-	-	-
Тема 2. Соціально-психологічні експерименти з дослідження соціальних впливів	Онлайн-діяльність	Опитування	Творча робота, аналіз ситуацій		Групове обговорення	• коментарі під час заняття від викладача • аналіз результатів творчої роботи
Розділ 2. Основні види соціально-психологічного впливу						
Тема 1. Мода та наслідування: підходи до аналізу, емпіричні дослідження	Онлайн-діяльність	Опитування	Доповіді		Групове обговорення	• коментарі під час заняття від викладача
Тема 2. Навіювання, зараження, переконання як засоби впливу: рівні прояву та технології застосування	Онлайн-діяльність	Опитування	Доповіді, аналіз ситуацій		• Групове обговорення • Експрес-тестування	• коментарі під час заняття від викладача
Розділ 3. Спілкування як вид людської взаємодії: види, механізми, ефекти						
Тема 1. Спілкування як перцептивний процес	Онлайн-діяльність	Опитування	Доповіді		Групове обговорення	• коментарі під час заняття від викладача
Тема 2. Спілкування як комунікативний процес	Онлайн-діяльність	Опитування	Доповіді		•Групове обговорення •Експрес-тест	• коментарі під час заняття від викладача
Розділ 4. Маніпулятивний вплив як форма соціально-психологічної взаємодії						
Тема 1. Маніпуляції в системі людської взаємодії: поняття, ознаки	Онлайн-діяльність	Опитування	• пошук відповідей на питання	•усна відповідь; •виконання практичного завдання	Розробка нотаток до лекцій	• оцінювання викладачем результатів групової співпраці
Тема 2. Особистісні типи та життєві стилі, що сприяють формуванню психологічних маніпуляцій.	Онлайн-діяльність	Опитування	• пошук відповідей на питання • самотестування	Контроль на робота (експрес-тестування)	Групове обговорення	• підведення підсумків
Тема 3. Психологічні риси особистості	Онлайн-діяльність	Опитування	• пошук відповідей на питання	Контроль на робота	Групове обговорення	• підведення підсумків

як підгрунтя маніпулятивного спілкування			• самот естування			
--	--	--	-------------------	--	--	--

6. Індивідуальні завдання

Не плануються

7. Методи навчання

Лекції. Спрямовані насамперед на знайомство з теоретичним матеріалом, лекційний матеріал та семінарські (практичні) заняття четвертого розділу («Маніпулятивний вплив як форма соціально-психологічної взаємодії») фокусується на формуванні вміння пояснювати деякі закономірності розвитку соціальних явищ у контексті професійних завдань.

Групове обговорення/Аналіз кейсів. Закріплення матеріалу та формування навичок організаційно-управлінської роботи з малими колективами

Пошук відповідей на питання. Застосовується як на лекціях, так і на семінарських заняттях, допомагає пояснювати закономірності та особливості розвитку і функціонування соціальних явищ у контексті професійних завдань.

8. Методи контролю

Контрольна робота, письмовий залік у формі відповіді на тестові та творчі завдання.

9. Схема нарахування балів

Поточний контроль, самостійна робота, індивідуальні завдання											Залікова робота	Сума
Розділ 1		Розділ 2		Розділ 3		Розділ 4		Контрольна робота, передбачена навчальним планом	Індивідуальне завдання Реферат	Разом		
T 1	T 2	T 1	T 2	T 1	T 2	T 1	T 2					
-	10	5	10	10	-	10	-	15	-	60	40	100

Критерії оцінювання навчальної діяльності

Участь в обговоренні теми заняття (оцінюється в 3 бали) може супроводжуватися демонстрацією відеоматеріалів (зазначена форма роботи передбачається по всіх темах курсу).

Контрольні роботи. Вивчення курсу передбачає проведення двох видів контрольних робіт:

- роботи, передбаченої навчальним планом (максимальна кількість балів за таку роботу – 15) (контрольна виконується у час, відведений для самостійної роботи та потребує знайомства з рекомендованою літературою);
- експрес-контрольних (оцінюються в 5-6 балів) (проводяться під час занять, не потребують опрацювання додаткової літератури, успішність виконання залежить від засвоєння матеріалу, що обговорювався на семінарі або викладався на лекції).

Письмовий залік. Залікове завдання містить тестові завдання з усіх розділів курсу; завдання, що передбачає доповнення та/або коментарі; творче завдання (одне або декілька), для виконання якого необхідні як знання матеріалу, так і вміння самостійно й нестандартно мислити. Максимальна оцінка – 40 балів.

Зразок завдань залікової роботи.

1. «Психологію мас» як напрямок соціальної психології розробляли (1 бал) (таких завдань в заліковій роботі – 8-10):

1. Ф. Олпорт та В. Меде
2. Г. Тард та Г. Лебон
2. М. Лацарус і Г. Штейнталь

2. Завершіть речення (2 бали) (подібних завдань в заліковій роботі – 5-6):

Соціально-психологічний феномен, пов'язаний із пошуком шляхів звільнення від неспокою, викликаного необхідністю радикально змінити свої установки та звільнитися від неспокою й невідповідності між установками особистості та поведінкою, якої вимагає ситуація, називається

3. Уважно прочитайте характеристику акцентуації (або згадайте героя/героїню певного фільму/літературного твору), вкажіть її назву та обґрунтуйте, до якого типу маніпуляторів може належати носій такої акцентуації (або які маніпулятивні прийоми використовували ці персонажі) (10 балів) (подібних завдань в заліковій роботі – 2-3):

Є постійне прагнення бути в центрі уваги й досягати своєї мети будь-якою ціною: сльози, брехня, оригінальне захоплення тощо. Легко забувають про свої погані вчинки, а невимуженість у поведінці пояснюється тим, що навіть відверта брехня для такої людини в момент її спілкування з іншими стає істиною, бо вона «свято» вірить у те, що каже. Такі особистості можуть у будь-який момент витіснити зі своєї психіки знання про якусь подію, а за необхідності «згадати» про неї.

У такому типі завдань, окрім правильності короткої відповіді, оцінюються ступінь аргументованості коментарів, правильність використання матеріалів курсу та понятійного апарату навчальної дисципліни.

Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру	Оцінка	
	Для чотирирівневої шкали оцінювання	Для дворівневої шкали оцінювання
90-100	відмінно	зараховано
70-89	добре	
50-69	задовільно	
1-49	незадовільно	не зараховано

10. Рекомендована література

Основна література

1. Адлер А. Наука жить: Пер. с англ. и нем. – К.: Port-Royal, 1997. – 288 с.
2. Аронсон Э., Пратканис Э.Р. Эпоха пропаганды: механизмы убеждения повседневное использование и злоупотребление. – СПб.: 2002.
3. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. – СПб.: Питер, 2002. – 560 с.
4. Брайант Д., Томпсон С. Основы воздействия СМИ.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
5. Бэрн Р. Р., Бири Д., Джонсон Б. Т. Социальная психология. Ключевые идеи: Пер. с англ. – М., 2003. – 512 с.
6. Волянська О. В., Ніколаєвська А. М. Соціальна психологія: Навчальний посібник. – Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2007. – 160 с.
7. Волянська О. В., Ніколаєвська А. М. Соціальна психологія: Навч. посіб. – К.: Знання, 2008. – 275 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
8. Волянська О. В., Коробкіна Т.В., Ніколаєвська А. М. Соціальна психологія: Навчальний посібник. 3-є видання, доповнене – Харків: ХНУРЕ, 2012. – 220 с.
9. Грачев Г.В., Мельник И.К. Манипулирование личностью: способы и технологии информационно-психологического воздействия. - М.: Алгоритм, 2002.
10. Данилова А. А. Манипулирование словом в средствах массовой информации. М. Добросвет, 2011.

11. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы, защита. – М.: Изд-во «Речь», 2004.
12. Евгеньева Т.В. Технологии социальных манипуляций и методы противодействия им. СПб.: Питер, 2007.
13. Леонгард К. Акцентуированные личности. – Киев: Вища школа, 1989.
14. Ліфтон Р.Д. Технологія «промивки мізків»: психологія тоталітаризму. - Харків: VIVAT, 2015. – 416 с.
15. Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер, 1996. – 688 с.
16. Морозов В. П. Невербальная коммуникация: экспериментально-теоретические и прикладные аспекты // Психологический журнал. – 1993. – Т. 14. – № 1. – С.18-31.
17. Попков В. Д. Стереотипы и предрассудки: их влияние на процесс межкультурной коммуникации // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2002. – Том V. – № 3 (19). – С. 178-191.
18. Почепцов Г.Г. Информация & дезинформация. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2001.
19. Почепцов Г.Г. Паблик рилейннс, или как успешно управлять общественным мнением. М., 1998.
20. Тейлор Ш., Пипло Л., Сирс Д. Социальная психология – СПб.: Питер, 2004. – 767 с.
21. Фрейд З. Введение в психоанализ: Лекции. – М.: Наука, 1991. – 456 с..
22. Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности: Перевод / Авт. вступ. ст. П.С. Гуревич. – М.: Республика, 1994. – 447 с.
23. Фромм Э. Бегство от свободы. Человек для себя: Пер. с англ. – Мн.: ООО «Попурри», 2000. – 672 с.
24. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. – СПб.: Питер Пресс, 1997. – 608 с.
25. Хорни К. Невротическая личность нашего времени. – СПб.: Питер, 2002. – 224 с.
26. Чалдини Р. Психология влияния. – М.: «Эксмо», 2010.
27. Чалдини Р., Кенрик Д., Нейберг С. Социальная психология. Пойми себя, чтобы понять других!. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. – 336 с.
28. Экман П. Психология лжи. 4-е изд. / Пер. с англ. - СПб.: Питер, 2010. – 288 с.
29. Экман П. Психология эмоций. Я знаю, что ты чувствуешь. 2-е изд. /Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2010. – 334 с.
30. Экман П., Фризен У. Узнай лжеца по выражению лица / Пер. с англ. – Спб.: Питер, 2010. – 272 с.

Допоміжна література

1. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Охота на простака. Экономика манипуляций и обмана. – К.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 320 с.
2. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Фішинг. Хто і як маніпулює вашим вибором. – К.: Наш формат, 2017. – 278 с.
3. Берн Э. Игры, в которые играют люди: Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры: Психология человеческой судьбы: Пер с англ. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001. – 480 с.
4. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. – СПб.: Питер, 2000. – 448 с.
5. Лебон Г. Мнения и верования толпы // Философская и социологическая мысль. – 1991. – № 6. – С. 119-152.
6. Московичи С. Век толп. Исторический трактат по психологии масс. – М., 1996.
7. Московичи С. Машина, творящая богов: Пер с фр. – М.: «Центр психологии и психотерапии», 1998 – 560 с.
8. Назаретян А. П. Агрессивная толпа, массовая паника, слухи: Лекции по социальной и политической психологии. – М., 2003. – 192 с.
9. Непряхин Н. Я манипулирую тобой. Методы противодействия скрытому влиянию – М.: Альпина Паблишер, 2018. – 376 с.
10. Нюренберг Дж., Калеро Г. Читать человека – как книгу. – М., 1990.
11. Оруэлл Дж. 1984. Скотный двор. Сказка: Пер. с англ. – Пермь: КАПИК, 1992. – 304 с.

12. Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам. – Н. Новгород: Ай Кью, 1988.
13. Почепцов Г. Когнитивные войны в соцмедиа, массовой культуре и массовых коммуникациях. – Харьков: Folio, 2020. – 320 с.
14. Психология масс. Хрестоматия. – Самара: Издательский дом «БАХРАХ», 1998. – 592 с.
15. Сидоренко Е. В. Личностное влияние и противостояние чужому влиянию // Журнал практического психолога, 1999, № 9. - С. 35-52.
16. Хоган К. Психология влияния: техники манипуляции в бизнесе и личном общении – М.: Диалектика, 2006. – 352 с.
17. Шейнов В. Манипулирование и защита от манипуляций – СПб.: Издательский дом «Питер», 2017. – 384 с.

11. Посилання на інформаційні ресурси в Інтернеті, відео-лекції, інше методичне забезпечення

- Інститут соціальної та політичної психології АПН України: <http://ispp.org.ua/>
- <https://psi-technology.net/psytest/>
- <https://www.youtube.com/channel/UCNU9B5Rl2muF-K8zyPh2-IA>
- <https://www.youtube.com/channel/UCNU9B5Rl2muF-K8zyPh2-IA/about>
- <https://www.facebook.com/events/262213441922305>