

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

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Проректор
з науково-педагогічної роботи
професор Олександр ГОЛОВКО

« ____ » _____ 2022 р.

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 «Соціологія комунікацій, реклама та зв'язки з громадськістю»
спеціалізація _____
вид дисципліни за вибором
факультет соціологічний

2022/2023 навчальний рік

Програму рекомендовано до затвердження вченою радою соціологічного факультету

29 серпня 2022 року, протокол № 8

Розробник програми:

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

Програму схвалено на засіданні кафедри соціології

Протокол № 15 від 14 червня 2022 року

В. о. завідувачки кафедри соціології



Людмила СОКУРЯНСЬКА

Програму погоджено з гарантом освітньої програми «Соціологія комунікацій,
реклама та зв'язки з громадськістю»

Гарант освітньої програми
«Соціологія комунікацій,
реклама та зв'язки з громадськістю»



Ірина СОЛДАТЕНКО

Програму погоджено з методичною комісією соціологічного факультету

Протокол № 10 від 21 червня 2022 року

Голова методичної комісії



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. Заплановані результати навчання

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми здобувачі повинні набутися 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:

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

РН 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. Акцентуовані риси особистості як індивідуалізовані риси, яким притаманна тенденція до переходу в патологічний стан. Види акцентуацій за класифікацією К. Леонгарда. Акцентуовані 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	прак-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. Наслідкування в роботах класиків соціальної психології 3. Макро- та мікросоціальний рівень наслідкування	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. Переконання: 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	Інформаційна (тематична)	Ознайомлення з термінологією, необхідною для роботи з темою	● відеоконференція ● конспект лекцій ● рекомендована література	● питання для самоперевірки ● аналіз	● запитання; ● обговорення

формуванню психологічних маніпуляцій				кейсів ● самоте стування	навчального матеріалу	
Тема 3. Психологічні риси особистості як підґрунтя маніпулятивного спілкування	Інформаційна (тематична)	Ознайомлення з термінологією, необхідною для роботи з темою	● відеоконференція ● конспект лекцій ● рекомендована література	● питаня для самоперевірки ● аналіз кейсів ● самоте стування	● запитання; ● 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.	Онлайн-	Опитування	● пошук	Контроль	Групове	● під

Особистісні типи та життєві стилі, що сприяють формуванню психологічних маніпуляцій.	діяльність		відповідей на питання ● самотестування	на робота (експрес-тестування)	обговорення	ведення підсумків
Тема 3. Психологічні риси особистості як підґрунтя маніпулятивного спілкування	Онлайн-діяльність	Опитування	● пошук відповідей на питання ● самотестування	Контроль на робота	Групове обговорення	● підведення підсумків

6. Індивідуальні завдання

Не передбачено навчальним планом

7. Методи навчання

Лекції, пояснення, бесіди, дискусії, діалог, групове обговорення; короткі усні відповіді на питання, групові консультації; коментарі під час заняття від викладача, робота з навчальною та науковою літературою.

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

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

Критерії оцінювання навчальних досягнень

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 невимушеність 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.

10. Рекомендована література

Основна література

1. Адлер А. Наука жить : Пер. с англ. и нем. Киев : Port-Royal, 1997. 288 с.
2. Волянська О. В., Ніколаєвська А. М. Соціальна психологія : Навчальний посібник. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2007. 160 с.
3. Волянська О. В., Ніколаєвська А. М. Соціальна психологія : Навч. посіб. Київ : Знання, 2008. 275 с. (Вища освіта XXI століття).
4. Волянська О. В., Коробкіна Т. В., Ніколаєвська А. М. Соціальна психологія : Навчальний посібник. 3-є видання, доповнене. Харків : ХНУРЕ, 2012. 220 с.
5. Леонгард К. Акцентуированные личности. Киев : Вища школа, 1989.
6. Ліфтон Р. Д. Технологія «промивки мізків»: психологія тоталітаризму. Харків : VIVAT, 2015. 416 с.
7. Почепцов Г. Г. Информация & дезинформация. Киев : Ника-Центр, Эльга, 2001.

8. Фройд З. Вступ до психоаналізу. Нові висновки. Київ : Навчальна книга - Богдан, 2021. 552 с.
9. Фромм Е. Втеча від свободи. Київ : Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2019. 288 с.
10. Фромм Е. Мати або бути . Київ : Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2020. 304 с.

Допоміжна література

1. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Охота на простака. Экономика манипуляций и обмана. Киев : Манн, Иванов и Фербер, 2017. 320 с.
2. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Фішинг. Хто і як маніпулює вашим вибором. Киев : Наш формат, 2017. – 278 с.
3. Берн Е. Ігри, у які грають люди. Пер с англ. Київ : Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2022. – 256 с.
4. Курбан О. Інформаційні війни у соціальних онлайн-мережах. Київ : Київський університет ім. Б. Грінченка, 2017. 392 с.
5. Почепцов Г. Когнитивные войны в соцмедиа, массовой культуре и массовых коммуникациях. Харьков : Folio, 2020. 320 с.
6. Почепцов Г. Сучасні інформаційні війни. Київ : Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2022. 398 с.

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

- Аналізуй - платформа розумних людей: <https://www.facebook.com/analyzyj.org/>
- 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>