

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЖИТОМИРСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ІВАНА ФРАНКА

Гавриловська К. П.

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ З КУРСУ
«Психологія масової поведінки»

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЖИТОМИРСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ІВАНА ФРАНКА

Гавриловська К. П.

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ З КУРСУ
«Психологія масової поведінки»

Житомир
Вид-во ЖДУ ім. І. Франка
2014

УДК 159.964.21:316.6(07)

ББК 88.5я73

Г12

*Рекомендовано до друку Вченою Радою Житомирського державного
університету імені Івана Франка
(протокол №1 від 29.08.2014).*

Рецензенти:

Шуневич О. М. – кандидат педагогічних наук, доцент кафедри методики викладання навчальних предметів Житомирського обласного інституту післядипломної педагогічної освіти

Медведева Н. В. – кандидат психологічних наук, старший науковий співробітник лабораторії психології творчості Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України

Дмитрієва С. М. – кандидат психологічних наук, доцент кафедри загальної, вікової та педагогічної психології імені Івана Франка

Гавриловська К. П.

Г12 Методичні рекомендації з курсу «Психологія масової поведінки» – Житомир, 2014. – 69 с.

Методичні матеріали з курсу «Психологія масової поведінки» складено відповідно до місця та значення дисципліни за структурно-логічною схемою, передбаченою освітньо-професійною програмою спеціаліста з напрямку підготовки 7.03010201 «Психологія». Вони охоплюють всі змістові модулі, визначені освітньо-професійною програмою.

Методичні матеріали з дисципліни «Психологія масової поведінки» складаються зі: вступу, розподілу навчальних годин на модулі, тем лекційного курсу дисципліни, інструктивно-методичних матеріалів до практичних занять, а також до самостійної роботи студентів, наявні завдання та вимоги до підсумкових модульних робіт і до екзамену, список рекомендованої літератури.

УДК 159.964.21:316.6(07)

ББК 88.5я73

© К. П. Гавриловська, 2014

ЗМІСТ

Вступ.....	6
Структура навчальної дисципліни.....	7
Рекомендації до організації самостійної роботи.....	8
Модуль 1.....	17
Лекційний курс.....	18
Практичні заняття.....	21
Завдання до ПМР 1.....	25
Модуль 2.....	26
Лекційний курс.....	27
Практичні заняття.....	30
Лабораторні заняття.....	32
Завдання до ПМР 2.....	35
Вимоги до екзамену.....	38
Рекомендована література до курсу.....	41
Критерії оцінювання.....	42
Особливості роботи над професійно-орієнтованим завданням з курсу “Психологія масової поведінки”.....	47

ВСТУП

Події, що відбуваються в Україні, вимагають від психологів глибокого розуміння особливостей масової поведінки, її чинників та знання способів управління масовою поведінкою в критичних ситуаціях.

Дисципліна має розкрити майбутнім фахівцям у психології зміст механізмів масової поведінки, феноменів масової поведінки та масової свідомості, особливостей маніпуляції масовою поведінкою та масовою свідомістю.

Метою викладання дисципліни «Психологія масової поведінки» є ознайомлення студентів з основними теоріями і концепціями психології масової поведінки, методами та технологіями впливу на масову свідомість, з психологічними закономірностями та механізмами масової поведінки.

Основними **завданнями** вивчення дисципліни «Психологія масової поведінки» є:

- оволодіння студентами категоріально-термінологічним апаратом психології масової поведінки;
- формування знань структури та властивостей масової свідомості;
- формування знань функцій та рівнів розвитку масових настроїв;
- ознайомлення із розумінням змісту феномену масової поведінки в контексті історичного розвитку психологічної науки.

По завершенню вивчення курсу студенти повинні **знати**:

- основні поняття, категорії і феномени психології масової поведінки
- соціально-політичні концепції масової поведінки та теорії мас
- зміст поняття масової свідомості, структура та властивості масової свідомості
- механізми стихійної масової поведінки
- індивідуальні та соціальні чинники регуляції масової поведінки
- натовп: його соціально-психологічні особливості
- особливості маніпуляції масовою поведінкою та масовою свідомістю
- маніпулятивні технології, що використовуються різними ЗМІ

По завершенню вивчення курсу студенти повинні **уміти** (*освітньо-професійна програма, додаток Б*):

- застосовувати загально-психологічні методи дослідження
- використовувати діагностичний інструментарій, адекватний щодо задачі і особливостей професійної діяльності
- ефективно планувати професійну діяльність
- аналізувати соціально-економічні події в Україні та за її межами
- розробляти плани роботи (перспективні, поточні)
- проводити та методично забезпечувати психологічні дослідження з актуальних психологічних проблем
- вміти визначати внутрішні психологічні чинники придатності керівника до відповідального прийняття рішення
- проводити консультування з психологічної проблематики з різними верствами населення
- досліджувати особливості психологічного складу особистості у відповідності з потребами та вимогами клієнта
- проводити за допомогою емпіричних методів оцінку іміджу партії, групи, особи.

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 81 година, 2,25 кредити ECTS.

Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	денна форма/ заочна форма					
	Всього годин	кількість годин				
		лекції	практичні	лабораторні	індивідуальна робота	самостійна робота
Модуль 1. Загальні основи психології масової поведінки						
Змістовий модуль 1. Натовп: його соціально-психологічні особливості						
Тема 1. Масова поведінка як психологічний феномен	2/4	2				/4
• Становлення та розвиток психології масової поведінки	7/5		2			5/5
Тема 2. Суб'єкти масової поведінки	2/4	2				/4
• Суб'єкти стихійної масової поведінки	7/5		2			5/5
<i>Разом за змістовим модулем 1</i>	<i>18/18</i>	<i>4</i>	<i>4</i>			<i>10/18</i>
Змістовий модуль 2. Масова поведінка та масова свідомість						
Тема 3. Основні форми масової поведінки	2/4	2/2				/2
• Масові психічні стани та прояви	7/5		2			5/5
Тема 4. Масова свідомість	10/10					10/10
Виконання ІНДЗ (ПОЗ)*	2/2					2/2
<i>Разом за змістовим модулем 2</i>	<i>21/21</i>	<i>2/2</i>	<i>2</i>			<i>17/19</i>
Разом за модулем 1	39/39	6/2	6/-			27/37
Модуль 2. Маніпуляція масами та захист від неї						
Змістовий модуль 1. Індивідуальні та соціальні чинники регуляції масової поведінки						
Тема 5. Механізми масової психіки	2/4	2				/4
Тема 6. Соціальний вплив	2/6	2				/6
• Соціальний вплив та види протистояння впливу	7/5		2			5/5
<i>Разом за змістовим модулем 1</i>	<i>11/15</i>	<i>4</i>	<i>2</i>			<i>5/15</i>
Змістовий модуль 2. Особливості маніпуляції масовою поведінкою та масовою свідомістю						
Тема 7. Маніпуляція масами та захист від неї	2/2	2				/2
• Психологія маніпулювання	11/7		2/2	6/2		3/3
Виконання ІНДЗ (ПОЗ) *	9/9					9/9
<i>Разом за змістовим модулем 2</i>	<i>22/18</i>	<i>2</i>	<i>2/2</i>	<i>6/2</i>		<i>12/14</i>
Змістовий модуль 3. Масові настрої						
Тема 8. Масові настрої	9/9					9/9
<i>Разом за змістовим модулем 3</i>	<i>9/9</i>					<i>9/9</i>
Разом за модулем 2	42/42	6/-	4/2	6/2		26/38
Всього за змістовими модулями	81/81	12/2	10/2	6/2		53/75
Усього годин	81/81	12/2	10/2	6/2		53/75

РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Самостійна робота є невід'ємною складовою вивчення навчальної дисципліни. Вона здійснюється за такими напрямками:

- підготовка теоретичних питань до практичних занять;
- конспектування першоджерел;
- підготовка рефератів;
- виконання індивідуальних (професійно-орієнтованих) завдань;
- підготовка до підсумкових модульних робіт;
- підготовка до заліку та екзамену.

Підготовка теоретичних питань до практичних занять передбачає опрацювання питань теми практичного заняття. Ці питання могли як розглядати під час лекції, так і виноситися на самостійне опрацювання.

Алгоритм підготовки.

- Визначте питання для підготовки (Ви маєте розглянути усі питання, зазначені у плані практичного заняття).
- Візьміть у бібліотеці університету (читальному залі або на кафедрі) джерела, зазначені у списку основної літератури до заняття. При підборі літератури Ви можете користуватися бібліотечними каталогами (алфавітним, предметним або систематичним).
- Визначте розділи (теми або параграфи), у яких розкрито питання практичного заняття.
- Прочитайте ці розділи.
- Складіть план (простий або складний) відповіді на кожне питання.
- Визначте основні поняття, які Ви повинні засвоїти.
- Проаналізуйте, як опрацьований матеріал пов'язаний з іншими питаннями теми.
- Для кращого засвоєння та запам'ятовування матеріалу складіть короткий конспект, схеми, таблиці або графіки по прочитаному матеріалу.
- Визначте проблеми в опрацьованому матеріалі, які Ви недостатньо зрозуміли. З цими питаннями Ви можете звернутися на консультації до викладача.
- Перевірте, як Ви засвоїли опрацьоване питання. Ви можете це зробити, відповівши на тестові питання до теми або розв'язавши практичні завдання.

Конспектування першоджерел передбачає поглиблений розгляд окремих питань теми. Для конспектування можуть пропонуватися статті з фахових журналів, розділи монографій або підручників.

Алгоритм підготовки.

- Прочитайте запропоноване першоджерело.
- Правильно оформіть бібліографію першоджерела (автор, назва, вихідні дані).
- Складіть план (простий або складний).
- Для кожного пункту плану виділіть основні положення проблеми, яка висвітлюється у першоджерелі.
- Представте прочитаний текст у вигляді тез або анотації, використовуючи, при потребі, схеми, таблиці, графіки тощо.
- Для самоперевірки перекажіть статтю, використовуючи власний конспект.

Підготовка рефератів передбачає глибокий та детальний аналіз проблеми, винесеної у темі реферату.

Алгоритм підготовки.

- Ознайомтеся з вимогами до реферату.
- Підберіть літературу, у якій розкривається тема реферату. При підборі літератури Ви можете користуватися бібліотечними каталогами (алфавітним, предметним або систематичним).
- Складіть план реферату.
- Опрацюйте літературні джерела, користуючись порадами до конспектування першоджерел.
- Систематизуйте опрацьований матеріал відповідно до плану реферату.
- Дайте власний критичний аналіз та оцінку висвітленої проблеми.
- Оформіть реферат відповідно до вимог.
- На основі реферату підготуйте усну доповідь на практичне заняття.

Підготовка до підсумкової модульної роботи (ПМР), заліку та екзамену має на меті узагальнення та систематизацію знань з окремого модуля або дисципліни у цілому.

Алгоритм виконання

- Ознайомтеся з переліком питань та завдань до ПМР або екзамену.
- Підберіть підручники, інструктивно-методичні матеріали або іншу довідкову літературу, необхідну для підготовки (її перелік Ви можете знайти в робочій програмі або інструктивно-методичних матеріалах).
- Перегляньте зміст кожного питання, користуючись власними конспектами або підручниками.
- Визначте рівень знань з кожного питання.
- Визначте питання, які потребують ретельнішої підготовки (опрацювання додаткової літератури, складання конспектів, схем, виконання окремих завдань тощо). З цією метою зверніться до алгоритму підготовки теоретичних питань до практичних занять та виконання завдань до лабораторних занять.
- Для самоперевірки перекажіть теоретичні питання або виконайте практичне завдання.

Примітка: якщо ви маєте труднощі у підготовці окремих теоретичних питань або виконанні практичних завдань, ви можете звернутися за консультацією до викладача. Час проведення консультацій зазначений у Графіку проведення консультацій (кафедра соціальної та практичної психології).

АЛГОРИТМ ВИКОНАННЯ ЛАБОРАТОРНОЇ РОБОТИ

1. Уважно прочитайте план лабораторного заняття (у робочій програмі або інструктивно-методичних матеріалах), особливу увагу зверніть на пункт «Звіт».
2. На основі плану визначте, за якими методиками Ви маєте провести дослідження.
3. Зверніться до «Словаря-справочника по психодіагностиці» або до інших джерел, у яких дано теоретичний аналіз методики та показників, які вона дозволяє дослідити (перелік цієї літератури зазначено у плані).
4. Користуючись літературою, зазначеною у плані лабораторного заняття, знайдіть потрібну методику (у першу чергу варто звернутися до інструктивно-методичних матеріалів до лабораторних занять з психології масової поведінки).
5. Уважно прочитайте матеріал, особливу увагу зверніть на такі пункти як «Процедура проведення» та «Обробка і аналіз результатів».
6. Визначте, які матеріали Ви маєте здати по завершенню лабораторного заняття (вони зазначені у пункті «Звіт»).
7. Визначте, який стимульний матеріал та допоміжні матеріали необхідні для проведення дослідження, та підготуйте їх завчасно (це може бути бланк для відповідей, роздатковий матеріал, секундомір тощо). Стимульний матеріал має бути акуратним та розбірливим. Якщо методика передбачає кілька наборів стимульного матеріалу (наприклад, як тест інтелекту Векслера), бажано розкласти його по окремим конвертам або файлам та підписати. Це дозволить не витратити час на пошук необхідного стимульного матеріалу при проведенні дослідження.
8. Якщо процедура проведення дослідження передбачає ведення протоколу (наприклад, як методика «Малюнок сім'ї»), з'ясуйте для себе, яка саме інформація має бути у ньому представлена. Ви можете завчасно підготувати шаблон протоколу (наприклад, у вигляді таблиці), зазначивши інформацію, яку необхідно зафіксувати. Протокол дослідження Ви заповнюєте власноруч.
9. Уважно прочитайте інструкцію та спробуйте самостійно виконати кілька завдань методики. Якщо окремі пункти інструкції Вам не дуже зрозумілі, прочитайте їх ще кілька разів, звернувшись до наведених прикладів. Спробуйте кілька разів повторити інструкцію вголос, звертаючись до уявного досліджуваного, щоб запам'ятати її.
10. Ще раз перечитайте процедуру проведення дослідження. Якщо процедура проведення складна (як у тесті інтелекту Векслера), складіть для себе алгоритм проведення дослідження (або окремого субтесту), наприклад, за допомогою схеми.
11. Приступайте до проведення дослідження.
12. Звернувшись до пункту «Обробка результатів», зробіть кількісну обробку результатів дослідження (якщо це передбачено). У результаті Ви будете знати, яку кількість балів досліджуваний набрав по кожній шкалі. При проведенні кількісної обробки потрібні уважність, послідовність роботи та знання елементарних математичних дій.
13. Зробіть якісний аналіз результатів дослідження. Ви маєте проаналізувати усі показники, які одержали в ході кількісної обробки. Для проведення якісного аналізу зверніться до розділу «Обробка результатів» та того теоретичного матеріалу, який Ви опрацювали у пункті 3. При потребі Ви можете звернутися до додаткової літератури, яка зазначена у плані лабораторного заняття.

14. Узагальніть результати якісного аналізу у вигляді висновків (інтерпретації). Інтерпретація не має бути просто переписуванням якісного аналізу. Ви маєте не лише зазначити, як розвинена та чи інша характеристика, але й охарактеризувати певні типологічні особливості досліджуваного, а також висловити власні міркування стосовно причин, які дали такий результат. При написанні висновків необхідно використовувати професійну психологічну термінологію.
15. На основі інтерпретації результатів зазначте, у яких напрямках має проводитися подальша консультативна або корекційна робота з досліджуваним, по можливості наведіть приклади конкретних вправ, які можуть бути використані. При написанні рекомендацій варто уникати загальних фраз на зразок «читати книги», «більше спілкуватися» тощо.
16. Матеріали проведеного дослідження Ви маєте представити у вигляді звіту. Вимоги до оформлення звіту зазначені в інструктивно-методичних матеріалах.
17. Порівняйте, чи відповідає зміст Вашого звіту тим вимогам, які зазначені у плані лабораторного заняття пункт «Звіт». Якщо Ваш звіт неповний, допрацюйте його.
18. Розташуйте сторінки звіту у тій послідовності, як це зазначено у пункті «Звіт».
19. Скріпіть сторінки звіту степлером у верхньому лівому куту.
20. Здайте звіт викладачу по завершенню лабораторного заняття (*для студентів денної форми навчання*).
21. Складіть звіти, зазначені у пункті «Вимоги до екзамену», по порядку в окрему папку та здайте їх у термін, вказаний викладачем (*для студентів заочної форми навчання*).
22. Звіти за лабораторні заняття є основою для виконання професійно-орієнтованого завдання на підсумковій модульній роботі та екзамені.
23. При здачі звітів прохання не вкладати їх у файли.

Пам'ятайте: якщо Ви не змогли самостійно знайти відповіді на питання, поставте їх викладачеві на лабораторному занятті або на консультації. Ставити питання на ПМР або екзамені вже запізно.

АЛГОРИТМ РОБОТИ НАД ПРОФЕСІЙНО-ОРІЄНТОВАНИМ ЗАВДАННЯМ

I. ЕТАП ПЕРВИННОГО АНАЛІЗУ ПРОБЛЕМИ

Порядок дій	Критерії оцінювання та спосіб презентації*				
<p>1.1. Категоріально-термінологічне довшачення проблеми, з якою звернулися до психолога (уточнення проблеми, її переформулювання з використанням базових психологічних категорій, понять та термінів)</p>	<p>Діалогічне формулювання проблеми з дотриманням принципу поваги до людини, яка звернулася за психологічною допомогою.</p> <p>Використання базових категорій, понять та термінів, необхідних для подальшої роботи з проблемою.</p> <p>Доступність переформульованої проблеми для сприймання людини, що звернулася за допомогою.</p> <p><i>Опис роботи із проблемою у формі діалогу.</i></p>				
<p>1.2. Формування реалістичних очікувань у людини, яка звернулася за допомогою та визначення напрямків практичної роботи психолога</p>	<p>Виокремлення тих моментів у проблемі, які відносяться та не відносяться до компетенції психолога.</p> <p>Аргументованість вибору напрямку практичної роботи психолога (психодіагностична, консультаційна, корекційно-розвивальна, просвітницько-профілактична та інші види робіт).</p> <p>Конкретність визначених очікувань від роботи психолога.</p> <p><i>Опис меж компетенції психолога.</i></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%; text-align: center;">Напрямок практичної роботи</th> <th style="width: 50%; text-align: center;">Обґрунтування</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="height: 20px;"> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table> <p><i>Перелік очікуваних результатів від роботи психолога.</i></p>	Напрямок практичної роботи	Обґрунтування		
Напрямок практичної роботи	Обґрунтування				

II. ПЛАНОВО-ПІДГОТОВЧИЙ ЕТАП

<p>2.1. Аналіз власного досвіду виконання подібних завдань при вивченні навчальних дисциплін та проходженні практик</p>	<p>Повнота переліку навчальних дисциплін, модулів та тем, завдань практик, де виконувалися аналогічні або близькі за змістом завдання.</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-bottom: 10px;"> <thead> <tr> <th style="width: 25%;">Дисципліна</th> <th style="width: 25%;">Модуль</th> <th style="width: 25%;">Тема</th> <th style="width: 25%;">Зміст питань</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="height: 20px;"> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">Назва практики</th> <th style="width: 50%;">Зміст завдань</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="height: 20px;"> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	Дисципліна	Модуль	Тема	Зміст питань					Назва практики	Зміст завдань		
Дисципліна	Модуль	Тема	Зміст питань										
Назва практики	Зміст завдань												
<p>2.2. Підбір та аналіз літератури з проблеми, формулювання припущень про способи її практичного вирішення</p>	<p>Наявність всіх видів джерел (довідкова література, монографії, вузькоспеціалізовані статті).</p> <p>Використання електронних каталогів, Internet-ресурсів.</p> <p>Правильність бібліографічного опису.</p> <p>Зазначення основних тез, ідей з конкретних книг чи статей, що дозволяють глибше зрозуміти проблему.</p> <p>Обґрунтованість припущень щодо причин виникнення проблеми.</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-bottom: 10px;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">Бібліографічний опис джерела</th> <th style="width: 50%;">Основні ідеї та тези, що стосуються проблеми</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="height: 20px;"> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table> <p><i>Опис припущень щодо причин виникнення проблеми.</i></p> <p>Пам'ятайте, що посилання виключно на підручники та</p>	Бібліографічний опис джерела	Основні ідеї та тези, що стосуються проблеми										
Бібліографічний опис джерела	Основні ідеї та тези, що стосуються проблеми												

* Усі матеріали представляйте у презентації, створеній у Power Point

	<p><i>конспекти лекцій свідчить про низький фаховий рівень психолога.</i></p>						
<p>2.3. Консультація з фахівцями (в першу чергу це спеціалісти з окремих дотичних до психології галузей (соціологія, психіатрія, педіатрія, дефектологія, правознавство тощо), а також психологи – визнані авторитети в окремих аспектах вашої проблеми)</p>	<p>Аргументоване обґрунтування потреби у консультації фахівця. Визначення фахівців, до яких можна звернутися за консультацією. Повнота переліку та правильність питань для консультації.</p> <table border="1" data-bbox="727 461 1497 600"> <thead> <tr> <th data-bbox="727 461 882 600">Фахівець</th> <th data-bbox="882 461 1262 600">Обґрунтування необхідності консультації</th> <th data-bbox="1262 461 1497 600">Перелік питань</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="727 600 882 651"></td> <td data-bbox="882 600 1262 651"></td> <td data-bbox="1262 600 1497 651"></td> </tr> </tbody> </table> <p><i>Пам'ятайте, що з учителями, шкільними психологами, працівниками установ та іншими поінформованими особами ви можете просто радитися або уточнювати окремі аспекти проблеми. Консультуватися можна лише з тими, чий професійні знання априорі глибші за ваші.</i></p>	Фахівець	Обґрунтування необхідності консультації	Перелік питань			
Фахівець	Обґрунтування необхідності консультації	Перелік питань					
<p>2.4. Складання розгорнутого плану виконання завдання, підбір методів та аналіз ресурсів</p>	<p>Повнота плану, наявність всіх необхідних етапів. Відповідність методів задачам, що стоять перед психологом на кожному з етапів. Перелік необхідних матеріалів.</p> <table border="1" data-bbox="727 936 1497 1039"> <thead> <tr> <th data-bbox="727 936 986 1039">Етап роботи</th> <th data-bbox="986 936 1241 1039">Методи та процедури</th> <th data-bbox="1241 936 1497 1039">Необхідні ресурси</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="727 1039 986 1090"></td> <td data-bbox="986 1039 1241 1090"></td> <td data-bbox="1241 1039 1497 1090"></td> </tr> </tbody> </table>	Етап роботи	Методи та процедури	Необхідні ресурси			
Етап роботи	Методи та процедури	Необхідні ресурси					
<p>2.5. Передбачення проблемних моментів (нерозуміння клієнтом причин проблеми, орієнтація клієнта на швидкий результат, перекладання на психолога відповідальності за вирішення проблеми, провокативна поведінка клієнта (провокація агресії, подвійних стосунків, порушення закону тощо), інші проблемні моменти)</p>	<p>Відповідність виділених проблемних моментів специфіці завдання. Глибина аналізу можливих причин проблемних ситуацій. Продуманість варіантів уникнення проблемних моментів.</p> <table border="1" data-bbox="727 1279 1497 1382"> <thead> <tr> <th data-bbox="727 1279 986 1382">Проблемні моменти</th> <th data-bbox="986 1279 1241 1382">Причини виникнення</th> <th data-bbox="1241 1279 1497 1382">Шляхи уникнення</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="727 1382 986 1433"></td> <td data-bbox="986 1382 1241 1433"></td> <td data-bbox="1241 1382 1497 1433"></td> </tr> </tbody> </table> <p><i>Пам'ятайте, що відсутність літератури (те, що ви її не знайшли) чи брак часу (те, що ви не змогли його спланувати) не є проблемними моментами, які стосуються ПОЗ. Професійне життя завжди багатше за навчання, а тому фраза на зразок «ми такого не вчили» також є проблемним моментом, який ПОЗ не стосується.</i></p>	Проблемні моменти	Причини виникнення	Шляхи уникнення			
Проблемні моменти	Причини виникнення	Шляхи уникнення					
<p>2.6. Підготовка матеріалів, необхідних для виконання завдання (структура первинного інтерв'ю, бланки методик, стимульний матеріал, корекційна програма, програма тренінгу, робочі альбоми для ведучого та учасників тренінгу, інші матеріали)</p>	<p>Повнота та якість матеріалів, їх відповідність задачам, що стоять перед психологом.</p> <p><i>Представлення матеріалів.</i></p>						
<p>III. ЕТАП ПРАКТИЧНОЇ РОБОТИ</p>							

<p>3.1. Збір емпіричних даних (діагностичне дослідження, експеримент, біографічне дослідження, психосемантичне дослідження, первинне діагностичне інтерв'ю, інші способи дослідження проблеми)</p>	<p>Правильність збору емпіричних даних з використанням обов'язкової методики. Обґрунтованість вибору додаткової методики (якщо такий вибір був). Якість структурування та презентації зібраних матеріалів.</p> <p><i>Обґрунтування вибору додаткової методики (якщо такий був).</i> <i>Текстове, табличне, графічне представлення отриманих даних.</i></p>
<p>3.2. Аналіз та інтерпретація отриманих даних</p>	<p>Правильність вибору методів якісного (класифікація, опис окремих випадків, схематизація, типологізація тощо) та кількісного аналізу (описові статистики, кореляційний аналіз, методи статистичного висновку, методи багатовимірної статистики). Відповідність емпіричних даних та зроблених висновків. Глибина та повнота аналізу та інтерпретації отриманих даних.</p> <p><i>Аналіз та інтерпретація отриманих даних.</i></p>
<p>3.3. Надання психологічної допомоги (консультативна бесіда, психотерапевтична робота, тренінгове заняття, розвиваюче заняття, навчаючий експеримент, інші ситуації практичної роботи)</p>	<p>Правильність застосування психологічних технік та методик з дотриманням конкретних вимог, обґрунтованих та описаних їх авторами. Обґрунтованість вибору додаткових технік та методик (якщо такий вибір був). Дотримання принципів професійної етики.</p> <p><i>Обґрунтування вибору додаткової техніки або процедури (якщо такий був).</i> <i>Опис процесу надання допомоги.</i></p>
<p>IV. ЗВІТНО-ПІДСУМКОВИЙ ЕТАП</p>	
<p>4.1. Представлення результатів людині, яка звернулася із запитом (висновок за результатами дослідження, підсумкова консультативна бесіда, звіт за результатами тренінгової роботи, виступ на батьківських зборах, перед виробничим колективом, інші варіанти представлення результатів)</p>	<p>Правильність та обґрунтованість висновків. Якість оформлення звіту, повідомлення, діагностичного висновку тощо. Узгодження очікувань (пункт 1.2.) і отриманих результатів.</p> <p><i>Діалогічне представлення результатів роботи замовнику чи клієнту з використанням табличних, графічних, відео матеріалів тощо.</i></p>

V. ЕТАП САМОАНАЛІЗУ

5.1. Аналіз правильності та повноти виконання завдання

Критерій самоаналізу	Якісний аналіз	Бальна оцінка
Чи вдалося визначити практичну спрямованість завдання?		
Чи вдалося співвіднести проблему окреслену в завданні з проблемами, що розглядалися в межах навчальних курсів, практик, наукової роботи (віднести до конкретного модулю, теми)?		
Чи вдалося довизначити проблему?		
Чи вдалося використати конспекти лекції та занять практичних курсів?		
Чи вдалося використати електронні бібліотеки та Інтернет для пошуку літератури?		
Чи вдалося скористатися навчально-методичною та довідковою літературою?		
Чи вдалося підібрати фахову-періодичну та вузькоспеціалізовану літературу?		
Чи була обґрунтованою потреба у зверненні за консультацією до фахівців?		
Чи вдалося створити розгорнутий план виконання завдання?		
Чи вдалося підібрати методи та процедури до кожного з пунктів плану?		
Чи вдалося визначити необхідні ресурси, продумати способи їх забезпечення?		
Чи вдалося проаналізувати та передбачити проблемні моменти?		
Чи вдалося віднайти способи попередження та подолання виділених труднощів?		
Чи вдалося підготувати матеріали необхідні для виконання завдання?		
Чи були підготовлені матеріали якісними?		
Чи була реалістично змодельована ситуація виконання завдання?		
Чи були правильними ваші дії у змодельованій ситуації?		
Чи вдалося використати обов'язкові методики?		
Чи вдалося підібрати та використати додаткові методики (техніки, процедури)?		
Чи були правильними та обґрунтованими висновки за результатами роботи?		

Підсумкова рефлексія позитивних моментів (подумайте та напишіть, що саме вдалося зробити, чого досягти, від чого отримати професійне задоволення)

Програма саморозвитку (позначте (обведіть кружечком) ті дії, операції, які б ви хотіли удосконалити та особистісні якості, які б ви хотіли розвинути; виберіть та максимально конкретизуйте три з них і побудуйте програму саморозвитку з термінами та критеріями самоконтролю).

Складові навчально-професійних умінь та професійно важливі якості, які потрібно було б розвинути	В чому полягали труднощі	План заходів для саморозвитку	Терміни	Критерії самоконтролю
--	--------------------------	-------------------------------	---------	-----------------------

5.3. Пропозиції щодо вдосконалення навчального процесу

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ЗВІТУ ЗА ЛАБОРАТОРНЕ ЗАНЯТТЯ

1. Матеріали проведеного дослідження оформлюються на стандартних аркушах паперу формату А4 у вигляді письмового звіту.
2. Звіт за лабораторне заняття включає:
 - ✓ інформацію про досліджуваного;
 - ✓ бланки відповідей;
 - ✓ протокол дослідження;
 - ✓ обробку результатів дослідження;
 - ✓ інтерпретацію результатів;
 - ✓ рекомендації або основні напрямки консультативної роботи;
 - ✓ іншу інформацію, якої вимагає процедура проведення дослідження.

Зразок оформлення титульної сторінки звіту

<p style="text-align: center;">ЗВІТ за результатами лабораторного заняття №1-3 Тема: ТИПОЛОГІЯ ПОЛІТИЧНИХ МАНІПУЛЯТОРІВ студентки 53 групи денної форми навчання соціально-психологічного факультету ТОМЕНКО ОКСАНИ ВАСИЛІВНИ</p>
--

Зразок оформлення титульної сторінки методики

Назва методики _____
Дата та час проведення дослідження _____
Інформація про досліджуваного:
кодове ім'я _____ стаття _____
дата народження _____ (число, місяць, рік)
вік _____ р. _____ міс.
Додаткова інформація _____

Модуль 1 ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ ПСИХОЛОГІЇ МАСОВОЇ ПОВЕДІНКИ

Назви змістових модулів і тем	денна форма/ заочна форма					
	Всього годин	кількість годин				
		лекції	практичні	лабораторні	індивідуальна робота	самостійна робота
Змістовий модуль 1. Натовп: його соціально-психологічні особливості						
Тема 1. Масова поведінка як психологічний феномен	2/4	2				/4
• Становлення та розвиток психології масової поведінки	7/5		2			5/5
Тема 2. Суб'єкти масової поведінки	2/4	2				/4
• Суб'єкти стихійної масової поведінки	7/5		2			5/5
<i>Разом за змістовим модулем 1</i>	<i>18/18</i>	<i>4</i>	<i>4</i>			<i>10/18</i>
Змістовий модуль 2. Масова поведінка та масова свідомість						
Тема 3. Основні форми масової поведінки	2/4	2/2				/2
• Масові психічні стани та прояви	7/5		2			5/5
Тема 4. Масова свідомість	10/10					10/10
Виконання ІНДЗ (ПОЗ)*	2/2					2/2
<i>Разом за змістовим модулем 2</i>	<i>21/21</i>	<i>2/2</i>	<i>2</i>			<i>17/19</i>
Разом за модулем 1	39/39	6/2	6/-			27/37

Практичні заняття №1-3

Умови автоматичного одержання оцінки за модуль:

- відвідати 2 практичні заняття (з 3 практичних занять);
- одержати 5 оцінок (з 7 можливих: 1 оцінка за перевірку рівня засвоєння знань з теми, яка виносилася на самостійне опрацювання, є обов'язковою).

Обов'язкові види робіт:

- опрацювати питання з плану практичного заняття;
- опрацювати основні поняття;
- законспектувати першоджерела;
- пройти перевірку рівня засвоєння знань з теми, яка виносилася на самостійне опрацювання, на індивідуальній консультації у викладача.

Види робіт на вибір:

- реферат або повідомлення (готує один студент з академічної групи).

ЛЕКЦІЙНИЙ КУРС

Тема 1. МАСОВА ПОВЕДІНКА ЯК ПСИХОЛОГІЧНИЙ ФЕНОМЕН

Мета: надати інформацію про становлення психології мас поведінки як науки, розкрити соціально-психологічну сутність основних теорій психології мас, надати інформацію про концептуальні інтерпретації поняття „маси”, розкрити соціально-психологічну сутність теорій масового суспільства, формувати у студентів установку на якісне вивчення матеріалу курсу, виховувати почуття відповідальності за рівень своєї фахової підготовки

Професійна спрямованість: уміння аналізувати роль і значення психології масової поведінки на сучасному етапі розвитку психологічної науки.

Основні поняття

Маса, натовп, масове суспільство, масова поведінка, масовизація суспільства, геліопсихологія, психоаналіз, несвідоме, інстинкти соціальної поведінки, маса, види мас, критерії класифікації мас, характеристики маси, масова поведінка

План:

1. Становлення психології масової поведінки як науки.
2. Психологія мас Г. Лебона та Г. Тарда.
3. Виникнення поняття маси.
4. Концептуальні інтерпретації поняття „маси”.
5. Теорії „масового суспільства”.

Література

Основна література

1. Ольшанский Д. В. Психология масс. — СПб.: Питер, 2001.
2. Хевеши М.А. Толпа, массы, политика: Ист.-филос. очерк. М. 2001

Додаткова література

1. Ашин Г. “Массы” теории // Современная западная социология: словарь. — М.: Политиздат, 1990.
2. Бехтерев В. М. Роль внушения в общественной жизни. — СПб., 1898.
3. Вундт В. Задачи и методы психологии народов // Социальная психология. Хрестоматия. М., 1999.
4. Карпухин О., Макаревич Э. Формирование масс. Природа общественных связей и технологии “паблик рилейшнз”: Опыт историко-социологических исследований. — Калининград: ФГУИПП, 2001.
5. Корявцев П.М. Введение в вопросы охлдинамики. С-Пб.: 2004-2006.
6. Крысько В.Г. Социальная психология: словарь-справочник. — Мн.: Харвест, 2001. — 688 с.
7. Московичи С. Век толп. М., 1996.
8. Назаретян А. П. Психология стихийного массового поведения. М., 2001
9. Назаретян А.П. Агрессия, мораль и кризисы в развитии мировой культуры. М., 1996.
10. Ольшанский Д. В. Массовые настроения в политике. — М.: Прин-Ди, 1995.
11. Поршнева Б. Ф. Социальная психология и история. — М.: Наука, 1966.
12. Психология масс: Хрестоматия / Ред.-сост. Д. Я. Райгородский. — Самара: БАХРАХ-М, 2001.
13. Психология человеческой агрессивности: Хрестоматия / Сост. К. В. Сельченко. — Минск: Харвест; М.: АСТ, 2001.
14. Семечкин Н. И. Социальная психология: Учебник. — Ростов н/Д: «Феникс», 2003. — 608 с.
15. Социальная психология (под ред. С. Московичи), М.: 2007
16. Фрейд З. “Я” и “Оно”. — Тбилиси, 1991.

Інформаційні ресурси: електронна хрестоматія до курсу, комплекс тестових завдань у СУНП «Універсум»

Контрольні питання і завдання:

1. Дайте визначення поняття «масова поведінка».
2. Проаналізуйте відмінності між поняттями «маси» та «натовп».
3. Яка різниця між поглядами на масову поведінку в період античності та в епоху просвітництва?
4. Назвіть основні інтерпретації поняття „маси”.
5. Які основні характеристики натовпу виокремлює Г. Лебон?
6. У чому відмінність між поглядами на роль вождя маси у Г. Лебона і Г. Тарда?
7. Охарактеризуйте теорії „масового суспільства”.
8. Розкрийте значення терміна " геліопсихологія".
9. Охарактеризуйте ключові поняття теми. Занотуйте їх до робочого зошиту.

Тема 2. СУБ'ЄКТИ МАСОВОЇ ПОВЕДІНКИ

Мета: надати інформацію про типи соціальних спільностей, розкрити соціально-психологічну сутність натовпу, показати можливості психологів з управління стихійної поведінкою натовпу.

Професійна спрямованість: уміння аналізувати роль різних типів соціальних спільностей у масовій поведінці.

Основні поняття

Група, велика соціальна група, мала група, страта, клас, маса, натовп, публіка, аудиторія, громадськість, циркулярна реакція, еволюційна регресія, ядро натовпу, периферія натовпу, okazіональний натовп, конвенційний натовп, експресивний натовп, екстатичний натовп, діючий натовп, агресивний натовп, панічний натовп, користолобний натовп, повстанський натовп, менталітет, етнос, народ, нація, етнічні стереотипи, етноцентризм.

План:

1. Типи соціальних спільностей
2. Види великих соціальних груп, їх характеристика
3. Поняття «натовпу».
4. Механізми утворення натовпу. Механізм емоційного кружляння.
5. Основні види натовпу.

Література

Основна література

1. Ольшанский Д. В. Психология масс. — СПб.: Питер, 2001.

Додаткова література

1. Ашин Г. "Массы" теории // Современная западная социология: словарь. — М.: Политиздат, 1990.
2. Бехтерев В. М. Роль внушения в общественной жизни. — СПб., 1898.
3. Вундт В. Задачи и методы психологии народов // Социальная психология. Хрестоматия. М., 1999.
4. Карпунин О., Макаревич Э. Формирование масс. Природа общественных связей и технологии "публик рилейшнз": Опыт историко-социологических исследований. — Калининград: ФГУИПП, 2001.
5. Корявцев П. М. Введение в вопросы охлотики. С-Пб.: 2004-2006.
6. Крысько В. Г. Социальная психология: словарь-справочник. — Мн.: Харвест, 2001. — 688 с.
7. Московичи С. Век толп. М., 1996.
8. Назаретян А. П. Психология стихийного массового поведения. М., 2001
9. Назаретян А. П. Агрессия, мораль и кризисы в развитии мировой культуры. М., 1996.
10. Ольшанский Д. В. Массовые настроения в политике. — М.: Прин-Ди, 1995.
11. Поршнев Б. Ф. Социальная психология и история. — М.: Наука, 1966.
12. Психология масс: Хрестоматия / Ред.-сост. Д. Я. Райгородский. — Самара: БАХРАХ-М, 2001.
13. Психология человеческой агрессивности: Хрестоматия / Сост. К. В. Сельченко. — Минск: Харвест; М.: АСТ, 2001.
14. Різун В. В. Маси. — Київський університет, 2003.
15. Семечкин Н. И. Социальная психология: Учебник. — Ростов н/Д: «Феникс», 2003. — 608 с.
16. Социальная психология (под ред. С. Московичи), М.: 2007
17. Фрейд З. "Я" и "Оно". — Тбилиси, 1991.
18. Хевеши М. А. Толпа, массы, политика: Ист.-филос. очерк. М. 2001

Інформаційні ресурси: електронна хрестоматія до курсу, комплекс тестових завдань у СУНП «Універсум»

Контрольні питання і завдання:

1. Дайте визначення поняття «масова поведінка».
2. Проаналізуйте відмінності між поняттями «маси» та «натовп».
3. Яка різниця між поглядами на масову поведінку в період античності та в епоху просвітництва?
4. Назвіть основні інтерпретації поняття «маси».
5. Які основні характеристики натовпу виокремлює Г. Лебон?
6. У чому відмінність між поглядами на роль вождя маси у Г. Лебона і Г. Тарда?
7. Охарактеризуйте теорії «масового суспільства».
8. Розкрийте значення терміна " геліопсихологія".
9. Охарактеризуйте ключові поняття теми. Занотуйте їх до робочого зошиту.

Тема 3. ОСНОВНІ ФОРМИ МАСОВОЇ ПОВЕДІНКИ

Мета: розкрити соціально-психологічну сутність масової паніки, чуток та масової агресії, показати можливості психологів з управління стихійної масовою панікою.

Професійна спрямованість: уміння аналізувати роль і значення психологів у процесі управління стихійною масовою поведінкою.

Основні поняття	<i>Масова паніка, масова агресія, експресивна агресія, імпульсивна агресія, афективна агресія, агресивний ажіотаж, ворожа агресія, інструментальна агресія, Чутки, чутки-бажання, чутки-страшилки, агресивні чутки, згладжування, загострення, адаптація чуток, плітки.</i>
------------------------	---

План:

1. Масова паніка.
2. Масова агресія.
3. Чутки.

Література

Основна література

1. Ольшанский Д. В. Психология масс. — СПб.: Питер, 2001.

Додаткова література

1. Корнев М., Фомічова В. Психологія масової поведінки . – К:КНУ ім.Т.Шевенка, 2002.
2. Крысько В.Г. Социальная психология: словарь-справочник. – Мн.: Харвест, 2001. – 688 с.
3. Лебон Г. Психология народов и масс. — СПб., 1896.
4. Московичи С. Век толп. М., 1996.
5. Назаретян А. П. Психология стихийного массового поведения. М., 2001
6. Назаретян А.П. Агрессия, мораль и кризисы в развитии мировой культуры. М., 1996.
7. Ольшанский Д. В. Массовые настроения в политике. — М.: Прин-Ди, 1995.
8. Поршнева Б. Ф. Социальная психология и история. — М.: Наука, 1966.
9. Психология масс: Хрестоматия / Ред.-сост. Д. Я. Райгородский. — Самара: БАХРАХ-М, 2001.
10. Психология масс: Хрестоматия / Ред.-сост. Д. Я. Райгородский. — Самара: БАХРАХ-М, 2001.
11. Психология человеческой агрессивности: Хрестоматия / Сост. К. В. Сельченко. — Минск: Харвест; М.: АСТ, 2001.
12. Різун В.В. Маси. – Київський університет, 2003.
13. Семечкин Н. И. Социальная психология: Учебник. – Ростов н/Д: «Феникс», 2003. – 608 с.
14. Современная западная социология: словарь. – М.: Политиздат, 1990.
15. Социальная психология (под ред. С. Московичи), М.: 2007
16. Тейлор Ш., Пипло Л., Сирс Д. Социальная психология. — 10-е изд. — СПб.: Питер, 2004.

Інформаційні ресурси: електронна хрестоматія до курсу, комплекс тестових завдань у СУНП «Універсум»

Контрольні питання і завдання:

1. Дайте визначення поняття «паніка».
2. Проаналізуйте відмінності між соціальними та фізіологічними чинниками виникнення паніки.
3. Яка різниця між масовою панікою та масовою агресією?
4. Назвіть основні види чуток.
5. Які основні причини агресії називає З. Фрейд?
6. Розробіть програму профілактики виникнення і поширення чуток, а також заходи оперативної протидії чуткам.
7. Охарактеризуйте механізми виникнення паніки.
8. Розкрийте значення терміна " агресія".
9. Охарактеризуйте ключові поняття теми. Занотуйте їх до робочого зошиту.

ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ №1

Тема 1. СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ПСИХОЛОГІЇ МАСОВОЇ ПОВЕДІНКИ

Мета: поглиблювати знання про становлення та розвиток психології масової поведінки, її теоретико-методологічні засади

Професійна спрямованість: володіння основними поняттями психології масової поведінки.

План:

1. Розвиток поглядів на маси та масову поведінку від античності до початку XIX ст.
 - Німецька психологія народів: М.Лацарус, Г.Штейнталь, В.Вундт.
 - Франко-італійська психологія мас (Г.Лебон, Г. Тард)
2. Теорія інстинктів соціальної поведінки
3. Психологія мас у Росії XIX-XX ст.
4. Геліопсихологія О. Чижевського
5. Теорії «масового суспільства»
6. Психоаналітичне трактування масової поведінки

Основні поняття

Маса, натовп, масове суспільство, масова поведінка, масовизація суспільства, геліопсихологія, психоаналіз, несвідоме, інстинкти соціальної поведінки.

Законспектуйте

3. Фрейд. Массовая психология и анализ человеческого «Я» // Психология масс. Хрестоматия - Самара.: «БАХРАХ-М», 2006.- С. 131-195.

Г. Лебон. Психология масс // Психология масс. Хрестоматия - Самара.: «БАХРАХ-М», 2006.- С. 5-130.

Реферат

1. Концепція масового несвідомого в теорії З Фрейда.
2. Проблема асоціальності маси.

Завдання для самостійної роботи

- | | |
|------------------------------|----------|
| ▪ опрацювати питання | 2 години |
| ▪ опрацювати основні поняття | 1 година |
| ▪ законспектувати статті | 2 години |

Література

Основна література

1. Ольшанский Д. В. Психология масс. — СПб.: Питер, 2001.
2. Психология масс: Хрестоматия / Ред.-сост. Д. Я. Райгородский. — Самара: БАХРАХ-М, 2001.
3. Хевеши М.А. Толпа, массы, политика: Ист.-филос. очерк. М. 2001

Додаткова література

1. Вундт В. Задачи и методы психологии народов // Социальная психология. Хрестоматия. М., 1999.
2. Лебон Г. Психология народов и масс. — СПб., 1896.
3. Назаретян А.П. Агрессия, мораль и кризисы в развитии мировой культуры. М., 1996.
4. Поршнева Б. Ф. Социальная психология и история. — М.: Наука, 1966.
5. Семечкин Н. И. Социальная психология: Учебник. — Ростов н/Д: «Феникс», 2003. — 608 с.
6. Чижевский А.Л. Физические факторы исторического процесса. Калуга, 1924; 1991.
7. Фрейд З. «Я» и «Оно». — Тбилиси, 1991.

Періодичні видання:

1. Шерковин Ю.А., Назаретян А.П. Слухи как социальное явление и как орудие психологической войны // Психологический журнал. 1984. Т. 5. № 5.

Інформаційні ресурси: електронна хрестоматія до курсу, комплекс тестових завдань у СУНП «Універсум»

Контрольні питання: і завдання:

1. Складіть власний термінологічний словник з теми.
2. Дайте визначення поняття основних понять психології масової поведінки
3. Проаналізуйте особливості психоаналітичного трактування причин масової поведінки.
4. Проаналізуйте вплив теорій «масового суспільства» на процес становлення психології масової поведінки

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ №2

Тема 2. СУБ'ЄКТИ СТИХІЙНОЇ МАСОВОЇ ПОВЕДІНКИ.

Мета: поглиблення знань про основні суб'єкти масової поведінки

Професійна спрямованість: уміння здійснювати порівняльний аналіз основних суб'єктів масової поведінки, причини їх виникнення та закономірності функціонування.

План

1. Загальна характеристика великих соціальних груп.
2. Поняття про натовп. Типологія натовпу.
3. Мудрість натовпу
4. Зібрана та незібрана публіка, її види.
5. Поняття про масу:
 - Концептуальні інтерпретації поняття „маси”.
 - Маси як носій масової свідомості. Основні характеристики маси.
 - Види мас. Критерії класифікації мас.
 - Фази народження і смерті маси. Причини виникнення мас.
 - Види та характеристики маси (за Е. Канетті).
 - Людина і маса. Зміни, що відбуваються з індивідом в масі.
6. Психологія етнічних груп.

Основні поняття	<i>Група, велика соціальна група, мала група, страта, клас, маса, натовп, публіка, аудиторія, громадськість, циркулярна реакція, еволюційна регресія, ядро натовпу, периферія натовпу, оказіональний натовп, конвенційний натовп, експресивний натовп, екстатичний натовп, діючий натовп, агресивний натовп, панічний натовп, користолобний натовп, повстанський натовп, менталітет, етнос, народ, нація, етнічні стереотипи, етноцентризм.</i>
------------------------	---

Опрацювати монографію	<i>Д. Шуровьески Мудрость толпы - М.: ООО«И.Д.Вильямс», 2007.- 304 с.</i> <i>Е. Канетті. Масса // Психология масс. Хрестоматия - Самара.: «БАХРАХ-М», 2006.- С. 315-397.</i>
------------------------------	---

Завдання для самостійної роботи

<ul style="list-style-type: none"> ▪ опрацювати питання ▪ опрацювати основні поняття ▪ опрацювати монографію 	2 години 1 година 2 години
---	----------------------------------

Література

Основна література

1. Ольшанский Д. В. Психология масс. — СПб.: Питер, 2001.
2. Назаретян А. П. Психология стихийного массового поведения. М., 2001

Додаткова література

1. Ашин Г. “Массы” теории // Современная западная социология: словарь. – М.: Политиздат, 1990.
2. Карпухин О., Макаревич Э. Формирование масс. Природа общественных связей и технологии “паблик рилейшнз”: Опыт историко-социологических исследований. — Калининград: ФГУИПП, 2001.
3. Крысько В.Г. Социальная психология: словарь-справочник. – Мн.: Харвест, 2001. – 688 с.
4. Лебон Г. Психология народов и масс. СПб. 1996.
5. Московичи С. Век толп. М., 1996.
6. Ольшанский Д. В. Массовые настроения в политике. — М.: Прин-Ди, 1995.
7. Психология масс: Хрестоматия / Ред.-сост. Д. Я. Райгородский. — Самара: БАХРАХ-М, 2001.

Інформаційні ресурси: електронна хрестоматія до курсу, комплекс тестових завдань у СУНП «Універсум»

Контрольні питання і завдання:

1. Складіть власний термінологічний словник з теми.
2. Порівняйте основні погляди на натовп Г. Лебона та Д. Шуровьески.

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ №3

Тема 3: МАСОВІ ПСИХІЧНІ СТАНИ ТА ПРОЯВИ

Мета: поглиблення знань про масові психічні стани та прояви

Професійна спрямованість: уміння здійснювати порівняльний аналіз основних масових психічних станів та проявів, причини їх виникнення та закономірності функціонування.

План

1. Загальні механізми стихійної поведінки. Поняття про “циркулярну реакцію” як механізм стихійної поведінки.
2. Масова паніка.
 - Поняття про масову паніку та умови її виникнення.
 - Способи впливу на панічну поведінку.
3. Масова агресія.
 - Масова агресія як форма стихійної поведінки, умови її виникнення.
 - Механізми впливу на агресивний натовп.
4. Чутки та їх різновиди. Джерела та умови виникнення чуток.
5. Плітки як різновид чуток.
6. Мода як психологічний феномен.

Основні поняття	<i>Чутки, чутки-бажання, чутки-страшилки, агресивні чутки, згладжування, загострення, адаптація чуток, плітки, масова паніка, масова агресія, експресивна агресія, імпульсивна агресія, афективна агресія, агресивний ажітаж, ворожа агресія, інструментальна агресія, конформізм, мода, модник, модність, конформізм.</i>
------------------------	--

Практичне завдання	Розробіть програму профілактики виникнення і поширення чуток, а також заходи оперативної протидії чуткам. Розробіть програму профілактики виникнення і поширення паніки, а також заходи оперативної протидії паніці.
---------------------------	---

Завдання для самостійної роботи

▪ опрацювати питання	3 години
▪ опрацювати основні поняття	2 години
▪ практичне завдання	2 години

Література

Основна література

1. Ольшанский Д. В. Психология масс. — СПб.: Питер, 2001.

Додаткова література

1. Бехтерев В. М. Роль внушения в общественной жизни. — СПб., 1898.
2. Бэрон Р., Ричардсон Д. Агрессия. — СПб.: Питер, 1998.
3. Изард К. Психология эмоций. — СПб.: Питер, 1999.
4. Корнев М., Фомічова В. Психология масової поведінки. — К: КНУ ім.Т.Шевенка, 2002.
5. Орлова Л. Азбука моды. — М.: Просвещение, 1988.
6. Парыгин Б. Д. Общественное настроение. — М.: Мысль, 1966.
7. Психология масс: Хрестоматия / Ред.-сост. Д. Я. Райгородский. — Самара: БАХРАХ-М, 2001.
8. Психология человеческой агрессивности: Хрестоматия / Сост. К. В. Сельченко. — Минск: Харвест; М.: АСТ, 2001.
9. Різун В.В. Маси. — Київський університет, 2003.
10. Тейлор Ш., Пипло Л., Сирс Д. Социальная психология. — 10-е изд. — СПб.: Питер, 2004.
11. Тернер Дж. Социальное влияние. — СПб.: Питер, 2003.

Інформаційні ресурси: електронна хрестоматія до курсу, комплекс тестових завдань у СУНП «Універсум»

Контрольні питання і завдання:

1. Складіть власний термінологічний словник з теми.
2. Проаналізуйте рівень ефективності різноманітних заходів, що використовуються з метою профілактики виникнення паніки та чуток.

Тема 4. МАСОВА СВІДОМІСТЬ

1. Зміст поняття масової свідомості
2. Структура масової свідомості
3. Властивості масової свідомості
4. Суспільна думка
5. Історія вивчення масової свідомості
6. Типологія масової свідомості

Основні поняття	<i>Масова свідомість, структура масової свідомості, зміст масової свідомості, блок соціальних очікувань і оцінок, блок мінливих думок і настроїв людей, блок соціально-політичних цінностей; основні характеристики масової свідомості: емоційність, мозаїчність, мінливість, суперечливість, неоднорідність, аморфність.</i>
------------------------	---

Завдання для самостійної роботи

▪ опрацювати питання	5 годин
▪ опрацювати основні поняття	5 годин

Оцінювання

▪ перевірка рівня засвоєння знань на індивідуальній консультації у викладача	1 оцінка
--	----------

Література

Основна література

1. Ольшанский Д. В. Психология масс. — СПб.: Питер, 2001.

Додаткова література

1. Грушин Б. Массовое сознание. Опыт определения и исследования. — М.: Наука, 1979.
2. Корнев М. Н., Фомічова В. М. Психологія масової поведінки. — К., 2000.
3. Крысько В.Г. Социальная психология: словарь-справочник. — Мн.: Харвест, 2001. — 688 с.
4. Лебон Г. Психология народов и масс. — СПб., 1896.
5. Парыгин Б. Д. Общественное настроение, его природа и динамика // Проблемы общественной психологии. — М.: Мысль, 1965.
6. Парыгин Б. Д. Общественное настроение. — М.: Мысль, 1966.
7. Психология масс: Хрестоматия / Ред.-сост. Д. Я. Райгородский. — Самара: БАХРАХ-М, 2001.
8. Різун В. В. Маси: Тексти лекцій. — К.: ВПЦ «Київський університет», 2003. — 118 с.
9. Социология: Энциклопедия / Состав.: А. А. Грицанов и др. — Минск: Книжный Дом, 2003. — 1312 с.

ЗАВДАННЯ ДО ПІДСУМКОВОЇ МОДУЛЬНОЇ РОБОТИ 1

Умовою допуску до ПМР є виконання всіх обов'язкових видів робіт, передбачених програмою курсу.

I. Тестові завдання (4 завдання, за правильне виконання завдання – 5 балів).
Максимальна кількість балів – 20.

Приклад тестового завдання:

Хто з нижче перерахованих вчених вважав наслідування рушійною силою соціального розвитку:

- а) С. Сігеле;
- б) Г. Тард;
- в) Д. Ольшанський;
- г) Г. Лебон.

II. Теоретичні завдання (оцінюються від 0 до 30 балів).

Максимальна кількість балів – 30.

1. Передісторія становлення психології масової поведінки.
2. Психологія мас Г. Лебона.
3. Внесок Г. Тарда в розвиток теорії мас.
4. Концептуальні інтерпретації "маси" (Г. Блумер, Ф. Юнгер, та ін.).
5. Теорії «масового суспільства».
6. Мудрість натовпу.
7. Психологія натовпу.
8. Психологія зібраної та незібраної публіки.
9. Види та характеристики маси.
10. Людина і маса. Зміни, що відбуваються з індивідом в масі.
11. Поняття «натовпу». Механізми утворення натовпу.
12. Основні види натовпу.
13. Прийоми управління натовпом.
14. Чутки та їх різновиди. Джерела та умови виникнення чуток.
15. Профілактичні заходи та активні контрзаходи як протидія чуткам.
16. Плітки як різновид чуток.
17. Масова паніка.
18. Масова агресія.
19. Мода як психологічний феномен.
20. Зміст поняття масової свідомості
21. Структура масової свідомості
22. Властивості масової свідомості

III. Професійно-орієнтовані (практичні) завдання (оцінюються від 0 до 50 балів).
Максимальна кількість балів – 50.

Приклади ПОЗ до модуля 1.

Розробіть програму профілактики виникнення і поширення чуток, а також заходи оперативної протидії чуткам.

Розробіть програму профілактики виникнення і поширення паніки, а також заходи оперативної протидії паніці.

Модуль 2. МАНІПУЛЯЦІЯ МАСАМИ ТА ЗАХИСТ ВІД НЕЇ

Назви змістових модулів і тем	денна форма/ заочна форма					
	Всього годин	кількість годин				
		лекції	практичні	лабораторні	індивідуальна робота	самостійна робота
Змістовий модуль 1. Індивідуальні та соціальні чинники регуляції масової поведінки						
Тема 5. Механізми масової психіки	2/4	2				/4
Тема 6. Соціальний вплив	2/6	2				/6
• Соціальний вплив та види протистояння впливу	7/5		2			5/5
<i>Разом за змістовим модулем 1</i>	<i>11/15</i>	<i>4</i>	<i>2</i>			<i>5/15</i>
Змістовий модуль 2. Особливості маніпуляції масовою поведінкою та масовою свідомістю						
Тема 7. Маніпуляція масами та захист від неї	2/2	2				/2
• Психологія маніпулювання	11/7		2/2	6/2		3/3
Виконання ІНДЗ (ПОЗ) *	9/9					9/9
<i>Разом за змістовим модулем 2</i>	<i>22/18</i>	<i>2</i>	<i>2/2</i>	<i>6/2</i>		<i>12/14</i>
Змістовий модуль 3. Масові настрої						
Тема 8. Масові настрої	9/9					9/9
<i>Разом за змістовим модулем 3</i>	<i>9/9</i>					<i>9/9</i>
Разом за модулем 2	42/42	6/-	4/2	6/2		26/38

Практичні заняття №4-5
Лабораторні заняття №1-3

Умови автоматичного одержання оцінки за модуль:

- відвідати 4 занять (з 5 занять);
- одержати 6 оцінок (з 8 можливих: 1 оцінка за перевірку рівня засвоєння знань з теми, яка виносилася на самостійне опрацювання, є обов'язковою; 1 за виконання професійно-орієнтованого завдання, 3 оцінки за усні відповіді на практичних заняттях та 3 оцінки за письмові відповіді на практичних заняттях).

Обов'язкові види робіт:

- опрацювати питання з плану практичного або лабораторного заняття;
- опрацювати основні поняття;
- законспектувати першоджерела;
- підготувати звіти за лабораторні заняття;
- пройти перевірку рівня засвоєння знань з теми, яка виносилася на самостійне опрацювання, на індивідуальній консультації у викладача.

Види робіт на вибір:

- реферат (готує один студент з академічної групи);

ЛЕКЦІЙНИЙ КУРС

Тема 5. МЕХАНІЗМИ МАСОВОЇ ПСИХІКИ

Мета: розкрити соціально-психологічну сутність методів та засобів впливу на великі соціальні групи, показати можливості психологів з управління стихійною масовою поведінкою, формувати у студентів установку на якісне вивчення матеріалу курсу, виховувати почуття відповідальності за рівень своєї фахової підготовки

Професійна спрямованість: уміння аналізувати механізми масової психіки як чинники стихійної масової поведінки.

Основні поняття	<i>Механізми психологічного впливу, зараження, навіювання, наслідування, психологічний вплив, протистояння впливу, цілі впливу, види впливу, види протистояння впливу, переконання, види переконуючого впливу.</i>
------------------------	--

План:

1. Внесок Г. Лебона, Г. Тарда, З. Фрейда, У. Макдаугалла, Ш. Сігеле у вивчення механізмів масової психіки.
2. Зараження як механізм психології масової поведінки.
3. Навіювання як механізм масової психології.
4. Наслідування як механізм масової поведінки.

Література

Основна література

1. Ольшанский Д. В. Психология масс. — СПб.: Питер, 2001.

Додаткова література

1. Берн Э. Лидер и группа. О структуре и динамике организаций и групп. — Екатеринбург: ЛИТУР, 2001.
2. Бехтерев В. М. Роль внушения в общественной жизни. — СПб., 1898.
3. Карпунин О., Макаревич Э. Формирование масс. Природа обще-ственных связей и технологии “паблик рилейшнз”: Опыт истори-ко-социологических исследований. — Калининград: ФГУИПП, 2001.
4. Крысько В.Г. Социальная психология: словарь-справочник. — Мн.: Харвест, 2001. — 688 с.
5. Московичи С. Век толп. М., 1996.
6. Московичи С. Машина, творящая богов: Пер. с фр. — М.: Центрпсихологии и психотерапии, 1998.
7. Назаретян А. П. Психология стихийного массового поведения. М., 2001
8. Назаретян А.П. Агрессия, мораль и кризисы в развитии мировой культуры. М., 1996.
9. Ольшанский Д. В. Массовые настроения в политике. — М.: Прин-Ди, 1995.
10. Поршнев Б. Ф. Социальная психология и история. — М.: Наука, 1966.
11. Психология масс: Хрестоматия / Ред.-сост. Д. Я. Райгородский. — Самара: БАХРАХ-М, 2001.
12. Психология человеческой агрессивности: Хрестоматия / Сост. К. В. Сельченко. — Минск: Харвест; М.: АСТ, 2001.
13. Семечкин Н. И. Социальная психология: Учебник. — Ростов н/Д: «Феникс», 2003. — 608 с.
14. Социальная психология (под ред. С. Московичи), М.: 2007
15. Тейлор Ш., Пипло Л., Сирс Д. Социальная психология. — 10-е изд. — СПб.: Питер, 2004.
16. Тернер Дж. Социальное влияние. — СПб.: Питер, 2003.
17. Фрейд З. “Я” и “Оно”. — Тбилиси, 1991.
18. Чалдини Р. Психология влияния. — СПб.: Питер, 2003.

Інформаційні ресурси: електронна хрестоматія до курсу, комплекс тестових завдань у СУНП

«Універсум»

Контрольні питання і завдання:

1. Дайте визначення поняття «навіювання».
2. Проаналізуйте відмінності між поняттями «навіювання» та «наслідування».
3. Назвіть основні інтерпретації поняття „наслідування”.
4. Які основні характеристики наслідування називає Г.Тард?
5. У чому відмінність між навіюваністю і контрсугестією?
6. Розкрийте значення терміна " зараження".
7. Охарактеризуйте ключові поняття теми. Занотуйте їх до робочого зошиту.

Тема 6. СОЦІАЛЬНИЙ ВПЛИВ

Мета: надати інформацію про основні види впливу, розкрити соціально-психологічну сутність протистояння впливу, формувати у студентів установку на якісне вивчення матеріалу курсу, виховувати почуття відповідальності за рівень своєї фахової підготовки

Професійна спрямованість: уміння диференціювати види впливу, адекватно вибирати й застосовувати види протистояння впливу.

Основні поняття	<i>Психологічний вплив, протистояння впливу, ініціатор впливу, адресат впливу, аргументація, маніпуляція, навіювання, зараження, наслідування, переконання, прохання, примус, напад, контраргументація, конфронтація, ухилення, відмова, інформаційний діалог, сублімінальний вплив, конформізм, поступливість, підпорядкування.</i>
------------------------	--

План:

1. Види впливу.
2. Психологічні засоби впливу. Цілі впливу.
3. Варварський та цивілізований вплив.
4. Види протистояння впливу.
5. Переконання. Компоненти ефективного впливу.

Література

Основна література

1. Ольшанский Д. В. Психология масс. — СПб.: Питер, 2001.
2. Чалдини Р. Психология влияния. — СПб.: Питер, 2003.

Додаткова література

1. Аронсон Э., Пратканис Э. Р. Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление. Перераб. изд. - СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. - 384с.
2. Зазыкин В.Г. Психологические основы пронципальности. /Учебно-методическое пособие. Кострома.-1994.
3. Зимбардо Ф., Ляйпе М. Социальное влияние. — СПб.: Питер,2001.
4. Знаков В. Психология понимания неправды. – СПб: Питер, 2002.
5. Назаретян А. П. Психология стихийного массового поведения. М., 2001
6. Назаретян А.П. Агрессия, мораль и кризисы в развитии мировой культуры. М., 1996.
7. Ольшанский Д. В. Массовые настроения в политике. — М.: Прин-Ди, 1995.
8. Поршнев Б. Ф. Социальная психология и история. — М.: Наука,1966.
9. Психологические операции и противодействие им. — М., 1993
10. Психология масс: Хрестоматия / Ред.-сост. Д. Я. Райгородский. —Самара: БАХРАХ-М, 2001.
11. Психология человеческой агрессивности: Хрестоматия / Сост.К. В. Сельченко. — Минск: Харвест; М.: АСТ, 2001.
12. Семечкин Н. И. Социальная психология: Учебник. – Ростов н/Д: «Феникс», 2003. – 608 с.
13. Сидоренко Е. А. Тренинг влияния и противостояния влиянию. М., 2004
14. Социальная психология (под ред. С. Московичи), М.: 2007
15. Тернер Дж. Социальное влияние. — СПб.: Питер, 2003.
16. Фрейд З. “Я” и “Оно”. — Тбилиси, 1991.
17. Хараш А.У. Личность в общении/Общение и оптимизация совместной деятельности. — М., 1987.
18. Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. — Минск, 1992.

Інформаційні ресурси: електронна хрестоматія до курсу, комплекс тестових завдань у СУНП

«Універсум»

Контрольні питання і завдання:

1. Дайте визначення поняття «соціальний вплив».
2. Проаналізуйте відмінності між поняттями «вплив» та «контрвплив».
3. Яка різниця між деструктивним (варварським) та конструктивним видами впливу?
4. Назвіть основні компоненти ефективного впливу.
5. Які є основні види впливу?
6. У чому відмінність між примусом та маніпуляцією?
7. Охарактеризуйте види протистояння впливу.
8. Розкрийте значення терміна " маніпуляція".
9. Визначте свою належність до категорії людей-маніпуляторів або ж людей-актуалізаторів на основі опрацювання книги: Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. — Минск, 1992.
10. Охарактеризуйте ключові поняття теми. Занотуйте їх до робочого зошиту.

Тема 7. МАНІПУЛЯЦІЯ МАСАМИ ТА ЗАХИСТ ВІД НЕЇ

Мета: вивчити основні технології маніпуляції масовою поведінкою, розкрити сутність основних методів захисту від маніпулятивного впливу, формувати у студентів імунітет до маніпулятивного впливу, виховувати почуття відповідальності за рівень своєї інформаційно-психологічної безпеки
Професійна спрямованість: уміння розпізнавати маніпулятивний вплив, підбирати адекватний спосіб психологічного захисту.

Основні поняття

Маніпуляція, махінація, психологічний захист

План:

1. Комунікативні технології маніпуляції масовою поведінкою.
2. Маніпуляція масами.
3. Види маніпуляцій.

Література

Основна література

1. Бойко О. Д. Політичне маніпулювання. – К, 2010.

Додаткова література

1. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы. — СПб., 1992.
2. Доценко Е.Л. Манипуляция: психологическое определение понятия/Психологический журнал, 1993. Т. 14. № 4
3. Доценко Е.Л. Механизмы межличностной манипуляции//Вестник Московского университета. Серия 14, Психология. 1993. N4
4. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. — М., 1996
5. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. — М., 1997.
6. Ермаков Ю.А. Манипуляция личностью: Смысл, приемы, последствия — Екатеринбург, 1995.
7. Зазыкин В.Г. Психологические основы пронизательности. /Учебно-методическое пособие. Кострома.- 1994.
8. Калмыкова Е.С. Механизмы психологической защиты и их роль в развитии личности. /Методологические и теоретические проблемы современной психологии. — М., 1988
9. Котик М.А. Психология и безопасность. — Таллин., 1987
10. Крысько В.Г. Социальная психология: словарь-справочник. — Мн.: Харвест, 2001. — 688 с.
11. Московичи С. Век толп. М., 1996.
12. Назаретян А. П. Психология стихийного массового поведения. М., 2001
13. Назаретян А.П. Агрессия, мораль и кризисы в развитии мировой культуры. М., 1996.
14. Общая теория безопасности (актуальные методологические и социально-политические проблемы). — М., 1994.
15. Ольшанский Д. В. Массовые настроения в политике. — М.: Прин-Ди, 1995.
16. Поршнева Б. Ф. Социальная психология и история. — М.: Наука, 1966.
17. Психологические операции и противодействие им. — М., 1993
18. Психология масс: Хрестоматия / Ред.-сост. Д. Я. Райгородский. — Самара: БАХРАХ-М, 2001.
19. Психология человеческой агрессивности: Хрестоматия / Сост. К. В. Сельченко. — Минск: Харвест; М.: АСТ, 2001.
20. Романова Е.С., Гребенников Л.Р. Механизмы психологической защиты. Генезис. Функционирование. Диагностика. — Мытищи, 1996
21. Семечкин Н. И. Социальная психология: Учебник. — Ростов н/Д: «Феникс», 2003. — 608 с.
22. Социальная психология (под ред. С. Московичи), М.: 2007
23. Фрейд З. “Я” и “Оно”. — Тбилиси, 1991.
24. Хараш А.У. Личность в общении/Общение и оптимизация совместной деятельности. — М., 1987.
25. Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. — Минск, 1992.
26. Щерба Н.Н. Безопасность человека. Безопасность общества. — Санкт-Петербург, 1994.

Інформаційні ресурси: електронна хрестоматія до курсу, комплекс тестових завдань у СУНП

«Універсум»

Контрольні питання і завдання:

1. Дайте визначення поняття «маніпуляція».
2. Проаналізуйте комунікативні прийоми і технології, що зараз широко використовуються для маніпуляції суспільною свідомістю.
3. Яка різниця між маніпуляцією міжособистісною та масовою?
4. Розробіть програму профілактики виникнення політичного маніпулювання, а також заходи оперативної протидії політичному маніпулюванню.
5. Охарактеризуйте ключові поняття теми. Занотуйте їх до робочого зошиту.

ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ №4

Тема 5. СОЦІАЛЬНИЙ ВПЛИВ ТА ВИДИ ПРОТИСТОЯННЯ ВПЛИВУ

Мета: формувати у студентів знання про соціальний вплив та можливі способи протистояння соціальному впливу

Професійна спрямованість: володіння уявленнями про психологічні засоби впливу на масову поведінку, оптимальні способи реагування на спроби впливу.

План

1. Стратегії міжособистісного впливу.
2. Конформізм.
3. Психологія влади.
4. Психологічні засоби впливу. Цілі впливу.
5. Види протистояння впливу.
6. Переконавання. Компоненти ефективного впливу.

Основні поняття	<i>Психологічний вплив, протистояння впливу, ініціатор впливу, адресат впливу, аргументація, маніпуляція, навіювання, зараження, наслідування, переконання, прохання, примус, напад, контраргументація, конфронтація, ухилення, відмова, інформаційний діалог, сублімінальний вплив, конформізм, поступливість, підпорядкування.</i>
Реферат	<ol style="list-style-type: none">1. Конформізм та нонконформізм2. Поведінка людей-актуалізаторів у масі
Практичне завдання	Визначте свою належність до категорії людей-маніпуляторів або ж людей-актуалізаторів на основі опрацювання книги: Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. — Минск, 1992.

Завдання для самостійної роботи

▪ опрацювати питання	2 години
▪ опрацювати основні поняття	1 година
▪ практичне завдання	2 години

Література

Основна література

1. Чалдини Р. Психология влияния. — СПб.: Питер, 2003.
2. Сидоренко Е. А. Тренинг влияния и противостояния влиянию. М., 2004

Додаткова література

1. Аронсон Э., Пратканис Э. Р. Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление. Перераб. изд. - СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. - 384с.
2. Зазыкин В.Г. Психологические основы проницательности. /Учебно-методическое пособие. Кострома.-1994.
3. Зимбардо Ф., Ляйпе М. Социальное влияние. — СПб.: Питер,2001.
4. Знаков В. Психология понимания неправды. – СПб: Питер, 2002.
5. Психологические операции и противодействие им. — М., 1993
6. Семечкин Н. И. Социальная психология: Учебник. – Ростов н/Д: «Феникс», 2003. – 608 с.
7. Тернер Дж. Социальное влияние. — СПб.: Питер, 2003.
8. Хараш А.У. Личность в общении/Общение и оптимизация совместной деятельности. — М., 1987.
9. Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. — Минск, 1992.

Інформаційні ресурси: електронна хрестоматія до курсу, комплекс тестових завдань у СУНП «Універсум»

Контрольні питання і завдання:

1. Складіть власний термінологічний словник з теми.
2. Наведіть приклади конструктивного та деструктивного впливу.
3. Проаналізуйте рівень ефективності різноманітних заходів, що використовуються особистістю з метою протистояння впливу засобів масової комунікації.

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ №5

Тема 7: ПСИХОЛОГІЯ МАНІПУЛЮВАННЯ

Мета: формувати у студентів знання про особливості маніпулятивного впливу на масову поведінку

Професійна спрямованість: отримати знання про основні способи психологічного захисту від маніпулятивного впливу

План

1. Маніпуляція свідомістю.
2. Інформаційно-психологічна безпека особистості
3. Психологічний захист особистості від маніпулювання
4. Політичні маніпуляції
5. Типи політичних маніпуляторів
6. Форми захисту від маніпуляції

Основні поняття	<i>Маніпуляція, махінація, психологічний захист, інформаційно-психологічна безпека особистості, психологічна війна</i>
------------------------	--

Законспекуйте статтю

Доценко Е.Л. Маніпуляція: психологическое определение понятия // Психологический журнал, 1993. Т. 14. № 4

Завдання для самостійної роботи

▪ опрацювати питання	1 година
▪ опрацювати основні поняття	1 година
▪ конспект статті	1 година

Література

Основна література

1. Бойко О. Д. Політичне маніпулювання. – К, 2010.

Додаткова література

1. Грачев Г.В., Мельник И.К. Манипулирование личностью. М.: ЭКСМО, 2003. 384с.
2. Доценко Е.Л. Механизмы межличностной манипуляции // Вестник Московского университета. Серия 14, Психология. 1993. №4
3. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. — М., 1996
4. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. — М., 1997.
5. Ермаков Ю.А. Манипуляция личностью: Смысл, приемы, последствия — Екатеринбург, 1995.
6. Зазыкин В.Г. Психологические основы проницательности. Учебно-методическое пособие. Кострома.- 1994.
7. Калмыкова Е.С. Механизмы психологической защиты и их роль в развитии личности. /Методологические и теоретические проблемы современной психологии. — М.,1988
8. Романова Е.С., Гребенников Л.Р. Механизмы психологической защиты. Генезис. Функционирование. Диагностика. — Мытищи, 1996
9. Суська О.О. Інформаційний імунітет: Проблеми психологічного захисту в інформаційному просторі. Монографія. – К., 2008. – 108 с.
10. Цуладзе А. М. Политические манипуляции, или Покорение толпы. М.: Книжный дом "Университет", 1999. — 144 с.
11. Щерба Н.Н. Безопасность человека. Безопасность общества. — Санкт-Петербург, 1994.

Інформаційні ресурси: електронна хрестоматія до курсу, комплекс тестових завдань у СУНП «Універсум»

Контрольні питання і завдання:

1. Дайте визначення інформаційно-психологічної безпеки особистості
2. Порівняйте характеристики різних типів політичних маніпуляторів

ЛАБОРАТОРНІ ЗАНЯТТЯ

ЛАБОРАТОРНЕ ЗАНЯТТЯ №1-3

Тема 7: ТИПОЛОГІЯ ПОЛІТИЧНИХ МАНІПУЛЯТОРІВ

Мета: сформувати навички проведення дослідження за методикою Кейрсі.

Професійна спрямованість: володіння знаннями про основні типи політичних маніпуляторів

План

1. Діагностичне призначення методики Кейрсі.
2. Характеристика соціонічних типів.
3. Типи політичних маніпуляторів.
4. Стратегії політичного маніпулювання.
5. Інтерпретація результатів дослідження.

Основні поняття	<i>Маніпуляція, соціоніка, екстраверсія, інтроверсія, етика, сенсорика, логіка, інтуїція, стратегема</i>
------------------------	--

Завдання для роботи на заняттях

Виконайте професійно-орієнтоване завдання	Лабораторне заняття №1 – етап первинного аналізу проблеми, планово-підготовчий етап. Лабораторне заняття №2 – етап практичної роботи. Лабораторне заняття №3 – звітно-підсумковий етап, етап самоаналізу, групової рефлексії та саморозвитку.
---	---

Професійно-орієнтовані завдання (виконайте одне із запропонованих):

1. Клієнтський запит

До психолога звернувся керівник регіонального осередку однієї з політичних партій: «Наша партія готується до виборів у місцеві Ради. Нам потрібно представити кандидата у депутати в західних регіонах. Ми вже знаємо свого суперника. Він дуже яскравий політик і дуже емоційний, хоч – ніде правди діти – дуже переконливий, яскравий, має шалену підтримку електорату. Але віддати йому перемогу просто так ми не можемо. Допоможіть, прошу, обрати серед наших претендентів людину, що могла б скласти йому достойну конкуренцію. Обов'язкова умова – наш кандидат має бути дуже прагматичним, раціональним, уміти максимально прораховувати всі свої дії. Якщо випаде нагода – виявити й підкреслити помилки конкурента, які той допустить через свою емоційність, запальність, наш кандидат має вміти використовувати помилки конкурента, щоб на його фоні виглядати більш виграно. Одним словом, нам потрібно виявити вольову, прагматичну, розумну людину, здатну захищати партійні інтереси за будь-яку ціну».

Обов'язкова програма при виконанні завдання

1. Сплануйте дослідження, у якому ви зможете зібрати інформацію про програмні функції претендентів, що є підставою для визначення ступеня їхньої схильності до певного типу політичного маніпулювання.
2. У ході роботи користуйтеся методикою Д. Кейрсі.
3. Змодельуйте можливі результати дослідження.
4. Результати дослідження належності претендентів до певного типу політичних маніпуляторів представте у вигляді розмови зі замовником.

2. Клієнтський запит

До психолога звернувся представник однієї з політичних партій: «Останнім часом дуже популярна думка про те, що політика – то брудна справа. Всі важливі для країни політичні рішення приймаються десь «за лаштунками». Наша партія не так давно знаходиться при владі, але ми хочемо змінити цю точку зору. Для роботи в місцевих осередках, громадських приймальнях ми просимо вас підібрати людей, які можуть природно й спокійно працювати, дотримуючись правил, законів та норм і в роботі і в повсякденному житті. Ці люди мають бути не стільки прагматичні, скільки моральні, невідкупні, переконані у правильності наших партійних лозунгів, основних положень статуту. Такі люди завжди викликають довіру, а довіра зі сторони простих громадян – це золотий капітал напередодні виборів. Нині ми шукаємо етичних, моральних політиків, політиків-ідеалістів. І сподіваємося на вашу допомогу в цьому пошуку».

Обов'язкова програма виконання завдання

1. Сплануйте дослідження, у якому ви зможете зібрати інформацію про програмні функції претендентів, що є підставою для визначення ступеня їхньої схильності до політичного маніпулювання. Визначте, наявність яких рис має бути обов'язковою у претендентів.
2. Для визначення факту належності претендентів до групи ситуативних маніпуляторів, застосуйте методикау Д. Кейрсі. Визначте соціотип, належність до певної групи маніпуляторів.
3. Результати дослідження належності претендентів до певного типу політичних маніпуляторів представте у вигляді розмови зі замовником.

Ліміт часу для самостійної роботи

▪ Лабораторне заняття №1	3 години
▪ Лабораторне заняття №2	3 години
▪ Лабораторне заняття №3	3 години

Література

Основна література

1. Бойко О. Д. Політичне маніпулювання. – К, 2010.

Додаткова література

1. Гуленко В.В., Молодцов А.В. Соционика для руководителя.- Киев: Изд-во Всес. заочн. ун-та управления персоналом, 1991.- 134 с.
2. Крегер О., Тьюсон Дж.М.- Типы людей и бизнес.- М.: Персей, 1995.- 560 с.
3. Крегер О., Тьюсон Дж.М. Типы людей. 16 типов личности, определяющих как мы живем, работаем и любим // Пер. с англ.- М.: Персей, Вече, АСТ, 1995.- 544 с.
4. Молодцов А.В. Практикум по прикладной соционике. Часть 1.- Киев, 1992.- 98 с.
5. Овчаров А.А. Соционика - путь к личности. Для тех, кто работает с подростками.- Новосибирск: РИПЭЛ, 1992.- 56 с.
6. Юнг К. Психологические типы / Под ред. В.Зеленского.- СПб.: Ювента, М.: Прогресс-Универс, 1995.- 716 с.

Тема 8. МАСОВІ НАСТРОЇ

1. Наукові підходи до вивчення та пояснення масових настроїв.
2. Природа масових політичних настроїв.
3. Об'єктивні та суб'єктивні фактори розвитку масових політичних настроїв.
4. Цикли і рівні розвитку масових настроїв.
5. Функції масових політичних настроїв.
6. Механізми впливу на масові настрої.
7. Прогнозування масових настроїв.

Основні поняття	<i>Настрій, суспільні настрої, рівень домагань, цикли розвитку настроїв, рівні масових настроїв, види масових настроїв, функції масових настроїв, функціональні різновиди настроїв.</i>
------------------------	---

Завдання для самостійної роботи

<ul style="list-style-type: none"> ▪ опрацювати питання ▪ опрацювати основні поняття 	<p>7 годин 2 години</p>
--	-----------------------------

Оцінювання

<ul style="list-style-type: none"> ▪ перевірка рівня засвоєння знань на індивідуальній консультації у викладача 	<p>1 оцінка</p>
--	-----------------

Література

Основна література

1. Ольшанский Д. В. Психология масс. — СПб.: Питер, 2001.

Додаткова література

1. Леонтьев О. Н. Деятельность. Сознание. Личность. — М.: Политиздат, 1975.
2. Ольшанский Д. В. Массовые настроения в политике. — М.: Прин-Ди, 1995.
3. Ольшанский Д. В. Массовые настроения переходного времени // Вопросы философии. — 1992. — № 4.
4. Парыгин Б. Д. Общественное настроение, его природа и динамика // Проблемы общественной психологии. — М.: Мысль, 1965.
5. Парыгин Б. Д. Общественное настроение. — М.: Мысль, 1966.
6. Лабрюйер Ж. де. Характеры или нравы нынешнего века. — М.; Л.: Академия, 1964.

ЗАВДАННЯ ДО ПІДСУМКОВОЇ МОДУЛЬНОЇ РОБОТИ 2

Умовою допуску до ПМР є виконання всіх обов'язкових видів робіт, передбачених програмою курсу.

I. Тестові завдання (4 завдання, за правильне виконання завдання – 5 балів). Максимальна кількість балів – 20.

Приклад тестового завдання:

Хто з нижче перерахованих дослідників пов'язував масові настрої зі сонячною активністю:

- а) В. Осипова;
- б) О. Чижевський;
- в) Н. Макіавеллі;
- г) А. Манфред.

II. Теоретичні завдання (оцінюються від 0 до 30 балів).

Максимальна кількість балів – 30.

1. Наукові підходи до вивчення та пояснення масових настроїв.
2. Об'єктивні та суб'єктивні фактори розвитку масових політичних настроїв.
3. Динамічні аспекти масових настроїв.
4. Цикли і рівні розвитку масових настроїв.
5. Функції масових політичних настроїв.
6. Механізми впливу на масові настрої.
7. Прогнозування масових настроїв.
8. Механізми впливу на масову психіку
9. Стратегії міжособистісного впливу.
10. Конформізм.
11. Психологія влади.
12. Психологічні засоби впливу. Цілі впливу.
13. Види протистояння впливу.
14. Переконавання. Компоненти ефективного впливу.
15. Види впливу. Варварський та цивілізований вплив.
16. Зараження як механізм психології масової поведінки.
17. Навіювання як механізм масової психології.
18. Наслідування як механізм масової поведінки.
19. Маніпуляція свідомістю.
20. Мішені маніпулювання.
21. Психологічний захист особистості
22. Політичні маніпуляції
23. Типи політичних маніпуляторів
24. Форми захисту від маніпуляції

III. Професійно-орієнтовані завдання (оцінюються від 0 до 50 балів та виконується протягом вивчення навчальної дисципліни).

Максимальна кількість балів – 50.

Виконується за алгоритмом роботи над ПОЗ:

I. ЕТАП ПЕРВИННОГО АНАЛІЗУ ПРОБЛЕМИ:

- 1.1. Категоріально-термінологічне довізначення проблеми, з якою звернулися до психолога (уточнення проблеми, її переформулювання з використанням базових психологічних категорій, понять та термінів).
- 1.2. Формування реалістичних очікувань у людини, яка звернулася за допомогою та визначення напрямків практичної роботи психолога.

II. ПЛАНОВО-ПІДГОТОВЧИЙ ЕТАП

1. Аналіз власного досвіду виконання подібних завдань при вивченні навчальних дисциплін та проходженні практик
- 2.2. Підбір і аналіз літератури та формулювання припущень про причини виникнення проблеми
- 2.3. Консультація з фахівцями (в першу чергу це спеціалісти з окремих дотичних до психології галузей (соціологія, психіатрія, педіатрія, дефектологія, правознавство тощо), а також психологи – визнані авторитети в окремих аспектах вашої проблеми)

III. ЕТАП ПРАКТИЧНОЇ РОБОТИ (розв'язання ПОЗ на основі теоретичного аналізу спеціалізованої літератури (із посиланням на першоджерела п.2.2. Алгоритму). Відповідь повинна бути підкріплена прикладами із художньої літератури, результатів експериментальних досліджень або власного досвіду.

IV. ЗВІТНО-ПІДСУМКОВИЙ ЕТАП

V. ЕТАП САМОАНАЛІЗУ ТА ГРУПОВОЇ РЕФЛЕКСІЇ

Приклади ПОЗ до модуля 2.

▪ Клієнтський запит

До психолога звернувся керівник регіонального осередку однієї з політичних партій: «Наша партія готується до виборів у місцеві Ради. Нам потрібно представити кандидата у депутати в західних регіонах. Ми вже знаємо свого суперника. Він дуже яскравий політик і дуже емоційний, хоч – ніде правди діти – дуже переконливий, яскравий, має шалену підтримку електорату. Але віддати йому перемогу просто так ми не можемо. Допоможіть, прошу, обрати серед наших претендентів людину, що могла б скласти йому достойну конкуренцію. Обов'язкова умова – наш кандидат має бути дуже прагматичним, раціональним, уміти максимально прораховувати всі свої дії. Якщо випаде нагода – виявити й підкреслити помилки конкурента, які той допустить через свою емоційність, запальність, наш кандидат має вміти використовувати помилки конкурента, щоб на його фоні виглядати більш вигідно. Одним словом, нам потрібно виявити вольову, прагматичну, розумну людину, здатну захищати партійні інтереси за будь-яку ціну».

Обов'язкова програма при виконанні завдання

7. Сплануйте дослідження, у якому ви зможете зібрати інформацію про програмні функції претендентів, що є підставою для визначення ступеня їхньої схильності до певного типу політичного маніпулювання.
8. У ході роботи користуйтеся методикою Д. Кейрсі.
9. Змоделюйте можливі результати дослідження.
10. Результати дослідження належності претендентів до певного типу політичних маніпуляторів представте у вигляді розмови зі замовником.

▪ Клієнтський запит

До психолога звернувся представник однієї з політичних партій: «Останнім часом дуже популярна думка про те, що політика – то брудна справа. Всі важливі для країни політичні рішення приймаються десь «за лаштунками». Наша партія не так давно знаходиться при владі, але ми хочемо змінити цю точку зору. Для роботи в місцевих осередках, громадських приймальнях ми просимо вас підібрати людей, які можуть природно й спокійно працювати, дотримуючись правил, законів та норм і в роботі і в повсякденному житті. Ці люди мають бути не стільки прагматичні, скільки моральні, невідкупні, переконані у правильності наших партійних лозунгів, основних положень статуту. Такі люди завжди викликають довіру, а довіра зі сторони простих громадян – це золотий капітал напередодні виборів. Нині ми шукаємо етичних, моральних політиків, політиків-ідеалістів. І сподіваємося на вашу допомогу в цьому пошуку».

Обов'язкова програма виконання завдання

1. Сплануйте дослідження, у якому ви зможете зібрати інформацію про програмні функції претендентів, що є підставою для визначення ступеня їхньої схильності до політичного маніпулювання. Визначте, наявність яких рис має бути обов'язковою у претендентів.
2. Для визначення факту належності претендентів до групи ситуативних маніпуляторів, застосуйте методика Д. Кейрсі. Визначте соціотип, належність до певної групи маніпуляторів.
3. Результати дослідження належності претендентів до певного типу політичних маніпуляторів представте у вигляді розмови зі замовником.

ВИМОГИ ДО ЕКЗАМЕНУ

- Володіння теоретичним матеріалом з тем курсу.
- Зараховано усі звіти за лабораторні заняття, передбачені робочою програмою та інструктивно-методичними матеріалами.
- Пройдено перевірку рівня засвоєння знань з тем, які виносилися на самостійне опрацювання, на індивідуальній консультації у викладача.

Структура екзаменаційного білету.

Екзаменаційний білет включає **три види** завдань.

I. Тестове завдання (максимальна кількість балів - 20).

Приклад тестового завдання:

Встановіть відповідність між прізвищами представників психології мас та назвами їх найвідоміших творів:

- | | |
|--------------------|--------------------------------|
| 1) Г. Тард; | а) «Психологія народів і мас»; |
| 2) С. Сігеле; | б) «Психологія мас»; |
| 3) Д. Ольшанський; | в) «Злочин маси»; |
| 4) Г. Лебон. | г) «Закони наслідування». |

II. Теоретичне питання (максимальна кількість балів - 30).

Теоретичні питання

1. Передісторія становлення психології масової поведінки.
2. Психологія мас Г. Лебона.
3. Внесок Г. Тарда в розвиток теорії мас.
4. Концептуальні інтерпретації "маси" (Г. Блумер, Х. Ортега-і-Гассет, Ф. Юнгер, Г. Зіммель, М. Вебер, Е. Ледерер, Х. Арендт та ін.).
5. Теорії «масового суспільства».
6. Психологічні особливості великих соціальних груп.
7. Мудрість натовпу.
8. Психологія натовпу.
9. Психологія зібраної та незібраної публіки.
10. Виникнення поняття маси.
11. Концептуальні інтерпретації поняття „маси”.
12. Види та характеристики маси.
13. Критерії класифікації мас.
14. Основні характеристики маси.
15. Людина і маса. Зміни, що відбуваються з індивідом в масі.
16. Поняття «натовпу». Механізми утворення натовпу.
17. Основні види натовпу.
18. Прийоми управління натовпом.
19. Психологія етнічних груп.
20. Чутки та їх різновиди. Джерела та умови виникнення чуток.
21. Профілактичні заходи та активні контрзаходи як протидія чуткам.
22. Плітки як різновид чуток.

23. Масова паніка.
24. Запобігання і ліквідація масової паніки.
25. Масова агресія.
26. Мода як психологічний феномен.
27. Зміст поняття масової свідомості
28. Структура масової свідомості
29. Властивості масової свідомості
30. Суспільна думка
31. Наукові підходи до вивчення та пояснення масових настроїв.
32. Соціальне походження настроїв.
33. Природа масових політичних настроїв.
34. Суб'єкт масових політичних настроїв.
35. Об'єктивні та суб'єктивні фактори розвитку масових політичних настроїв.
36. Динамічні аспекти масових настроїв.
37. Цикли і рівні розвитку масових настроїв.
38. Функції масових політичних настроїв.
39. Механізми впливу на масові настрої.
40. Прогнозування масових настроїв.
41. Механізми впливу на масову психіку
42. Стратегії міжособистісного впливу.
43. Конформізм.
44. Психологія влади.
45. Психологічні засоби впливу. Цілі впливу.
46. Види протистояння впливу.
47. Переконавання. Компоненти ефективного впливу.
48. Види впливу. Варварський та цивілізований вплив.
49. Зараження як механізм психології масової поведінки.
50. Навіювання як механізм масової психології.
51. Наслідування як механізм масової поведінки.
52. Маніпуляція свідомістю.
53. Мішені маніпулювання.
54. Психологічний захист особистості
55. Політичні маніпуляції
56. Типи політичних маніпуляторів
57. Форми захисту від маніпуляції

III. Професійно-орієнтоване завдання (виконується протягом вивчення навчальної дисципліни). Максимальна кількість балів – 50.

Приклади ПОЗ до екзамену:.

1. Клієнтський запит

До психолога звернувся керівник регіонального осередку однієї з політичних партій: «Наша партія готується до виборів у місцеві Ради. Нам потрібно представити кандидата у депутати в західних регіонах. Ми вже знаємо свого суперника. Він дуже яскравий політик і дуже емоційний, хоч – ніде правди діти – дуже переконливий, яскравий, має шалену підтримку електорату. Але віддати йому перемогу просто так ми не можемо. Допоможіть, прошу, обрати серед наших претендентів людину, що могла б скласти йому достойну конкуренцію. Обов'язкова умова – наш кандидат має бути дуже прагматичним, раціональним, уміти максимально прораховувати всі свої дії. Якщо випаде нагода – виявити й підкреслити помилки конкурента, які той допустить через свою емоційність, запальність, наш кандидат має вміти використовувати помилки конкурента, щоб на його фоні виглядати більш виграно. Одним словом, нам потрібно виявити вольову, прагматичну, розумну людину, здатну захищати партійні інтереси за будь-яку ціну».

Обов'язкова програма при виконанні завдання

1. Сплануйте дослідження, у якому ви зможете зібрати інформацію про програмні функції претендентів, що є підставою для визначення ступеня їхньої схильності до певного типу політичного маніпулювання.
2. У ході роботи користуйтеся методикою Д. Кейрсі.
3. Змодельуйте можливі результати дослідження.
4. Результати дослідження належності претендентів до певного типу політичних маніпуляторів представте у вигляді розмови зі замовником.

2. Клієнтський запит

До психолога звернувся представник однієї з політичних партій: «Останнім часом дуже популярна думка про те, що політика – то брудна справа. Всі важливі для країни політичні рішення приймаються десь «за лаштунками». Наша партія не так давно знаходиться при владі, але ми хочемо змінити цю точку зору. Для роботи в місцевих осередках, громадських приймальнях ми просимо вас підібрати людей, які можуть природно й спокійно працювати, дотримуючись правил, законів та норм і в роботі і в повсякденному житті. Ці люди мають бути не стільки прагматичні, скільки моральні, невідкупні, переконані у правильності наших партійних лозунгів, основних положень статуту. Такі люди завжди викликають довіру, а довіра зі сторони простих громадян – це золотий капітал напередодні виборів. Нині ми шукаємо етичних, моральних політиків, політиків-ідеалістів. І сподіваємося на вашу допомогу в цьому пошуку».

Обов'язкова програма виконання завдання

1. Сплануйте дослідження, у якому ви зможете зібрати інформацію про програмні функції претендентів, що є підставою для визначення ступеня їхньої схильності до політичного маніпулювання. Визначте, наявність яких рис має бути обов'язковою у претендентів.
2. Для визначення факту належності претендентів до групи ситуативних маніпуляторів, застосуйте методику Д. Кейрсі. Визначте соціотип, належність до певної групи маніпуляторів.
3. Результати дослідження належності претендентів до певного типу політичних маніпуляторів представте у вигляді розмови зі замовником.

Рекомендована література

Базова

1. Бойко О. Д. Політичне маніпулювання. – К, 2010.
2. Корнев М., Фомічова В. Психологія масової поведінки . – К:КНУім.Т.Шевенка, 2002.
3. Назаретян А.П. Агрессивная толпа, массовая паника, слухи. – СПб., 2003.
4. Лебон Г. Психология народов и масс. — СПб., 1896.
5. Ольшанский Д. В. Психология масс. — СПб.: Питер, 2001.
6. Психология масс: Хрестоматия / Ред.-сост. Д. Я. Райгородский. — Самара: БАХРАХ-М, 2001

Додаткова

1. Аронсон Э., Пратканис Э. Р. Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление. Перераб. изд. - СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. - 384с.
2. Ашин Г. "Массы" теории // Современная западная социология: словарь. – М.: Политиздат, 1990.
3. Бехтерев В. М. Роль внушения в общественной жизни. — СПб., 1898.
4. Гриценко О. Мас-медіа у відкритому інформаційному суспільстві гуманістичні цінності . – К:КНУ ім.Т.Шевенка, 2002.
5. Доценко Е. Манипуляция: психологическое определение понятия// Психологический журнал, 1993. – Т.14. – № 4 . - С.12.
6. Доценко Е. Механизмы межличностной манипуляции // Вестн.Московск. Унта. – Сер 14, Психология. – М: МГУ, 1993. – №4. –С.5.
7. Ермаков Ю. Манипуляция личностью: смысл, приемы, последствия. – Екатеринбург, 1995.
8. Зимбардо Ф., Ляйпе М. Социальное влияние. — СПб.: Питер, 2001.
9. Ольшанский Д. В. Массовые настроения переходного времени // Вопросы философии. — 1992. — № 4.
10. Ольшанский Д.В. Политическая психология. – СПб., 2002.
11. Орлова Л. Азбука моды. — М.: Просвещение, 1988.
12. Ортега-и-Гассет Х. Восстание масс // Вопросы философии. 1989. — № 3; 4.
13. Парыгин Б. Д. Общественное настроение, его природа и динамика // Проблемы общественной психологии. — М.: Мысль, 1965.
14. Парыгин Б. Д. Общественное настроение. — М.: Мысль, 1966.
15. Поршнев Б. Ф. Социальная психология и история. — М.: Наука, 1966.
16. Почепцов Г. Коммуникативные технологии двадцатого века. – К., 2000.
17. Психология человеческой агрессивности: Хрестоматия / Сост.К. В. Сельченков. — Минск: Харвест; М.: АСТ, 2001.
18. Різун В.В. Маси. – Київський університет, 2003.
19. Тернер Дж. Социальное влияние. — СПб.: Питер, 2003.
20. Чалдини Р. Психология влияния. — СПб.: Питер, 2003.
21. Шерковин Ю.А. Психологические проблемы массовой коммуникации. – М.: Наука, 1973.

Інформаційні ресурси

1. Електронна хрестоматія до курсу.
2. Музика О.Л. Професійно-орієнтовані завдання у системі підготовки студентів-психологів // Професійно-орієнтовані завдання з психології / За ред. О.Л. Музики. Навчальний посібник. (Рекомендовано МОН України як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів (лист № 1.4/17-Г-3165 від 28.09.2010 року) – 3-те вид., перероб. і доп. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І.Франка, 2010. – С. 9-23
http://zu.edu.ua/spf/psihol_vkl.html
3. www.koob.ru/

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЗВІТУ ЗА ЛАБОРАТОРНЕ ЗАНЯТТЯ

96-100 балів	<ul style="list-style-type: none">• Процедура проведення дослідження дотримана. Дослідження проведене правильно, без помилок.• Є бланк відповідей, заповнений власноруч досліджуваним або дослідником.• Є протокол дослідження (при потребі), заповнений власноруч дослідником. Протокол дослідження детальний, у ньому описано усі необхідні показники.• Вказана інформація про досліджуваного.• Кількісна обробка результатів виконана правильно та за усіма показниками.• Зроблено якісний аналіз усіх показників. Аналіз детальний та послідовний.• Зроблено інтерпретацію результатів. Інтерпретація містить узагальнену характеристику досліджуваного явища, описуються можливі причини такого результату, зазначаються типологічні особливості.• Є рекомендації щодо проведення консультативної або корекційної роботи. Рекомендації конкретизовані відносно одержаних результатів. Наведено приклади конкретних технік або завдань, які можуть бути використані.• Звіт написаний стилістично та граматично правильно з використанням професійних термінів.• Звіт оформлений відповідно до вимог.• Звіт здано на лабораторному занятті.
91-95 балів	<ul style="list-style-type: none">• Процедура проведення дослідження дотримана. Дослідження проведене правильно, без помилок.• Є бланк відповідей, заповнений власноруч досліджуваним або дослідником.• Є протокол дослідження (при потребі), заповнений власноруч дослідником. Протокол дослідження детальний, у ньому описано усі необхідні показники.• Вказана інформація про досліджуваного.• Кількісна обробка результатів виконана правильно та за усіма показниками.• Зроблено якісний аналіз усіх показників. Аналіз детальний та послідовний.• Зроблено інтерпретацію результатів. Інтерпретація містить узагальнену характеристику досліджуваного явища, описуються можливі причини такого результату, зазначаються типологічні особливості.• Є рекомендації щодо проведення консультативної або корекційної роботи. Рекомендації конкретизовані відносно одержаних результатів.• Звіт написаний стилістично та граматично правильно з використанням професійних термінів.• Звіт оформлений відповідно до вимог.• Звіт здано на лабораторному занятті.
85-90 балів	<ul style="list-style-type: none">• Процедура проведення дослідження дотримана. Дослідження проведене правильно, без помилок.• Є бланк відповідей, заповнений власноруч досліджуваним або

	<p>дослідником.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Є протокол дослідження, заповнений власноруч дослідником. • Вказана інформація про досліджуваного. • Кількісна обробка результатів виконана правильно та за усіма показниками. • Зроблено якісний аналіз усіх показників. • Зроблено інтерпретацію результатів. Інтерпретація містить узагальнену характеристику досліджуваного явища, зазначаються типологічні особливості. • Є рекомендації щодо проведення консультативної або корекційної роботи. Рекомендації конкретизовані відносно одержаних результатів. • Звіт написаний стилістично та граматично правильно з використанням професійних термінів. • Звіт оформлений відповідно до вимог. • Звіт здано на лабораторному занятті.
75-84 бали	<ul style="list-style-type: none"> • Процедура проведення дослідження дотримана. Є незначні помилки у процедурі проведення дослідження, які не вплинули на результати. • Є бланк відповідей, заповнений власноруч досліджуваним або дослідником. • Є протокол дослідження, заповнений власноруч дослідником. • Вказана інформація про досліджуваного. • Кількісна обробка результатів виконана правильно та за усіма показниками. • Зроблено якісний аналіз усіх показників. • Зроблено інтерпретацію результатів. Інтерпретація містить узагальнену характеристику досліджуваного явища, зазначаються типологічні особливості. • Є рекомендації щодо проведення консультативної або корекційної роботи. • У звіті є незначні стилістичні та граматичні помилки, використано професійні терміни. • Звіт оформлений відповідно до вимог. • Звіт здано на лабораторному занятті.
71-74 бали	<ul style="list-style-type: none"> • Процедура проведення дослідження дотримана. Є помилки у процедурі проведення дослідження, які не вплинули на результати. • Є бланк відповідей, заповнений власноруч досліджуваним або дослідником. • Є поверховий протокол дослідження (при потребі), заповнений власноруч дослідником. • Вказана інформація про досліджуваного. • Кількісна обробка результатів виконана правильно та за усіма показниками. • Якісний аналіз показників поверховий. • Зроблено інтерпретацію результатів. Інтерпретація містить узагальнену характеристику досліджуваного явища. • Є загальні рекомендації щодо проведення консультативної або корекційної роботи. • У звіті є незначні стилістичні та граматичні помилки. • Звіт оформлений відповідно до вимог. • Звіт здано на лабораторному занятті.

61-70 балів	<ul style="list-style-type: none"> • Процедура проведення дослідження дотримана. Є помилки у процедурі проведення дослідження, які не вплинули на результати. • Є бланк відповідей, заповнений власноруч досліджуваним або дослідником. • Є поверховий протокол дослідження (при потребі), заповнений власноруч дослідником. • Вказана інформація про досліджуваного. • Кількісна обробка результатів виконана правильно та за усіма показниками. • Якісний аналіз показників поверховий. • Зроблено інтерпретацію результатів, яка є повторенням якісного аналізу. • У звіті є незначні стилістичні та граматичні помилки. • Звіт оформлений відповідно до вимог. • Звіт здано на лабораторному занятті.
0-60 балів	Є помилки у процедурі проведення, які вплинули на результат дослідження.

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ПМР ТА ЕКЗАМЕНАЦІЙНОЇ РОБОТИ

Вид завдання	Оцінка	Вимоги до знань та умінь студентів
Тестове	1 бал	Правильна відповідь на тестове завдання.
	0 балів	Неправильна відповідь на тестове завдання.
<i>Максимальна кількість балів</i>	20 балів	
Теоретичне	0-9 балів	Несвідоме, механічне відтворення матеріалу зі значними помилками та прогалинами; судження необґрунтовані; недостатньо проявляється самостійність мислення. Відповідь містить стилістичні та граматичні помилки.
	10-16 балів	Свідоме відтворення матеріалу з незначними помилками; дещо порушено логічність та послідовність викладу; недостатньо проявляється самостійність мислення. Відповідь стилістично правильна, містить незначні граматичні помилки.
	17-23 бали	Свідоме і повне відтворення матеріалу з деякими неточностями у другорядному матеріалі; виклад матеріалу достатньо обґрунтований, дещо порушено послідовність викладу. Відповідь стилістично та граматично правильна.
	24-30 балів	Виклад матеріалу глибоко обґрунтований, логічний, переконливий. Відповідь містить власні приклади, що свідчить про творче застосування матеріалу. Відповідь стилістично та граматично правильна.
<i>Максимальна кількість балів</i>	30 балів	
Професійно-орієнтоване	50-46 балів	<ul style="list-style-type: none"> • Процедура проведення дослідження дотримана. Дослідження проведене правильно, без помилок. • Є бланк відповідей, заповнений власноруч досліджуваним або дослідником. • Є протокол дослідження, заповнений власноруч дослідником. Протокол дослідження детальний, у ньому описано усі необхідні показники. • Вказана інформація про досліджуваного. • Кількісна обробка результатів виконана правильно та за усіма показниками. • Зроблено якісний аналіз усіх показників. Аналіз детальний та послідовний. • Зроблено інтерпретацію результатів. Інтерпретація містить узагальнену характеристику досліджуваного явища, описуються можливі причини такого результату, зазначаються типологічні особливості. • Є рекомендації щодо проведення консультативної або корекційної роботи. Рекомендації конкретизовані відносно одержаних результатів. Наведено приклади конкретних технік або завдань, які можуть бути використані. • Робота написана стилістично та граматично правильно з використанням професійних термінів.

	45-38 бали	<ul style="list-style-type: none"> • Процедура проведення дослідження дотримана, дослідження проведене правильно, без помилок. • Є бланк відповідей, заповнений власноруч досліджуваним або дослідником. • Є протокол дослідження, заповнений власноруч дослідником. • Вказана інформація про досліджуваного. • Кількісна обробка результатів виконана правильно та за усіма показниками. • Зроблено якісний аналіз усіх показників. • Зроблено інтерпретацію результатів. Інтерпретація містить узагальнену характеристику досліджуваного явища, зазначаються типологічні особливості. • Є рекомендації щодо проведення консультативної або корекційної роботи. Рекомендації конкретизовані відносно одержаних результатів. • Звіт написаний стилістично та граматично правильно з використанням професійних термінів.
	30-37 балів	<ul style="list-style-type: none"> • Процедура проведення дослідження дотримана. Є помилки у процедурі проведення дослідження, які не вплинули на результати. • Є бланк відповідей, заповнений власноруч досліджуваним або дослідником. • Є поверховий протокол дослідження (при потребі), заповнений власноруч дослідником. • Вказана інформація про досліджуваного. • Кількісна обробка результатів виконана правильно та за усіма показниками. • Якісний аналіз показників поверховий. • Зроблено інтерпретацію результатів. Інтерпретація містить узагальнену характеристику досліджуваного явища. • Є загальні рекомендації щодо проведення консультативної або корекційної роботи. • У звіті є незначні стилістичні та граматичні помилки.
	0-29 балів	Є помилки у процедурі проведення дослідження, які вплинули на результат.
Максимальна кількість балів	50 балів	
Всього	100 балів	

**Особливості роботи над професійно-орієнтованим завданням
з курсу “Психологія масової поведінки” (К.П. Гавриловська)**

Базові методики до курсу “Психологія масової поведінки”

Базові дані про методику

Повна назва та автор	Вихідне джерело	Джерела з описом та прикладами застосування
Keirsey Temperament Sorter Автор: Д. Кейрсі	Бойко О.Д. Політичне маніпулювання. – К, Академвидав, 2010. – С. 29-69, 414-418.	Батаршев А.В. Базовые психологические свойства и самоопределение личности: Практическое руководство по психологической диагностике. - СПб.: Речь, 2005. – С.172-182, 197-207. Бойко О. Політичні маніпулятори: спроба типології // Сучасна українська політика: політики і політологи про неї. – Київ; Миколаїв, 2008. – Вип. 14. – 416 с. С. 157-166 Бурлачук Л. Ф., Морозов С. М. Словарь – справочник по психодиагностике – СПб.: Питер Ком, 1999. – С. 168. Жижкин К.С. Экспресс-диагностика подсознания – Ростов н/Д: Феникс, 2006. – С. 90-96. Ильин Е.П. Психология индивидуальных различий. СПб.: Питер. - 2004. – С. 51-53, 475-482. Владимирова И.М., Овчинников Б.В. Индивидуально-типологический подход в психокоррекционной работе // Вестник психосоциальной и коррекционно-реабилитационной работы, 1995, № 3, с 21-28.

Теоретичні засади та історія виникнення

Опитувальник розроблений в 1956 році професором Каліфорнійського університету, практикуючим психотерапевтом Девідом Кейрсі. Він створив свою методику на основі всесвітньо відомої методики MBTI (Myers – Briggs Type Indicator) як нову форму, більш зручну для проведення масових обстежень. Переклад і адаптація методики здійснені Б. Овчинниковим, К. Павловим, І. Владимировою, Є. Ільїним (1995 рік).

В основі класифікації типів темпераменту за Кейрсі знаходиться характеристика специфіки джерел та способів отримання, переробки і використання інформації. Її базові ідеї та фундамент закладено у працях австрійського психолога Карла Густава Юнга, а пізніше, в 60-х роках ХХ ст, у працях литовської дослідниці Аушри Аугустінавічюте було на юнгівських принципах обґрунтовано та розвинуто загальну концепцію соціоніки. У подальшому вона знайшла розвиток у працях вітчизняних (Гуленко В., Єрмак В., Прокоф'єва Т., Філатова О., Якубовська Т.) та західних дослідників (Крегер О., Тьюсон Д., Тайгер П., Беррон-Тайгер Б.) та ін.

Сутність соціонічної характеристики особи полягає в системній класифікації можливостей кожного типу сприймати, переробляти і видавати інформацію. В основі системи типів лежать чотири фундаментальні особистісні аспекти:

- місцезнаходження джерела отримання енергії та сили – ззовні (екстраверти) чи всередині себе (інтроверти);
- спосіб отримання інформації – прагматичне та послідовне вивчення і збір конкретних фактів та подробиць (сенсорики) чи орієнтація на спонтанне, довільне, приблизне, образне сприйняття всього, що оточує, формування на цій основі загальних схем і теорій (інтуїти);

- основа прийняття рішень – об'єктивний, неупереджений аналіз (логіки) чи набір суб'єктивних з максимальним врахуванням міжособистісних стосунків думок (етики);
- стиль організації власного життя – рішуча та планована поведінка (раціонали) чи гнучка і спонтанна (ірраціонали).

Позначення окремою літерою кожного варіанту альтернативних типів запроваджено американськими вченими О. Креггером і Дж. М. Тьюсоном:

E – екстраверсія;
I – інтроверсія;
T – логіка;
F – етика;

S – сенсорика;
N – інтуїція;
J – раціональність;
P – ірраціональність.

Відповідно до концепції соціоніки, психіка різних людей може бути представлена у вигляді шістнадцяти можливих варіантів сприйняття та обробки інформації: логіко-сенсорний екстраверт (ESTJ), сенсорно-логічний інтроверт (ISTP), сенсорно-логічний екстраверт (ESTP), логіко-сенсорний інтроверт (ISTJ), логіко-інтуїтивний екстраверт (ENTJ), інтуїтивно-логічний інтроверт (INTP), інтуїтивно-логічний екстраверт (ENTP), логіко-інтуїтивний інтроверт (INTJ), етико-сенсорний екстраверт (ESFJ), сенсорно-етичний інтроверт (ISFP), сенсорно-етичний екстраверт (ESFP), етико-сенсорний інтроверт (ISFJ), етико-інтуїтивний екстраверт (ENFJ), інтуїтивно-етичний інтроверт (INFP), інтуїтивно-етичний екстраверт (ENFP), етико-інтуїтивний інтроверт (INFJ).

Безумовно, не слід абсолютизувати цю класифікацію, оскільки той чи інший соціотип є лише своєрідним «скелетом», психічним каркасом, прихованою основою людської психіки. Втім, соціоніка дає надзвичайно важливу інформацію, яка виконує роль орієнтиру при оцінюванні особи та поведінки того чи іншого політичного маніпулятора. Реальна практика показує, що люди, які належать до одного і того ж типу, як правило, демонструють достатньо типову поведінку в тих або інших ситуаціях, а також керуються подібними мотивами, коли вирішують схожі завдання.

Саме тому знання та розуміння типології особистостей є надзвичайно важливим для адекватної оцінки поведінки в комунікаційному акті будь-якого суб'єкта на різних рівнях його взаємодії з окремою людиною, групою, масою. Ключем для розуміння природи та характеру впливу різних типів маніпуляторів на той чи інший об'єкт є своєрідна формула сприятливого балансу якостей, в основі якої лежать, з одного боку, свідоме чи несвідоме використання, гра, паразитування маніпулятора на власних позитивних та сильних сторонах з метою приховання, маскування, нейтралізації своїх негативних, слабких, вразливих місць; з іншого – націленість маніпулятора на використання слабких сторін об'єкта маніпуляції (окремої особи, групи, маси тощо) та ухилення від впливу його сильних якостей з метою ствердження власного домінування, визнання перемоги.

Тобто відбувається відволікання уваги об'єкта маніпуляції на сильні сторони маніпулятора, що фактично сприяє прихованню його слабких сторін, що врешті-решт веде до створення певної переваги та досягнення бажаного маніпулятором результату. На думку О. Бойка, 16 соціотипів людей як потенційних маніпуляторів, можна поділити на чотири групи, які мають суттєві відмінності, свої характерні риси та особливості:

- перша група “Маніпулятори-гравці”;
- друга група “Маніпулятори-прагматики”;
- третя група “Маніпулятори-законники”;
- четверта група “Ситуативні маніпулятори”.

Кожна з груп має свою специфіку і відрізняється одна від одної за: а) ступенем схильності та здатності до маніпулятивної дії; б) мішенями, на які націлюється маніпулятор; в) стратегемами, яким надає перевагу; в) специфічною формулою/послідовністю використання різних маніпулятивних методів та прийомів.

Безумовно, така диференціація не виключає використання особою всього спектра маніпулятивного арсеналу (стратегем, методів, прийомів). Наведений поділ на групи є

досить умовним і лише дає певну уяву про те, до яких дій схильний той чи інший тип, чому він надає перевагу.

Сфера застосування

Методика Кейрсі призначена для визначення психологічного типу, забезпечує можливість оцінити переважаючі внутрішньоособистісні складові та інтереси. Методику давно й успішно застосовують з метою профорієнтації, у процесі психологічного консультування, дослідженні міжособистісних стосунків, для визначення психологічної сумісності. Досить евристичною є спроба використання методики для визначення типів політичних маніпуляторів.

Опис методики

Методика призначена для інтегрального вивчення особистості, класифікації досліджуваних відповідно до типології К. Юнга. Методика містить чотири біполярні шкали, що відображають зміст восьми психологічних факторів темпераменту (у рамках теоретичних уявлень К.Г. Юнга та його послідовників). До цих факторів (шкал) відносяться:

- екстраверсія-інтроверсія (E-I, від англ. Extraversion-Introversion);
- сенсорика-інтуїція (S-N, від англ. Sensation-Intuition);
- логічність-відчуття (T-F, від англ. Thinking-Feeling);
- рішучість-сприйнятливність (J-P, від англ. Judging-Perceiving).

Методика містить 70 тверджень, 10 з яких відносяться до шкали екстраверсії-інтроверсії, інші (трьома групами по 20) розкривають зміст наступних трьох шкал. Шкали щирості й вірогідності в методиці відсутні. Твердження «впливають» однорідними групами по 7: перше ставиться до факторів E-I, друге й третє - до факторів S-N, четверте й п'яте - до факторів T-F, шосте й сьоме - до факторів J-P. Далі (з кожного нового рядка реєстраційного бланка) зазначена послідовність відновлюється. Кожне твердження має два варіанти продовження (позначені «а» або «б»), один з яких пропонується обрати досліджуваному. Таким чином, виявляються індивідуальні переваги одного зі здвоєних факторів у всіх чотирьох парах. Досліджуваний одержує в результаті характеристику екстраверта або інтроверта; сенсорика або інтуїта тощо.

Інформація про адаптацію методики.

Під керівництвом професора Б.В. Овчинникова в Росії було адаптовано методику Д. Кейрсі й апробовано на школярах м. Санкт-Петербурга, курсантах ряду ВНЗ, проводилася перевірка концептуальної, змістовної валідності. Виявлено закономірні психологічні й психофізіологічні типологічні відмінності. Надійність тесту при повторному дослідженні через 10 місяців склала від 0,8 до 0,9 залежно від яскравості типів.

Процедура дослідження.

Досліджуваному видається реєстраційний бланк, у якому спочатку слід заповнити анкетну частину. Після цього досліджуваний одержує опитувальник та інструкцію.

Інструкція

Вам пропонується методика для вивчення типових способів поведінки і особистісних характеристик. Методика складається із 70 тверджень (питань), кожне з яких має два варіанти відповіді. Всі відповіді рівноцінні, «правильних» чи «неправильних» тут бути не може.

Ваше завдання:

- 1) прочитати кожне з тверджень разом з двома його можливими варіантами;
- 2) обрати той варіант, який властивий Вам у більшості життєвих ситуацій;
- 3) вписати знак (+) у відповідному квадраті реєстраційного листа (додаток 1).

Не слід довго замислюватися над відповідями. Працюйте послідовно, не пропускаючи відповідей.

1. В компанії (на вечірці) Ви:
 - а) спілкуєтеся з багатьма, враховуючи незнайомих
 - б) спілкуєтеся з деякими – Вашими знайомими
2. Ви людина радше:
 - а) реалістична, не схильна теоретизувати
 - б) схильна до теоретизування, малореалістична
3. Що, на Вашу думку, гірше:
 - а) "літати у хмарах"
 - б) дотримуватися второваного шляху
4. Ви більш піддаєтеся впливу:
 - а) принципів, законів
 - б) емоцій, почуттів
5. Ви більш схильні:
 - а) переконувати
 - б) "грати на почуттях"
6. Ви вважаєте за краще працювати:
 - а) виконуючи все точно в зазначений термін
 - б) не обмежуючи себе визначеними термінами
7. Ви схильні робити вибір:
 - а) доволі обережно
 - б) раптово, імпульсивно
8. В компанії (на вечірці) Ви:
 - а) залишаєтесь допізна, не відчуваючи втоми
 - б) швидко втомлюєтесь і волієте піти раніше
9. Вас більше приваблюють:
 - а) розсудливі люди
 - б) люди з багатою уявою
10. Вам цікаво:
 - а) те, що відбувається в дійсності
 - б) ті події, які можуть трапитися
11. Оцінюючи вчинки людей, Ви більше зважаєте на:
 - а) вимоги закону, ніж обставини
 - б) обставини, ніж вимоги закону
12. Спілкуючись з людьми, Ви схильні:
 - а) дотримуватися формальностей, етикету
 - б) виявляти свої особисті, індивідуальні якості
13. Ви людина скоріше:
 - а) точна, пунктуальна
 - б) некваплива, повільна
14. Вас більше турбує необхідність:
 - а) залишати справи незавершеними
 - б) неодмінно доводити справи до кінця
15. В колі знайомих Ви, як правило:
 - а) в курсі подій, що відбуваються
 - б) дізнаєтесь про новини з запізненням
16. Повсякденні справи Вам подобається робити:
 - а) загальноприйнятим способом
 - б) своїм оригінальним способом
17. Надаєте перевагу таким письменникам, які:
 - а) висловлюються буквально, прямо

- б) користуються аналогіями, іносказаннями
18. Вас більше приваблює:
- а) чіткість думки
- б) гармонія людських стосунків
19. Ви відчуваєте себе більш впевнено:
- а) роблячи логічні висновки
- б) практично оцінюючи ситуацію
20. Ви надаєте перевагу ситуаціям, коли справи:
- а) вирішені і влаштовані
- б) все у перспективі
21. Як на Вашу думку, Ви людина радше:
- а) серйозна, передбачувана
- б) безтурботна
22. Під час телефонних розмов Ви:
- а) заздалегідь не думаєте над тим, що будете говорити
- б) подумки продумуєте те, що буде сказано
23. На Вашу думку, факти:
- а) важливі самі по собі
- б) є проявом загальних закономірностей
24. Фантазери, мрійники зазвичай:
- а) дратують Вас
- б) доволі симпатичні Вам
25. Ви частіше дієте як людина:
- а) холоднокровна
- б) запальна, гаряча
26. Що, на-Вашу думку, гірше:
- а) бути несправедливим
- б) бути нещадним
27. Зазвичай Ви дієте:
- а) ретельно зваживши свої можливості
- б) покладаючись на волю випадку
28. Вам приємніше:
- а) купувати що-небудь
- б) мати змогу купити
29. В компанії Ви, як правило:
- а) першим починаєте бесіду
- б) чекаєте, поки до Вас заговорять
30. Здоровий глузд:
- а) зрідка помиляється
- б) помиляється доволі часто
31. Дітям часто не вистачає:
- а) практичності
- б) уяви
32. Приймаючи рішення, Ви керуєтесь:
- а) загально прийнятими нормами
- б) своїми почуттями, відчуттями
33. Ви людина скоріше:
- а) жорстка, ніж м'яка
- б) м'яка, ніж жорстка
34. Що, на Вашу думку, більше вражає:
- а) вміння методично організовувати
- б) вміння пристосовуватись і задовольнятися досягнутим
35. Що Ви більше цінуєте:

- а) визначеність, завершеність
 - б) відкритість, багатоваріантність
36. Нові і нестандартні стосунки з людьми:
- а) стимулюють, додають Вам енергії
 - б) стомлюють Вас
37. Ви часто дієте як:
- а) людина практичного складу
 - б) людина оригінальна, незвичайна
38. Ви більш схильні:
- а) знаходити користь у стосунках з людьми
 - б) розуміти думки і почуття інших
39. Що надає Вам найбільшого задоволення:
- а) ретельне, всебічне обговорення суперечливого питання
 - б) досягнення згоди з приводу суперечливого питання
40. Ви керуєтесь більше:
- а) розумом
 - б) веліннями серця
41. Вам більш зручно виконувати роботу:
- а) за попередньою домовленістю
 - б) випадкову
42. Ви зазвичай покладаєтесь:
- а) на організованість, порядок
 - б) на випадок, несподіванку
43. Ви надаєте перевагу мати:
- а) багато друзів на нетривалий час
 - б) декілька старих друзів
44. Ви керуєтесь більшою мірою:
- а) фактами, обставинами
 - б) загальними положеннями, принципами
45. Вас більше цікавлять:
- а) виробництво і реалізація продукції
 - б) проектування і дослідження
46. Що Ви радше будете вважати компліментом:
- а) "Ось логічна людина"
 - б) "Ось чуттєва людина"
47. Ви більше цінуєте в собі:
- а) незворушність
 - б) захопленість
48. Ви схильні висловлювати:
- а) остаточні й визначені твердження
 - б) попередні і неоднозначні твердження
49. Ви краще відчуваєте себе:
- а) після прийняття рішень
 - б) не обмежуючи себе рамками
50. Спілкуючись з незнайомцями, Ви:
- а) легко розпочинаєте тривалі бесіди
 - б) не завжди знаходите спільні теми для розмови
51. Ви більше довіряєте:
- а) своєму досвіду
 - б) своїм передчуттям
52. Ви відчуваєте себе людиною:
- а) більш практичною, ніж винахідливою
 - б) більш винахідливою, ніж практичною

53. Хто заслуговує більшого схвалення:
а) розсудлива, тверезомисляча людина
б) людина глибоких переживань
54. Ви більш схильні:
а) бути прямим і неупередженим
б) співчувати людям
55. Що, на Вашу думку, більш важливо:
а) впевнитися, що все підготовлено і узгоджено
б) надати можливість подіям іти своїм шляхом
56. Стосунки між людьми повинні будуватися:
а) на попередній взаємній домовленості
б) в залежності від обставин
57. Коли дзвонить телефон, Ви:
а) поспішаєте підійти першим
б) сподіваєтесь, що підійде хтось інший
58. Що ви цінуєте в собі більше:
а) розвинуте почуття реальності
б) палку уяву
59. Ви більше надаєте значення:
а) тому, що сказано
б) тому, як сказано
60. Що виглядає більшою оманю:
а) зайва палкість, гарячкуватість
б) надмірна об'єктивність, неупередженість
61. Ви в основному вважаєте себе:
а) тверезим і практичним
б) сердечним і чуйним
62. Які ситуації приваблюють Вас більше:
а) регламентовані і впорядковані
б) невпорядковані і нерегламентовані
63. Ви людина скоріше:
а) педантична, ніж капризна
б) капризна, ніж педантична
64. Ви частіше схильні:
а) бути відкритим, доступним людям
б) бути стриманим, потайливим
65. У літературних творах Ви надаєте перевагу:
а) буквальності і конкретності
б) образності, переносному значенню
66. Що для Вас важче:
а) знаходити спільну мову з іншими
б) використовувати інших у своїх інтересах
67. Чого б Ви більше собі побажали:
а) тверезості роздумів
б) вміння співчувати
68. Що гірше:
а) бути невибагливим
б) бути занадто вибагливим
69. Ви надаєте перевагу:
а) запланованим подіям
б) незапланованим подіям
70. Ви схильні діяти скоріше:
а) обдуманно, ніж імпульсивно

б) імпульсивно, ніж обдуманно

71. Чи завжди Ви дотримуетесь всіх своїх обіцянок:

а) завжди

б) не завжди

72. У Вас ніколи не буває думок, якими б Вам не хотілося поділитися з іншими:

а) ніколи

б) буває

73. Чи вважаєте Ви всі свої звички гарними:

а) вважаю

б) ні

74. Ви ніколи не поширюєте плітки:

а) ніколи

б) іноді

75. А чи завжди Ви говорите лише правду:

а) завжди

б) не завжди

76. Ви ніколи не запізнюєтесь на роботу чи побачення:

а) ніколи

б) трапляється

77. Серед Ваших знайомих немає таких, які б Вам зовсім не подобались:

а) ні

б) є такі

78. Ви ніколи не говорите про речі, на яких зовсім не розумієтесь:

а) ніколи

б) трапляється

79. Чи завжди б Ви платили за провезення багажу у транспорті, якщо б не боялися контролю:

а) завжди

б) не завжди

80. Чи траплялось Вам погано говорити про кого-небудь:

а) ні

б) іноді траплялось

Дякуємо Вам за роботу!

Критерій обрахунку результатів досліджуваному не повідомляється.

Результати дослідження заносяться до протоколу (див. таблицю 1):

літерні позначення шкал. Таким чином, ви отримуєте 4 пари чисел в нижніх порожніх комірках. Потім обведіть ту літеру (E чи I, S чи N, T чи F, J чи P), якій відповідає більше число із пари. Якщо числа рівні (для шкали E – I це 5 – 5, для всіх інших 10 – 10), обводьте праву літеру. У підсумках одержуємо чотири об'єднані букви.

Інтерпретація результатів

Перша група “Маніпулятори-гравці”.

До цієї групи належать особи, у яких основною програмною функцією, базовим, провідним елементом є інтуїція:

- інтуїтивно-логічний екстраверт ENTP - "Винахідник": застосовує інтуїцію на практиці (у винаходах), ентузіаст, новатор; важлива втілена ідея, а не ідея сама по собі; приємний співрозмовник, ініціативний у спілкуванні; нетерпіння до банальних, рутинних операцій, гарний педагог; любить гумор; девіз: "Розуміти людей! "

- інтуїтивно-логічний інтроверт INTP - "Архітектор": поціновувач думок і мови; миттєва оцінка ситуації, логічність; пізнання законів природи; інтелектуал, трохи зарозумілий, інтелігент, філософ, математик, теоретик, «невичерпний фонтан» нових ідей; чуйний і розумний батько; відрізняється складним внутрішнім світом.

- інтуїтивно-етичний екстраверт ENFP - "Журналіст": уміння впливати на оточуючих; «відривається від реальності» в пошуку гармонії; помічає все екстраординарне; йому властиві чутливість, заперечення сухої логіки, творчість, ентузіазм, оптимізм, багата фантазія; це торговець, політик, драматург, практичний психолог; йому властиві екстравагантність, щедрість, іноді надлишкова.

- інтуїтивно-етичний інтроверт INFP - "Романтик": спокійний, ідеаліст; почуття власної гідності; бореться зі злом за ідеали добра й справедливості; відрізняється ліричним символізмом; це письменник, психолог, архітектор; хто завгодно, тільки не бізнесмен; схильність до вивчення мов; принцип "Мій будинок - моя фортеця"; миролюбний.

Ступінь схильності та здатності до маніпулятивної дії в цій групі дуже високий (маніпуляція є бажаною, інспірованою самим маніпулятором, дією, своєрідною грою, яка приносить задоволення та підвищує рівень адреналіну в крові).

Характерні риси та особливості соціотипів, які входять до групи:

- а) отримання задоволення від процесу маніпулятивної дії, гостросюжетної гри, у якій головне – динаміка, екстрим та непередбачуваність;

- б) ігнорування необхідності прагматизму та досягнення конкретного результату;

- в) ігнорування будь-яких правил, законів та ритуалів;

- г) не очікування, а активне створення сприятливої ситуації для маніпулятивної дії.

Осіб, які належать до групи маніпуляторів-гравців, умовно можна поділити на дві підгрупи: інтуїти можливостей (ENTP та ENFP), які мають здатність до досить точної оцінки суті, внутрішнього змісту, потенційних перспектив та резервів того чи іншого об'єкта, та інтуїти часу (INTP та INFP), які володіють даром передчуття, прогнозу, здатністю вловлювати динаміку розвитку, поетичною фантазією, містичним відчуттям.

Мішені:

- а) пріоритетні – увага, сприймання, воля;

- б) бажані – відчуття, емоції та почуття, темперамент і характер, національна ментальність;

- в) другорядні – уява, мислення, пам'ять.

Методи:

- а) пріоритетний – психологічна атака;

- б) комфортний – психологічний тиск;

- в) нейтральний – психологічна маніпуляція;

- г) небажаний – психологічне програмування.

Друга група “Маніпулятори-прагматики”.

Ця група включає осіб, у яких основною програмною функцією, визначальною рисою є сенсорика:

• сенсорно-логічний екстраверт ESTP - "Антрепренер": енергія, гра, має підхід до людей; дотепність, прагматизм; робота в умовах ризику й на грані катастрофи; пошук гострих відчуттів; переслідують вигоду у взаєминах; погоня за Пані Удачею, ризик.

• сенсорно-логічний інтроверт ISTP - "Майстер": субординація - зайва умовність; безстрашність, спрага до дій; захоплення з відтінком екстремальності; уміння поводитися з будь-якими інструментами й механізмами; це бойовики, найманці; їм властиві братні взаємини; формальна освіта не обов'язковий варіант для них (часто кидають школу й рідко прагнуть до вищої освіти).

• сенсорно-етичний екстраверт ESFP - "Тамада": оптимізм і теплота; уникають самотності; йдуть по життю сміючись, життя для них - суцільні пригоди; ігнорують усе похмуре; щедрість, піддаються спокусам; старший друг для своєї дитини; уміння надихати людей, приземленість мови; наука - справа не для них, вони обирають бізнес, політику, торгівлю.

• сенсорно-етичний інтроверт ISFP - "Художник": успішна художня творчість, епікурейський спосіб життя; гострота відчуття поточної хвилини; висока чутливість до відтінків і півтонів у відчуттях; тонкощі усної й письмової мови звичайно не цікавлять; воля, оптимістичність, непокора, втеча від усякого роду обмежень.

Ступінь схильності та здатності до маніпулятивної дії в цій групі висока (маніпуляція є прорахованою, прагматичною дією, що дозволяє вирішувати проблеми, які періодично виникають).

Характерні риси та особливості соціотипів, які входять до групи:

а) певна відстороненість від випадкових інтуїтивних рішень, сумнівної гри;

б) максимальна прорахованість дії;

в) допускання незначного порушення законів та правил заради досягнення результату;

г) приховане стимулювання процесу створення ситуації, сприятливої для маніпулятивної дії.

Група маніпуляторів-прагматиків поділяється на дві підгрупи: вольові сенсорики (ESTP та ESFP), яким притаманні потяг до активної дії, експансія, бажання володіти, контролювати простір, вольові якості, напористість, та сенсорики відчуттів (ISTP і ISFP), які порівняно менш енергійні та схильні до гармонії просторових форм, відчуття зручності, комфорту.

Мішені:

а) пріоритетні – воля, відчуття, сприймання;

б) бажані – увага, емоції та почуття, темперамент і характер, національна ментальність;

в) другорядні – мислення, пам'ять, уява.

Методи:

а) пріоритетний – психологічний тиск;

б) комфортний – психологічна атака;

в) нейтральний – психологічна маніпуляція;

г) небажаний – психологічне програмування.

Третя група "Маніпулятори-законники (бюрократи)".

У межах цієї групи об'єднані особи, в яких основною програмною функцією, найбільш сильною стороною є логіка:

• логіко-інтуїтивний екстраверт ENTJ - "Фельдмаршал": керівник-стратег; орієнтація на мету; логічний; ефективність у роботі є важливою; охоронець домівки; інтелігент; вимогливий батько, невтомний; кар'єра іноді важливіше, ніж сімейне благополуччя.

• логіко-інтуїтивний інтроверт INTJ - "Дослідник": самовпевнений; його інтереси спрямовані в майбутнє; авторитет, статус або звання не мають значення; теоретик, прихильник "мозкового штурму", життя – ніби гра на гігантській шахівниці; дефіцит зовнішньої емоційності, високі здатності до навчання, незалежність, інтуїція; можливі труднощі у світі емоцій і почуттів.

- логіко-сенсорний екстраверт ESTJ - "Адміністратор": відповідальний, надійний; для нього важливі обов'язок, ієрархія, порядок; практичний, відкритий, усе в нього йде за планом; без дурниць і зайвих вигадок; нехитрий, виконавчий, цільна натура.

- логіко-сенсорний інтроверт ISTJ - "Опікун": на першому місці – обов'язок; людина слова, відповідальний; спокійний, твердий, надійний, логічний, малоемоційний; сім'янин; йому властиві докладність і навіть уїдливість.

Ступінь схильності та здатності до маніпулятивної дії у представників цієї групи поміркована (маніпуляція є вимушеною дією, до якої вдаються, коли не діють затверджені правила та канони або ж виникає бажання використати їх у своїх інтересах).

Характерні риси та особливості соціотипів, які входять до групи:

- а) підкреслене уникання будь-яких випадковостей, зумовлених непрогнозованою маніпулятивною грою;

- б) ігнорування прагматичного результату заради ствердження власної правоти;

- в) імітація дотримання правил, законів та ритуалів;

- г) максимальне використання для маніпулятивної дії ситуації, що склалася.

У групі маніпуляторів-законників можна виділити підгрупу ділових логіків (ESTJ та ISTJ) з чітко вираженою поведінкою, що націлена на практичну вигоду, ефективність, доцільність, технологію, а також підгрупу структурних логіків (ENTJ та INTJ), схильних до створення абстрактних уможливлених структур, систем, наукових теорій.

Мішені:

- а) пріоритетні – мислення, відчуття, увага;

- б) бажані – сприймання, пам'ять, воля;

- в) другорядні – емоції та почуття, уява; темперамент і характер; національна ментальність.

Методи:

- а) пріоритетний – психологічна маніпуляція;

- б) комфортний – психологічний тиск;

- в) нейтральний – психологічна атака;

- г) небажаний – психологічне програмування.

Четверта група "Ситуативні маніпулятори".

До цієї групи входять особи, у яких основною програмною функцією, основним, визначальним елементом є етика:

- етико-інтуїтивний екстраверт ENFJ - "Педагог": демократичний лідер, товариський, уважний до почуттів інших людей, зразковий батько; нетерплячий стосовно рутини й монотонної діяльності; відрізняється вмінням розподілити ролі в групі.

- етико-інтуїтивний інтроверт INFJ - "Провісник": уміє дружити; проникливість і прозорливість; успішна самоосвіта; ранимість, не люблять суперечок і конфліктів; багата уява, поетичність, любов до метафор; це психолог, лікар, письменник; прагне до гармонії людських взаємин.

- етико-сенсорний екстраверт ESFJ - "Торговець": відкритий, практичний, розважливий, має життєву мудрість; компанійський, гостинний; діловий, відповідальний, інтереси клієнта понад усе; товариський.

- етико-сенсорний інтроверт ISFJ - "Консерватор": спокійний; захищає інтереси організації, традиції; відповідальний; виявляє цікавість до історії; усе в нього за планом; турботливий; виконувати доручення для нього більш привабливо, ніж керувати; хазяїн у будинку.

Ступінь схильності та здатності до маніпулятивної дії у представників цієї групи низька (маніпуляція є хворобливою реакцією на зовнішній виклик; акцією, яка не приносить задоволення та суперечить переконанням і поглядам, тому до неї вдаються або несвідомо, або ж у разі граничної загрози).

Характерні риси та особливості соціотипів, які входять до групи:

- а) відмова від використання активної маніпулятивної гри у спілкуванні;

- б) домінування моральності над прагматизмом при оцінці конкретних результатів дії;

в) підкреслене дотримування правил, законів та ритуалів;

г) схильність до уникання ситуації, в якій можлива маніпулятивна дія.

Група ситуативних маніпуляторів поділяється на етиків емоцій (ENFJ та ESFJ), яким притаманна відкрита та бурхлива емоційна дія, безпосередня емоційна реакція, та етиків стосунків (INFJ та ISFJ), пріоритетними для яких є питання гармонії людських відносин, етичних норм.

Мішені:

а) пріоритетні – емоції та почуття, відчуття, сприймання;

б) бажані – увага, уява, темперамент та характер, національна ментальність;

в) другорядні – мислення, воля, пам'ять.

Методи:

а) пріоритетний – психологічне програмування;

б) комфортний – психологічна маніпуляція;

в) нейтральний – психологічний тиск;

г) небажаний – психологічна атака.

Отже, природа, спрямованість та інтенсивність політичного маніпулятивного впливу значною мірою залежить від типу маніпулятора, який, зазвичай, паразитує на використанні активних, або ж пасивних методів впливу, в залежності від притаманного йому базового, ключового елемента, основної програмної функції.

Для маніпуляторів-гравців цим основним елементом є інтуїція, маніпуляторів-прагматиків – сенсорика, маніпуляторів-законників – логіка, а для ситуативних маніпуляторів – етика, які й зумовлюють абсолютно різний ступінь схильності та здатності того чи іншого типу до маніпулятивної дії. Політична практика показує, що особи, які належать до одного типу, у більшості випадків керуються майже однаковими мотивами, їх іміджу, поведінці та діям притаманна ціла низка типових рис. Втім у критичні моменти або ж під впливом знань, напрацьованих політологією, психологією, соціологією тощо у сфері використання засобів маніпулятивного впливу, не виключено, що практично кожен з аналізованих типів здатний до своєрідної мімікрії – комбінування “притаманних” і “не притаманних” йому форм діяльності та використання майже всього можливого арсеналу впливу для досягнення бажаного результату. Тож, при оцінці маніпулятивних здібностей та дій того чи іншого політика запропонована типологія політичних маніпуляторів є лише орієнтиром, скелетом, а не закріпленою матрицею, оскільки життя багатше та барвистіше за будь-яку схему, за будь-яку палітру

Діагностичні можливості та обмеження

Діагностичні можливості.

Методика Д. Кейрсі широко застосовується в США й інших країнах при профорієнтації й доборі кандидатів на різні посади. Сьогодні цей тест використовується в багатьох великих компаніях. З його допомогою можна одержати докладний опис індивідуально - психологічних особливостей досліджуваного, достовірну інформацію про його сильні й слабкі професійні сторони.

Діагностичні обмеження.

Методика Кейрсі зазвичай потребує використання допоміжних методів (наприклад, бесіда). Для повноцінної інтерпретації даних, отриманих при дослідженні за методикою Кейрсі, бажано володіти хоча б мінімумом відомостей про особливості життєвого шляху досліджуваного, про його поведінку й характер, умови виховання й навчання, про найближче соціальне оточення. Це дає можливість зробити обґрунтований діагностичний висновок і дати необхідні рекомендації.

ПРИКЛАД ПРОФЕСІЙНО-ОРІЄНТОВАНОГО ЗАВДАННЯ З КУРСУ

“ПСИХОЛОГІЯ МАСОВОЇ ПОВЕДІНКИ”

Клієнтський запит

До психолога звернувся керівник регіонального осередку однієї з політичних партій: «Наша партія готується до виборів у місцеві Ради. Нам потрібно представити кандидата у депутати в західних регіонах. Ми вже знаємо свого суперника. Він дуже яскравий політик і дуже емоційний, хоч – ніде правди діти – дуже переконливий, яскравий, має шалену підтримку електорату. Але віддати йому перемогу просто так ми не можемо. Допоможіть, прошу, обрати серед наших претендентів людину, що могла б скласти йому достойну конкуренцію. Обов'язкова умова – наш кандидат має бути дуже прагматичним, раціональним, уміти максимально прораховувати всі свої дії. Якщо випаде нагода – виявити й підкреслити помилки конкурента, які той допустить через свою емоційність, запальність. Наш кандидат має вміти використовувати помилки конкурента, щоб на його фоні виглядати більш виграно. Одним словом, нам потрібно виявити вольову, прагматичну, розумну людину, здатну захищати партійні інтереси за будь-яку ціну».

Обов'язкова програма при виконанні завдання

5. Сплануйте дослідження, у якому ви зможете зібрати інформацію про програмні функції претендентів, що є підставою для визначення ступеня їхньої схильності до певного типу політичного маніпулювання.
6. У ході роботи користуйтеся методикою Д. Кейрсі.
7. Змодельуйте можливі результати дослідження.
8. Результати дослідження належності претендентів до певного типу політичних маніпуляторів представте у вигляді розмови зі замовником.

ХІД РОБОТИ НАД ПРОФЕСІЙНО-ОРІЄНТОВАНИМ ЗАВДАННЯМ

I. ЕТАП ПЕРВИННОГО АНАЛІЗУ ПРОБЛЕМИ

1.1. Категоріально-термінологічне довизначення проблеми, з якою звернулися до психолога

Психолог (П.): Наскільки я розумію, Ви хочете обрати людину, яка буде «обличчям» Вашої партії у великій політиці.

Керівник партійного осередку (К.): Так, наближаються вибори, боротьба буде жорстокою, тож для нас важливі всі деталі.

П.: У Вашому оточенні є претенденти на цю роль?

К.: Наша партія опозиційна, існує досить давно, проте з певних причин ми втратили частину кадрів. Мене призначили нещодавно керівником цього осередку – там лишалося всього декілька ентузіастів. Довелося набирати нову команду. Люди в ній молоді, амбітні, гонорові. Кожен хоче бути першим. Але чи вартий? Ризикувати не хочеться!

П.: Яким Ви бачите свого кандидата?

К.: Він має блискавично реагувати на будь-який зовнішній виклик, при цьому діяти рішуче. Має справляти гарне враження, викликати довіру. Бути енергійним, поводитися впевнено у будь-якій ситуації. Адже критичних ситуацій буде вдосталь!

П.: Я правильно розумію, що він має бути більш логічним, раціональним, ніж емоційним?

К.: Так! На політичній арені клоунів достатньо! Для нас важливі наші ідеї, ми хочемо, щоб люди їх почули. І наш кандидат для пропаганди цих ідей має використовувати будь-яку можливість.

П.: Отже, його поведінка має бути прагматичною, цілеспрямованою?

К.: Так, вірно.

1.2. Формування реалістичних очікувань у людини, яка звернулася за допомогою та визначення напрямків практичної роботи психолога

П.: Нам з Вами слід обговорити деякі організаційні питання. Моя робота передбачає психологічну діагностику, тож мушу знати, скільки серед своїх однопартійців Ви відзначили найімовірніших претендентів на роль лідера?

К.: Таких людей четверо. Кожен з них і розумний, і відданий, і дисциплінований... Але ми дуже мало працюємо разом, тож просто не було нагоди побачити їх «в дії».

П.: А чому Ви себе до цієї «четвірки» не відносите?

К.: Після минулої поразки на виборах пережив серцевий напад, тож буду допомагати лише порадами й моральною підтримкою. Для мене все це дуже важливо. Ви можете гарантувати, що оберете саме ту людину, яка нам потрібна?

П.: Я можу гарантувати, що з усією відповідальністю та професіоналізмом буду виконувати свою частину роботи. Наш остаточний вибір буде зваженим та обґрунтованим. Я зможу порекомендувати ту людину, яка найкраще може впоратися з усіма навантаженнями передвиборчої кампанії.

К.: Але остаточний вибір все ж буде за мною?

П.: Так, звичайно.

К.: Гарзд. Тоді – до роботи!

Напрямок практичної роботи	Обґрунтування
Психодіагностична робота	Дослідження, спрямоване на виявлення схильності до певного типу політичного маніпулювання
Консультативна робота	Бесіда з керівником регіонального партійного осередку за результатами психологічного дослідження кандидатів на роль політичного лідера

II. ПЛАНОВО-ПІДГОТОВЧИЙ ЕТАП

2.1. Аналіз власного досвіду виконання подібних завдань при вивченні навчальних дисциплін та проходженні практик

Дисципліна	Модуль	Тема	Зміст питань
Психологія масової поведінки	Загальні основи психології масової поведінки	Теорії мас	Маси як носій масової свідомості. Основні характеристики маси. Види мас. Критерії класифікації мас. Людина і маса. Зміни, що відбуваються з індивідом в масі. Ознаки масової поведінки Фази народження і смерті маси. Загальний принцип масифікації. Причини виникнення мас. Види та характеристики маси (за Е. Канетті)

	Психологія впливу на масову поведінку	Соціальний вплив	Механізми впливу на масову психіку Стратегії міжособистісного впливу. Конформізм. Психологія підпорядкування. Психологія влади. Психологічні засоби впливу. Цілі впливу. Види протистояння впливу. Переконання. Компоненти ефективного впливу.
		Психологія маніпулювання	Маніпуляція свідомістю. Мішені маніпулювання. Інформаційно-психологічна безпека особистості Психологічний захист особистості Політичні маніпуляції Типи політичних маніпуляторів Форми захисту від маніпуляції
Сучасні теорії глибинної психології	Теоретичні та методологічні засади глибинної психології	Сучасний розвиток поглядів К.Г. Юнга на природу людини	Основні поняття теорії К. Юнга. Психологічний ріст: індивідуація. Теорія типів особистості. Соціоніка. Основні напрямки пост'юнгіанства.
Політична психологія	Основи політичної психології	Політичні комунікації та їх психотехнологічне забезпечення	Моделі, алгоритми та технології продуктивних політичних комунікацій. Психолог у політиці (політичне консультування, політична реклама, нейролінгвістичне програмування в політичній психології, іміджмейкінг, PR (паблік рилейшнз)) Політична реклама як інтегративна агітаційно-пропагандистська технологія. Психологічні характеристики політичної маніпуляції. Інформаційно-психологічна безпека у політичних відносинах Акмеологічний супровід політичної діяльності та місце в ньому політичного консалтингу.

2.2. Підбір і аналіз літератури та формулювання припущень про причини виникнення проблеми

Бібліографічний опис джерела	Основні ідеї та тези, що стосуються проблеми
<i>Навчально-методична та довідкова література</i>	
Бойко О.Д. Політичне маніпулювання. – К, Академвидав, 2010. – 432 с.	Ретельно проаналізовано феномен політичного маніпулювання як інструмент потужного прихованого впливу на психіку людини і поведінку мас, що активно використовується у боротьбі за владу. Також описані сповоби захисту від політичного маніпулювання.
Варій М.В. Політико-психологічні передвиборні та виборчі технології. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2003. – 400 с.	Розкриваються політико-психологічні аспекти впливу на електорат у ході передвиборних та виборчих кампаній різних рівнів. Детально описані різноманітні, у тому числі й маніпулятивні технології впливу. Проаналізовано особливості формування іміджу політика, вимоги до його особистісного потенціалу.
Бескова Л.А., Удалова Е.А. Начала соционики. Я и все остальные. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. – 2008. – 224 с.	Аналізуються теоретико-методологічні засади, історія розвитку соціоники, дано вичерпну характеристику соціонічних типів, окреслено основні напрямки дослідження і перспективи застосування.
Жижкин К.С. Экспресс-диагностика подсознания – Ростов н/Д: Феникс, 2006. – 160 с.	Наведено текст методики, ключ для обробки результатів, характеристика чотирьох типів темпераменту за Д. Кейрсі.
<i>Фахова періодична література</i>	
Бойко О. Політичні маніпулятори: спроба типології // Сучасна українська політика: політики і політологи про неї. – Київ; Миколаїв, 2008. – Вип. 14. – 416 с. С. 157-166	Детальне обґрунтування типології політичних маніпуляторів, описано мішені та характерні методи впливу.
Доценко Е.Л. Механизмы межличностной манипуляции // Вестник Московского университета. Серия 14, Психология. 1993. N4	Описано механізми маніпулятивного впливу, психічні автоматизми та мотиваційне забезпечення маніпулювання. Наголошено на деструктивності маніпулятивного впливу.
<i>Вузькоспеціалізована література, Інтернет-ресурси</i>	
Грачев Г. В., Мельник И. К. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. — М., 2002.	Розглянуто процес масового розповсюдження психологічних маніпуляцій, підґрунтям яких є прихований психологічний примус. Це явище становить загрозу для інформаційно-психологічної безпеки особистості.
Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. — М., 1997.	Монографію присвячено міжособистісній маніпуляції. Розглядаються передумови маніпуляції, маніпулятивні технології,

Бібліографічний опис джерела	Основні ідеї та тези, що стосуються проблеми
	механізми маніпулятивного впливу а також форми захисту від маніпуляції.
<p>Руслина А. О. Личностные детерминанты понимания ситуации манипуляции в общении // Психология XXI века: Материалы международной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых специалистов. — СПб.: изд-во СПбГУ, 2005. С. 394–395. http://annaruslina.ru/publikatsii-3/lichnostnyie-determinanty-ponimaniya-s</p>	<p>Ґрунтуючись на результатах емпіричного дослідження, автор доводить існування зв'язку між схильністю до маніпулювання та високим рівнем макіавеллізму, а також із низькими показниками по осмисленості життя і комунікативної спрямованості у спілкуванні.</p>
<p>Руслина А. О. Манипуляция общественным сознанием, макиавеллизм личности и понимание манипулятивного поведения // Психология сознания: современное состояние и перспективы: Материалы I Всероссийской конференции. — Самара, 2007. С. 373–376. http://annaruslina.ru/publikatsii-3/manipulyatsiya-obshhestvennyim-soznaniem</p>	<p>Результати дослідження показали, що розуміння-прийняття досліджуваними маніпулятивної поведінки пов'язані з маніпулятивною спрямованістю в спілкуванні, високим рівнем макіавеллізму й низькими показниками по осмисленості життя й альтероцентричності.</p>
<p>Please Understand Me II Temperament Character Intelligence David Keirsey, Prometheus Nemesis Book Company Del Mar, CA, 1998. http://keirsey.com/</p>	<p>Методика Кейрсі англійською мовою, інформація про особливості її застосування</p>

Припущення щодо причин виникнення проблеми.

Основною причиною проблеми є те, що група (регіональний партійний осередок) все ще перебуває в процесі свого формування. Радше за все, формальний лідер (керівник осередку) не є авторитетом для своїх колег. Його звернення до психолога обумовлено невпевненістю в тому, що призначену ним особу однопартійці (серед яких є неформальні лідери-конкуренти) сприймуть без заперечень. Можливо, психолог тут виступає як зовнішній, незацікавлений, не включений в ситуацію експерт, що може запропонувати рішення, яке припинить чвари і дозволить прийняти взаємовигідне рішення.

Особа, що претендує на роль публічного політика, безумовно має володіти здатністю прораховувати всі свої дії, вольовими якостями, впевненістю та бажанням контролювати простір. Ці характеристики повною мірою притаманні групі «Маніпуляторів-прагматиків».

2.3. Консультація з фахівцями

Потреби у консультації з фахівцями немає.

2.4. Складання розгорнутого плану виконання завдання, підбір методів та аналіз ресурсів

Етап роботи	Методи та процедури	Необхідні ресурси
Визначення психологічного типу особистості та визначення факту належності до певного типу політичних маніпуляторів	Проведення дослідження чотирьох суб'єктів політичного процесу за методикою Д. Кейрсі	<i>Тривалість</i> дослідження: 1 година. <i>Необхідні матеріали:</i> реєстраційний лист до методики Кейрсі (4 екземпляри), текст опитувальника (4 екземпляри), ручки.
Здійснення обробки результатів дослідження	Обробка результатів дослідження. Складання психологічної характеристики досліджуваних з обґрунтуванням їх належності до певного типу політичних маніпуляторів, визначенням сильних та слабких сторін претендента.	<i>Тривалість</i> обробки та інтерпретації результатів дослідження, формулювання висновків: 8 годин. <i>Необхідні матеріали:</i> комп'ютер, довідкова література.
Проведення консультації з керівником регіонального партійного осередку за результатами дослідження	Консультативна бесіда з керівником регіонального партійного осередку.	<i>Тривалість</i> консультації: 1 година. <i>Необхідні ресурси:</i> приміщення для проведення консультативної бесіди; результати дослідження.

2.5. Передбачення проблемних моментів

Проблемні моменти	Причини виникнення	Шляхи уникнення
Критичне ставлення керівника до результатів дослідження	Наявність у керівника «свого» кандидата, прагнення використати психолога для підтвердження власної точки зору	Демонстрація результатів дослідження; їх логічне обґрунтування.

2.6. Підготовка матеріалів, необхідних для виконання завдання

Матеріали, необхідні для проведення дослідження за методикою Д. Кейрсі.

Інструкція та реєстраційний лист до опитувальника, що містить 70 питань та інтерпретація результатів дослідження наводяться у посібнику у розділі «Базові методики до курсу «Психологія масової поведінки».

III. ЕТАП ПРАКТИЧНОЇ РОБОТИ

3.1. Збір емпіричних даних

Було проведено дослідження за методикою Д Кейрсі, у якому взяли участь четверо досліджуваних. Результати представлено в табл. 1.

Результати дослідження за методикою Д. Кейрсі

№ з/п	Ім'я	Стать	Вік	Формула соціотипу	Група політичних маніпуляторів
1	Артур	ч.	34	INFP	Маніпулятори-гравці
2	Анна	ж.	29	ENFJ	Ситуативні маніпулятори
3	Микола	ч.	43	INFJ	Ситуативні маніпулятори
4	Богдан	ч.	39	ESFP	Маніпулятори-прагматики

3.1. Аналіз та інтерпретація отриманих данихДосліджуваний 1: INFP (інтуїтивно-етичний інтроверт)

Переваги соціотипу: Це – яскраво виражений оптиміст. Йому притаманне вміння точно відчувати настрої в суспільстві а також моменти, сприятливі для активних дій. У спілкуванні дипломатичний, доброзичливий, скромний. Тактовність дає йому можливість виконувати роль миротворця у конфліктних ситуаціях. Володіє почуттям гумору, справляє гарне враження. Поводиться так, що всі вважають його делікатною та витонченою людиною. Вирізняється елегантністю та вишуканістю. Все це допомагає йому шляхом м'якого маніпулювання досягати бажаного.

Недоліки соціотипу: Однією з головних рис досліджуваного є невпевненість у собі, що заважає йому бути послідовним. Йому важко приймати рішення. Намагається втекти від рутини, від необхідності вирішувати проблеми.

Досліджуваний 2: ENFJ (етико-інтуїтивний екстраверт)

Переваги соціотипу: представники цього типу володіють умінням переконувати людей, здатністю впливати на них завдяки артистичності, красномовності та емоційності. В роботі демонструють відповідальність, старанність, пунктуальність, здатність концентруватися в екстремальних ситуаціях. Це – яскраві індивідуальності, що вміють обирати та підтримувати свій особливий імідж та стиль.

Недоліки соціотипу: Не здатен об'єктивно оцінювати ситуацію, особливо у критичні моменти. Важко переживають невизначеність, схильні драматизувати події. Не вміють адекватно сприймати критику, болісно переживають невдачі. Комунікативний процес ускладнюють недовірливість, вразливість, невміння стримувати свої емоції.

Досліджуваний 3: INFJ (етико-інтуїтивний інтроверт)

Переваги соціотипу: Представники цього типу працелюбні та пунктуальні, мають глибоке почуття обов'язку. Постійно прагнуть до самовдосконалення. Добре орієнтуються в людських взаєминах, вони чуйні, уважні, скромні та стримані, можуть легко і швидко налагодити комунікаційний контакт.

Недоліки соціотипу: Невпевненість у собі та емоційна вразливість, сором'язливість, прагнення уникати конфліктів, нерішучість в екстремальних ситуаціях. Відсутність організаторських здібностей, невміння повноцінно відстоювати свою позицію обмежують здатність досліджуваного до маніпулятивної дії. Проте зовнішня м'якість оманлива, він здатен на активний та рішучий опір.

Досліджуваний 4: ESFP (сенсорно-етичний екстраверт)

Переваги соціотипу: Каталізаторами успіху для представника цього тип є високий ступінь життєвої активності, впевненість у собі, сміливість, рішучість. Їм притаманне вміння тонко тонко відчувати й оцінювати ситуацію, розуміти емоційний стан та настрої партнерів по спілкуванню, легко налагоджувати контакт; вони дипломатичні, динамічні, рішучі, активні, за будь-яких обставин прагнуть «зберегти обличчя».

Недоліки соціотипу: Через надмір енергії, дії часто випереджають думку, звідси – неорганізованість, хаотичність дій. Завищена самооцінка зумовлює прагнення до

визнання, очікування від оточення позитивної оцінки власних дій, болісну реакцію на психіку. В умовах паузи в активній діяльності та відсутності серйозної мети можливий стан апатії та зниження життєвого тону.

IV. ЗВІТНО-ПІДСУМКОВИЙ ЕТАП

4.1. Представлення результатів людині, яка звернулася із запитом

Підсумкова консультативна бесіда психолога та керівника регіонального партійного осередку за результатами проведеного психологічного дослідження.

П.: Перед нами стояло завдання провести психологічне дослідження та виявити тих, хто готовий до виконання ролі політичного лідера.

К.: Так, ці результати нам потрібні, щоби достойно пройти передвиборний марафон.

П.: Для виконання цієї задачі було проведено психологічне дослідження на визначення психологічного типу, що дає можливість оцінити переважаючі внутрішньоособистісні складові та інтереси, визначити належність кожного з досліджуваних до певного типу політичного маніпулювання.

К.: А бувають різні типи?

П.: Так, звичайно. Є люди, для яких ситуація перебування у великій політиці просто неприйнятна, вони занадто прямолінійні та відкриті – це так звані ситуативні маніпулятори. Друга група називається маніпулятори-законники. Вони можуть впевнено діяти лише в ситуаціях, коли «правила гри» чітко визначені, кожна дія має цілком прогнозовані наслідки. Проте, в умовах передвиборної та виборчої кампанії це, самі розумієте, неможливо...

К.: Тобто, якщо я правильно зрозумів, представники цих двох груп до публічної діяльності в політиці непридатні.

П.: Не те, щоб непридатні, просто таким людям буде важко виконувати свою роботу, доведеться багато в чому через себе «переступати», рано чи пізно це може призвести до стресу.

К.: І серед тих чотирьох, що Ви опитали, такі люди є?

П.: Так, двоє: Анна та Микола.

К.: Дуже шкода! Мені здавалося, що саме Микола здатен очолити наш осередок – він такий інтелігентний, має підхід до людей. Мені легко працювати саме з ним, бо він правильно розуміє сенс усієї нашої роботи, її далекі перспективи.

П.: Дуже добре Вас розумію, завжди легко працювати з тими, хто нам імпонує. Проте, Ви ж розумієте, наскільки складний попереду шмат роботи. Щоб цей шлях пройти з гідністю, однієї лише відданості ідеалам буде мало. Треба мати внутрішню готовність до участі у грі без правил для того щоби тривалий час у ній не просто приймати участь – заявляти про своє право на перемогу!

К.: Добре, погоджуюсь. І наскільки ж до цієї «гри» готові Артур та Богдан?

П.: Артур належить до групи «маніпуляторів-гравців». Він був би ідеальним кандидатом, проте для серед характеристик його соціотипу є інтровертованість – тяжіння до відокремлення себе від зовнішнього світу. Таким людям складніше впливати на інших, вести їх за собою – і отримувати від цього задоволення.

К.: Можливо, Ви праві. Отже, робимо ставку на Богдана?

П.: Результати досліджень показали, що Богдан вирізняється досить високим рівнем прагматизму. Він цілеспрямований та рішучий. Звичайно, стовідсоткової гарантії перемоги на виборах передбачити неможливо, але його потенціал у передвиборчій боротьбі є найбільш значним.

К.: Що ж, результати Вашого дослідження досить переконливі. Я використаю їх на найближчих зборах нашого партійного осередку.

П.: Бажаю Вам успіху!*К.:* Дякую!

V. ЕТАП САМОАНАЛІЗУ, ГРУПОВОЇ РЕФЛЕКСІЇ ТА САМОРОЗВИТКУ

Підсумкова рефлексія позитивних моментів (що саме вдалося зробити, чого досягти, від чого отримати професійне задоволення)

При виконанні професійно-орієнтованого завдання найбільш складним завданням для мене було взаємодіяти з політиком, оскільки політикою я ніколи не цікавилася. Хвилювання через брак досвіду, брак знань було великим. Проте, сподіваюсь, консультативну бесіду мені вдалося побудувати переконливо.

Вдалося отримати задоволення від роботи за методикою Кейрсі. Дуже складно було розібратися у всіх тих латинських літерах, проте наразі моя улюблена інтелектуальна розвага – визначати соціотип близьких знайомих без допомоги опитувальника. Звичайно, я завжди знала, що дуже багато інформації про внутрішній світ людини можна отримати, спостерігаючи та аналізуючи її вчинки. Проте теорія К. Юнга дає дуже хороший інструмент для систематизації результатів таких спостережень. Сподіваюсь, моє нове захоплення допоможе розвинути здатність мислити логічно. Також переконана в тому, що розвиток спостережливості активізує процес мого особистісного та професійного зростання.

Програма саморозвитку

Складові навчально-професійних умінь та професійно важливі якості, які потрібно було б розвинути	В чому полягали труднощі	План заходів для саморозвитку	Термін	Критерії самоконтролю
Уміння протистояти психологічному тиску	Виявилось, що я не досить добре вмію бути переконливою в розмові з клієнтом	Відвідати тренінгові заняття у групі особистісного зростання	лютий 2014 р.	Зрозуміти свої сильні та слабкі сторони. Набути навичок упевненої поведінки в будь-якій ситуації
Оперативно здійснювати пошук літератури в мережі Інтернет	На жаль, виявилось, що я далеко не завжди можу знайти необхідну літературу швидко, витрачаю на це забагато часу.	Присвятити частину часу вивченню та систематизації спеціалізованих психологічних сайтів, електронних каталогів	квітень 2014 р.	Скласти каталог з Інтернет-адресами популярних сайтів із психологічною електронною літературою.
Уміння систематизувати великий об'єм інформації	Під час роботи над ПОЗ іноді виникало відчуття розгубленості через надмір завдань, які треба було виконати в стислий термін.	Пройти курси тайм-менеджменту.	лютий - травень 2014 р.	Уміння раціонально використовувати свій час, ставити перед собою цілі та поетапно їх реалізовувати.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

ГАВРИЛОВСЬКА Ксенія Петрівна

Методичні рекомендації з курсу
«Психологія масової поведінки»

Надруковано з оригінал-макету автора

Видавництво Житомирського державного університету імені Івана Франка
м. Житомир, вул.. Велика Бердичівська, 40
Свідоцтво про державну реєстрацію
серія ЖКТ №10 від 07.12.04
електронна пошта (e-mail): zu@zu.edu.ua