

**Державний заклад «ПІВДЕННОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ К. Д. УШИНСЬКОГО»**

Соціально-гуманітарний факультет
Кафедра теорії та методики практичної психології

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
ДО ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ ТА САМОСТІЙНОЇ
РОБОТИ
для здобувачів другого (магістерського)
рівня вищої освіти з дисципліни
«ПСИХОЛОГІЯ ВПЛИВУ В ЕКСТРЕМАЛЬНИХ ТА
КРИЗОВИХ СИТУАЦІЯХ»
ЗІ СПЕЦІАЛЬНОСТІ 053 ПСИХОЛОГІЯ**

2023

УДК 159.9

Рекомендовано до друку за рішенням вченої ради Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського» (протокол № 1 від 31 серпня 2023 р.)

Укладач:

Фурман А.А., доктор психологічних наук, професор, професор кафедри теорії та методики практичної Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д. Ушинського»

Рецензенти:

Чумаєва Ю.В. – кандидат психологічних наук, доцент кафедри практичної психології Одеського національного морського університету

Ситнік С.В. - кандидат психологічних наук, доцент кафедри теорії та методики практичної психології Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д. Ушинського».

Методичні рекомендації до практичних занять та самостійної роботи для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти з дисципліни «Психологія впливу в екстремальних та кризових ситуаціях» спеціальності 053 «Психологія» / Фурман А. А. Одеса: Університет Ушинського, 2023. 22 с.

Методичні рекомендації складено відповідно до листа Міністерства освіти і науки України від 09.07.2018 року № 1/9-434 «Щодо рекомендацій з навчально-методичного забезпечення» і містять вступ, матеріали щодо забезпечення засвоєння матеріалів практичних занять з дисципліни «Психологія впливу в екстремальних та кризових ситуаціях», список літератури.

Призначені для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти першого року навчання, які навчаються за спеціальністю 053 «Психологія»

ЗМІСТ

1.	ПЕРЕДМОВА.....	4
2.	ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	6
3.	ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ	7
4.	ТЕХНОЛОГІЧНА КАРТА ДИСЦИПЛІНИ.....	7
5.	САМОСТІЙНА РОБОТА	9
6.	ІНДИВІДУАЛЬНЕ НАВЧАЛЬНО-ДОСЛІДНЕ ЗАВДАННЯ (ІНДЗ)	9
7.	КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ.....	10
8.	МАТЕРІАЛИ ДЛЯ САМОПІДГОТОВКИ.....	13
9.	МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	21
10.	РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ.....	21

1. ПЕРЕДМОВА

Мета навчальної дисципліни “Психологія впливу в екстремальних та кризових ситуаціях”: підготовка висококомпетентного спеціаліста з високим рівнем теоретико-психологічної грамотності, активної громадянської позиції, а також формування системи знань про базові соціально-психологічні проблеми, пов’язані з питаннями психологічного впливу в екстремальних і кризових ситуаціях.

Проблематика соціально-психологічного впливу і сьогодні залишається важливою сферою не лише наукових, а й практичних інтересів особистості психолога. Це пов’язано з тим, що зазначене явище спрямоване на розкриття структури, механізмів, принципів, класів, способів, методів, технік управління психодуховними станами. Фундаментальне розуміння проблеми психологічного впливу дасть змогу кожному спеціалісту розв’язати питання щодо професійного пізнання соціально-психологічної реальності у поєднанні із його власним життєвим досвідом.

Предметом вивчення цього навчального курсу є психологічний вплив як основа розвивальної взаємодії між майбутнім фахівцем та світом, розуміння його позитивних та негативних наслідків, а також про існуючі наукові підходи до розв’язання зазначених проблем.

Практична значущість формується відповідно до загальнометодологічного погляду на природу цього феномена – проблема впливу відіграє роль стрижневої, “результативної” у психології й обґрунтовується як системоутворювальна категорія, що окреслює цільову перспективу (пошуки законів управління психічними явищами), прикладний потенціал і світоглядний підхід сучасної науки, пов’язаний із дієвістю відкритих закономірностей для вдосконалення соціальної практики фахівців. Конкретний рівень методологічного узагальнення повинен показати, що саме категорія психологічного впливу становить головне поняття прикладної методології, що не повністю висвітлено у вітчизняній науці. Адже функція останньої – поєднати теоретичну і практичну гілки психології, тобто науковий підхід і безпосередню життєактивність, тотальну вітальність задля її доречного керівництва.

Передумови для вивчення дисципліни: Вивчення курсу передбачає наявність ґрунтовних знань із суміжних дисциплін (загальна психологія, філософія, соціальна психологія, соціальна психологія організацій), цілеспрямованої роботи над вивченням спеціалізованої літератури, активності на лекціях і практичних заняттях, самостійної роботи та виконання індивідуальних завдань.

Очікувані програмні результати навчання

ПРН 04. Робити психологічний прогноз щодо розвитку особистості, груп, організацій.

ПРН 12. Вирішувати позиції психологічної рефлексії соціально-психологічні проблеми індивідуального і групового характеру, надавати консультаційні послуги.

ПРН 14. Надавати кваліфіковану психологічну допомогу особистості у кризовому стані для активізації ресурсів її життєстійкості.

ПРН 15. Керувати людськими ресурсами, робочими процесами та поведінкою фахівців у екстремальних та кризових ситуаціях.

ПРН 16. Здатність розробляти індивідуальні програми реабілітації осіб, які звертаються за психологічною допомогою.

Очікувані результати вивчення дисципліни

знати:

- основні теоретико-методологічні засади психології впливу;
- ключові поняття психології впливу, її специфіку і головні положення;
- особливості функціонування психологічного впливу в екстремальних і кризових ситуаціях;
- особливості протидії негативним наслідкам впливів.

уміти:

- здійснювати теоретичний аналіз літератури до курсу;
- аналізувати існуючі практики вивчення впливів;
- здійснювати аналіз середовища у виявленні прямих і непрямих впливів;
- інтерпретувати та аналізувати психологічні впливи стосовно впливу на особистість;
- оперувати базовими психологічними універсаліями та конструктами з психології впливу;
- застосовувати сучасні інформаційні технології в роботі з медіапростором для виявлення їх впливових наслідків;

- організовувати пошукову діяльність, спрямовану на знаходження необхідної інформації та здійснення її аналізу й оцінки за різними критеріями;
- встановлювати адекватні міжособистісні стосунки у різних ситуаціях зовнішніх впливів;
- автономно та самостійно формувати програми взаємодії з довкіллям;
- формулювати обґрунтовані психологічні рекомендації прикладного характеру на основі отриманих результатів теоретичних і прикладних досліджень.

Унаслідок досягнення результатів навчання здобувачі вищої освіти в контексті змісту навчальної дисципліни мають опанувати такі компетентності:

Інтегральна компетентність. Здатність розв'язувати складні завдання і проблеми у процесі навчання та професійної діяльності у галузі психології, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій і характеризується комплексністю та невизначеністю умов і вимог, здатність до критичного аналізу і протидії впливам довколишнього середовища.

Загальні компетентності:

- ЗК 1. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
- ЗК 3. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).
- ЗК 5. Цінування та повага різноманітності та мультикультурності.
- ЗК 6. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).
- ЗК 7. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.
- ЗК 9. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

Спеціальні компетентності:

- СК 1. Здатність здійснювати теоретичний, методологічний та емпіричний аналіз актуальних проблем психологічної науки та / або практики.
- СК 5. Здатність організовувати та реалізовувати просвітницьку та освітню діяльність для різних категорій населення у сфері психології.
- СК 6. Здатність ефективно взаємодіяти з колегами в моно- та мультидисциплінарних командах.
- СК 7. Здатність приймати фахові рішення у складних і непередбачуваних умовах, адаптуватися до нових ситуацій професійної діяльності.
- СК 10. Здатність розробляти та впроваджувати інноваційні методи психологічної допомоги клієнтам у складних життєвих ситуаціях.
- СК 11. Здатність здійснювати профілактику негативних соціальних проявів у поведінці соціальних груп і окремих осіб.
- СК 12. Здатність виявляти психологічні проблеми осіб різних вікових та соціальних груп, які опинились у екстремальних та кризових ситуаціях.
- СК 13. Здатність прогнозувати й попереджати наслідки соціального впливу в екстремальних умовах.
- СК 14. Здатність створювати, організовувати та реалізовувати програми психологічного супроводу і реабілітації осіб у екстремальних та кризових ситуаціях.

Міждисциплінарні зв'язки: «Екстремальна психологія», «Психологічна допомога особистості в кризових станах», «Методика викладання психології у вищій школі».

ОПАНОВУЮЧИ ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ЗДОБУВАЧ ПОВИНЕН ДОТРИМУВАТИСЯ ПРИНЦИПІВ АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ:

- сумлінно, вчасно й самостійно (крім випадків, які передбачають групову роботу) виконувати навчальні завдання, завдання проміжного та підсумкового контролю;
- бути присутнім на всіх навчальних заняттях, окрім випадків, викликаних поважними причинами;
- ефективно використовувати час на навчальних заняттях для досягнення навчальних цілей, не марнуючи його на зайві речі;
- сумлінно виконувати завдання з самостійної роботи, користуватися інформацією з надійно перевірених джерел, опрацьовувати запропоновані та додаткові літературні джерела й Інтернет-ресурси.

2. ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Змістовий модуль 1. Проблема впливу як психологічного феномену.

Тема 1. Соціально-психологічний вплив як теоретична, методологічна і практична проблеми.

Огляд наукових концепцій соціально-психологічного впливу. Організаційний вплив у системі інноваційної освіти. Переконавання як основоположна передумова становлення впливу. Пропаганда як масове запевнення. Ефективне переконавання та психологічний захист від нього.

Тема 2. Принципи соціально-психологічного впливу.

Змістова суть концепції соціально-психологічного впливу. Характеристика принципу взаємообміну. Послідовність і зобов'язання у системі соціальних відносин. Принципи соціального доказу і авторитету. Правило благоприхильності та його концептуальне обґрунтування. Принцип дефіциту та психологічний захист від нього.

Тема 3. Психологічний вплив у процесі суспільної взаємодії.

Загальна характеристика моделі впливу у пізнанні Ф. Зімбардо, М. Ляйпше. Спрямування соціального впливу на поведінку та установки людини. Дія впливу на зміну установок через переконавання. Опір і підкорення як проблеми соціального впливу. Типи та стратегіями соціального впливу. Теоретичні підходи і практична значущість соціального впливу як сукупність соціоорієнтованих установок особистості.

Тема 4. Феномен маніпуляції у плинні соціального доквілля.

Маніпуляція як різновид соціально-психологічного впливу. Ознаки, аспекти, характеристики та етапи маніпуляції. Маніпуляції у діловому спілкуванні. Психологічний захист від маніпуляції. Макіавеллізм і маніпуляція. Маніпулятивні характери та їх специфіка. Теорія Е. Шострома та маніпулятивні типи особистості. Принципи, способи, правила маніпулятивного впливу на людей.

Змістовий модуль 2. Психологічний вплив як чинник постання особистості.

Тема 5. Психологічний вплив у суспільному житті людини.

Взаємозв'язок стратегій і парадигм соціально-психологічного впливу. Зараження як спосіб суспільно-психологічного впливу. Соціально-психологічний аналіз навіювання, наслідування моди й чуток. Особистісний вплив і протистояння чужому тиску. Аналіз психологічного впливу і його педагогічне значення. Форми впливу у процесах управління організаційною поведінкою. Сутність соціально-психологічного впливу.

Тема 6. Особистий вплив як соціальна проблема.

Поняття особистого впливу. Взаємозв'язок особистого впливу та влади. Лідер як впливова людина. Комунікативно-особистісні можливості впливу. Види особистісного впливу (одиничний, множинний). Персональні форми впливу на опонента. Теорії державності. Концепції організації держави Лао Цзи, Конфуція, Н. Макіавеллі. Електорат, специфіка впливу на народ. Теорія впливу на маси Н. Хомського.

Тема 7. Теоретико-методологічне обґрунтування соціально-психологічного організаційного впливу.

Вітакультурна парадигма і модульно-розвивальна стратегія в контексті оргвпливу. Взаємозв'язок різновидів змісту розвивальної взаємодії та класів соціально-психологічного організаційного впливу. Відлік часу в суспільному житті людини. Просторово-часові категорії соціально-психологічного оргвпливу. Організаційна культура як умова ефективності інноваційного соціального впливу.

Тема 8. Принципи, класи, рівні психологічного впливу.

Структура пізнавально-суб'єктного впливу та її соціально-психологічний аналіз. Рациональне переконавання як метод пізнавально-суб'єктного впливу. Нормативно-особистісний взаємовплив і його структурний аналіз. Наслідування як соціально-психологічний метод. Ціннісно-індивідуальний самовплив (самонавіювання, автосугестія). Метод морального вибору (абсолютний імператив І. Канта). Духовно-універсумне самотворення. Метод спонтанно-сенсового вибору.

3. ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

№ з/п	Тема заняття	Кількість годин	
		денна	заочна
	Змістовий модуль 1. Проблема впливу як психологічного феномену	10	4
1	Предмет, завдання і методи психології впливу	2	2
2	Витоки і розвиток психологічного тлумачення впливу	2	
3	Особливості впливу соціального довкілля та соціалізація особистості	2	
4	Маніпулятивна поведінка як засіб психологічного впливу	2	2
5	Макіавелізм як форма маніпуляцій	2	
	Змістовий модуль 2. Психологічний вплив як чинник постання особистості	10	4
6	Позитивні та негативні наслідки впливів	2	2
7	Рефлексія особою соціально-психологічних впливів	2	
8	Організаційний вплив на особистість та його призначення	2	
9	Персоніфіковані форми впливу на людину	2	2
10	Методи, технології і засоби впливу у системі психологічної допомоги	2	
	Усього:	20	8

4. ТЕХНОЛОГІЧНА КАРТА ДИСЦИПЛІНИ

Тема	Форма організації заняття	Обов'язкове практичне завдання	Термін виконання
<i>Тренінгове заняття</i> «Знайомство»	<i>Участь у груповій роботі з динамічним зворотнім зв'язком:</i> 1. Ознайомлення з правилами роботи у групі 2. Вправа «Вітер дує та здуває...». 3. Тест «Чи знаєш ти себе?». 4. Вправа «Відверто кажучи...»	<i>Завдання:</i> 1. Проаналізуйте можливості групової індукції. Оцініть роботу з різною кількістю осіб у групі. 2. Зверніть увагу на мовні категорії, що формуються у процесі соціальної взаємодії. 3. Опишіть форми соціального конструювання взаємин у групі.	На практичному занятті
<i>Дискусія</i> «Психологічний вплив у суспільному житті людини»	<i>Участь у колективному обговоренні з динамічним зворотнім зв'язком:</i> 1. Витоки нарративу як формовияву оповіді та можливості його інтерпретації. 2. Життєвий шлях людини як сукупність подій – змін в умовах буттєвого постання людини. 3. Осмислення особистого досвіду як наслідок буттєвої рефлексії.	<i>Завдання</i> 1. Опишіть ситуації в різних сферах діяльності, які конкретизуються і набувають емоційно оцінку, особистісну забарвленість в розумінні суб'єктивної картини життєвого шляху. 2. Охарактеризуйте особливості розвитку культури міжособової взаємодії як засновку соціалізації людини.	На практичному занятті
<i>Дискусія</i> «Типи соціально-психологічного впливу»	<i>Участь у колективному обговоренні з динамічним зворотнім зв'язком:</i> 1. Методи, технології, засоби впливу на людину. 2. План комунікативних дій, інтенційність соціальної	<i>Завдання:</i> 1. Охарактеризуйте роль довкілля у процесі формування особистісних рис-якостей. 2. Проаналізуйте типології психологічних впливів:	На практичному занятті

	взаємодії з довкіллям. 3. Соціалізація, інтеріоризація та адаптація.	схоже та відмінне. 3. Опишіть форми суспільних взаємодій з відповідними впливами на людину.	
<i>Тренінгове заняття</i> «Міжособова взаємодія»	<i>Участь у груповій роботі з динамічним зворотнім зв'язком:</i> 1. Вправа «Відверто кажучи...» 2. Вправа «Життєве кредо» 3. Вправа «Любов та ненависть» 4. Вправа «Контраргументи»	<i>Завдання:</i> 1. Охарактеризуйте роботу в малих групах для налагодження раппорту як близького довірливого контакту. 2. Проаналізуйте рефлексивні моменти роботи у групі.	На практичному занятті
<i>Круглий стіл</i> «Феномен маніпуляції»	<i>Участь у колективному обговоренні з динамічним зворотнім зв'язком:</i> 1. Технології, засоби і методи маніпуляцій у сучасному світі. 2. Маніпулятивні впливи на одну особу, психологічний тиск. 3. Психологія рекламних пасток.	<i>Завдання:</i> 1. Проаналізуйте розлогий інструментарій маніпуляцій сучасності. 2. Охарактеризуйте форми прагматичних вимог від особистості 3. Опишіть засоби виявлення явища маніпуляції та захисту від нього.	На практичному занятті
<i>Тренінгове заняття</i> «Самопрезентація»	<i>Участь у груповій роботі з динамічним зворотнім зв'язком:</i> 1. Вправа «Автопортрет». 2. Вправа «Ментор». 3. Вправа «Конверт щирості». 4. Вправа «Ложка дьогтю».	<i>Завдання:</i> 1. Проаналізуйте стан самооцінки і самоповаги при груповому спілкуванні. 2. Охарактеризуйте свою особистість у виявах впевненості, відкритості, самокритичності.	На практичному занятті
<i>Вирішення практичних завдань</i> «Технології професійного психологічного впливу»	<i>Участь у колективному обговоренні з динамічним зворотнім зв'язком:</i> 1. Бар'єри спілкування. 2. Види психічного захисту. 3. Позитивний і негативний психологічний вплив. 4. Вплив психолога на клієнта.	<i>Завдання:</i> 1. Охарактеризуйте чинники, що заважають встановити контакт. 2. Опишіть форми дистанціювання від довкілля. 3. Визначте маркери, що не дозволяють психологу налагодити контакт з клієнтом.	На практичному занятті
<i>Тренінгове заняття</i> «Рефлексія»	<i>Участь у груповій роботі з динамічним зворотнім зв'язком:</i> 1. Вправа «Моя улюблена іграшка». 2. Вправа «Я очима групи». 3. Вправа «Зоопарк». 4. Вправа «Відгадай почуття».	<i>Завдання:</i> 1. Опишіть переживання, що відчуваєте ви та інші учасники при роботі в групі. 2. Проаналізуйте групову рефлексію при описі почуттів суспільного загалу. 3. Визначте чинники формування довіри/недовіри в групі.	На практичному занятті
<i>Тренінгове заняття</i> «Активізація»	<i>Участь у груповій роботі з динамічним зворотнім</i>	<i>Завдання:</i> 1. Окресліть віхи	На практичному

людського потенціалу»	<i>зв'язком:</i> 1. Вправа «Прийняття себе». 2. Вправа «Дзеркало». 3. Вправа «Нове ім'я, новий образ». 4. Вправа «Казка». 5. Вправа «Нитка, що зв'язує людей».	позитивного впливу тренінгу на особу. 2. Визначте основні маркери «здорової» особистості. 3. Охарактеризуйте умови розкриття людського ресурсу при роботі у групі.	занятті
<i>Круглий стіл</i> «Захисти себе від впливів»	<i>Участь у колективному обговоренні з динамічним зворотнім зв'язком:</i> 1. Простір людського самовияву і вдосконалення. 2. Індивідуальні і групові засоби і техніки захисту від негативу довкілля. 3. Самонавіювання, автотренінг, афірмації, автосугестія, ефект плацебо.	<i>Завдання:</i> 1. Опишіть основні засоби протидії негативним впливам. 2. Визначте сутність поняття асертивності. 3. Проаналізуйте можливості самоздійснення людини за несприятливих зовнішніх умов.	На практичному занятті

5. САМОСТІЙНА РОБОТА

№ з/п	Назва теми	Кількість годин		Форма контролю
		денна	заочна	
	Змістовий модуль 1. Проблема впливу як психологічного феномену	25	34	Індивідуальна, групова співбесіда, усне опитування, перевірка практичних завдань, екзамен
1	Предмет, завдання і методи психології впливу	5	6	
2	Витоки і розвиток психологічного тлумачення впливу	5	7	
3	Особливості впливу соціального довкілля та соціалізація особистості	5	7	
4	Маніпулятивна поведінка як засіб психологічного впливу	5	7	
5	Макіавелізм як форма маніпуляцій	5	7	
	Змістовий модуль 2. Психологічний вплив як чинник постання особистості	25	34	
6	Позитивні та негативні наслідки впливів	10	7	
7	Рефлексія особою соціально-психологічних впливів	10	6	
8	Організаційний вплив на особистість та його призначення	10	7	
9	Персоніфіковані форми впливу на людину	10	7	
10	Методи, технології і засоби впливу медіасередовища	10	7	
	Усього:	50	68	

6. ІНДИВІДУАЛЬНЕ НАВЧАЛЬНО-ДОСЛІДНЕ ЗАВДАННЯ (ІНДЗ)

Підготувати тези навчальної доповіді (есе) на електронному і паперовому носіях, виступити на семінарському занятті (протягом семестру).

ПРИБЛИЗНА ТЕМАТИКА ДОПОВІДІ/ЕСЕ (за вибором)

№ з/п	Тематика	Кількість годин	
		Денна	Заочна
1	Проблеми конформізму та підкорення		
2	Комунікація як форма пропаганди		
3	Спілкування як механізм впливу		
4	Аналіз структури соціально-психологічного впливу		

5	Соціально-психологічні засоби впливу		
6	Сутнісні особливості маніпуляції і макіавелізму		
7	Сутність концепції тренінгу впливу		
8	Методи психологічного впливу, порівняльний аналіз їх класів		
9	Лідер як впливова людина		
10	Феномен впливу у соціальних групах		
11	Значення емоцій під час професійного впливу на інших		
12	Позитивні психологічні впливи та їх характеристика		
13	Засоби, методи, способи соціально-психологічного впливу		
14	Влада і лідерство як чинники впливу		
	Разом	10	10

СТРУКТУРА НАПИСАННЯ ДОПОВІДІ

Якість будь-якої доповіді залежить від трьох взаємозалежних складників:

- вихідний матеріал, що буде використаний (конспекти прочитаної літератури, лекцій, запису результатів дискусій, власні міркування й накопичений досвід з даної проблеми);
- якість обробки наявного вихідного матеріалу (його організація, тезовість та докази);
- аргументація (наскільки точно вона співвідноситься з оприятними в доповіді проблемами).

Процес написання доповіді можна розподілити на кілька етапів: обмірковування – планування – написання – перевірка – виправлення.

Планування – визначення мети, основних ідей, джерел інформації, термінів закінчення й подання роботи. **Мета** повинна визначати наскрізну ідею пошукування. **Ідеї**, як і мета, можуть бути конкретними й загальними, більше абстрактними. Думки, почуття, погляди й подання можуть бути виражені у формі аналогій, асоціації, припущень, міркувань, суджень, аргументів, доводів тощо.

Джерела. Тема доповіді підкаже, де шукати потрібний матеріал. Звичайно користуються бібліотекою, Інтернет-ресурсами, словниками, довідниками. Перегляд означає редагування тексту з орієнтацією на якість і ефективність. Якість тексту складається із чотирьох основних компонентів: науковості, виразності, інформаційно-цифрових технологій, креативності. Необхідно чітко і ясно формулювати ідеї, які хочете виразити, інакше не вдасться донести ці ідеї й відомості до слухачів.

ЗДОБУВАЧ ПРИ ВИКОНАННІ ІНДЗ ПОВИНЕН ДОТРИМУВАТИСЯ ПРИНЦИПІВ АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ, НЕ ДОПУСКАТИ АКАДЕМІЧНИЙ ПЛАГІАТ.

Академічний плагіат – оприлюднення (частково або повністю) наукових (творчих) результатів отриманих іншими особами, як результатів власного дослідження (творчості), та/або відтворення опублікованих текстів інших авторів без відповідного посилання (відповідно до ст. 69 Закону України «Про вищу освіту»).

Види академічного плагіату:

- копіювання, перефразування;
- компіляція;
- використання інформації (факти, ідеї, формули, числові значення тощо) з джерела без посилання на це джерело;
- подання як власних робіт (тез, доповідей, есе тощо), виконаних на замовлення іншими особами, у тому числі робіт, стосовно яких справжні автори надали згоду на таке використання.

7. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

Вид роботи	Бали	Критерії
Практичні заняття	0 балів	Студент не володіє навчальним матеріалом.
	1 бал	Під час відповіді студент допускає суттєві помилки; розкриття рефлексивної позиції стосовно інформаційного простору потребує значної доробки; може застосовувати психологічні закони у практичних конкретних ситуаціях.

	2 бали	Студент здатний диференціювати, інтегрувати знання, з упевненістю користується психологічним тезаурусом, вміло оперує категорійно-понятійним апаратом.
Самостійна робота	0 балів	Здобувач розпізнає деякі об'єкти вивчення та визначає їх на побутовому рівні, може описувати деякі об'єкти вивчення; має фрагментарні уявлення з предмета вивчення; виконує елементарні прийоми практичних завдань.
	1 бал	Здобувач знає окремі факти, що стосуються навчального матеріалу; виявляє здатність елементарно висловлювати думку; самостійно та за допомогою викладача може виконувати частину практичних завдань; знає послідовність виконання завдання; практичні завдання містять багато суттєвих відхилень від установлених вимог, при їх виконанні потребує систематичної допомоги викладача.
	2 бали	Здобувач самостійно і логічно відтворює фактичний і теоретичний матеріал та наводить приклади; володіє навчальним матеріалом і використовує набуті знання, уміння у стандартних ситуаціях; самостійно виконує практичні завдання відповідно до методичних рекомендацій; практичні завдання мають окремі помилки; користується необхідними навчально-методичними матеріалами.
	3 бали	Здобувач володіє глибокими знаннями, демонструє відповідні компетентності, використовує їх у нестандартних ситуаціях, самостійно працює з інформацією у відповідності до поставлених завдань; систематизує та узагальнює навчальний матеріал; самостійно користується додатковими джерелами інформації; без помилок виконує та аналізує практичні завдання.
Письмова робота	0-1	Здобувач не менше ніж на 50% контрольних завдань надав правильну відповідь – початковий рівень знань
	0-3	Здобувач на 51% - 70% контрольних завдань надав правильну відповідь – середній рівень знань
	0-4	Здобувач на 71% - 90% контрольних завдань надав правильну відповідь – достатній рівень знань
	0-5	Здобувач на 91% - 100% контрольних завдань надав правильну відповідь – високий рівень знань
Індивідуальне навчально-дослідне завдання: доповідь/есе 10 балів	0-3	Виразність – доступність тексту для розуміння. Логічно й послідовно розкрита тема доповіді.
	0-3	Науковість – актуальність теми, ґрунтовний аналіз та практична значущість. Структурованість викладу, висновки відповідають завданням роботи, свідчать про реалізацію мети доповіді.
	0-2	Інформаційно-цифрові технології – використання наочності, інформаційних технологій.
	0-2	Креативність – творчий підхід щодо захисту доповіді.

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ (ЕКЗАМЕН)

Для навчальної дисципліни «Психологія впливу в екстремальних і кризових ситуаціях» за навчальним планом передбачає підсумковий контроль у формі усного екзамену, на який відводиться 20 балів. Здобувач вищої освіти може скласти екзамен, якщо кількість отриманих впродовж вивчення дисципліни балів не менше як 40. Накопичені здобувачем бали під час вивчення навчальної дисципліни не аналюються, а сумуються. Оцінка за екзамен не може бути меншою за кількість накопичених ним балів.

На екзамені кількість балів здобувач отримує за оцінкою кожного з трьох питань білету усного екзамену:

Бали	Критерії
0 балів	Відповіді на запитання відсутні.
1–5 балів	Відповіді на запитання неповні, невпевнені. Відсутні практичні приклади.
6–10 балів	Здобувач вищої освіти не вміє логічно думати, робити власні висновки. Відповіді на запитання формальні, завчені. Не наведено прикладів практичного використання в освітньому процесі
11–15 балів	Відповіді на запитання загалом правильні, проте наявні помилки у визначеннях. Здобувач вищої освіти намагається робити власні висновки, наводить приклади практичного використання в освітньому процесі.
16–20 балів	Здобувач вищої освіти вміє розмірковувати, робити власні висновки. Відповіді на запитання повні, обґрунтовані, логічно побудовані, з прикладами практичного використання.

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЗА ВСІМА ВИДАМИ КОНТРОЛЮ

Сума балів	Критерії оцінки
Відмінно (90-100 A)	Здобувач виявляє особливі творчі здібності, уміє самостійно здобувати знання, без допомоги викладача знаходить та опрацьовує необхідну інформацію, уміє використовувати набуті знання і вміння для прийняття рішень у нестандартних ситуаціях, переконливо аргументує відповіді, самостійно розкриває власні обдарування і нахили
Добре (82-89 B)	Здобувач вільно володіє вивченим обсягом матеріалу, застосовує його на практиці, вільно розв'язує вправи і задачі у стандартних ситуаціях, самостійно виправляє допущені помилки, кількість яких незначна
Добре (74-81 C)	Здобувач вміє зіставляти, узагальнювати, систематизувати інформацію під керівництвом викладача; загалом самостійно застосовувати її на практиці; контролювати власну діяльність; виправляти помилки, серед яких є суттєві, добирати аргументи для підтвердження думок.
Задовільно (64-73 D)	Здобувач відтворює значну частину теоретичного матеріалу, виявляє знання і розуміння основних положень; з допомогою викладача може аналізувати навчальний матеріал, виправляти помилки, серед яких є значна кількість суттєвих.
Задовільно (60-63 E)	Здобувач володіє навчальним матеріалом на рівні, вищому за початковий, значну частину його відтворює на репродуктивному рівні
Незадовільно (35-59 FX)	Здобувач володіє матеріалом на рівні окремих фрагментів, що становлять незначну частину навчального матеріалу

РОЗПОДІЛ БАЛІВ, ЯКІ ОТРИМУЮТЬ ЗДОБУВАЧІ ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ ПОТОЧНОГО І ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ (ЕКЗМЕН)

Поточний контроль (практичні заняття, самостійна робота, ІНДЗ)			ІНДЗ	Екзамен	Сума
Теми	Бали	Разом			
Тема 1	0–7	0–70	0–10	0–20	0–100
Тема 2	0–7				
Тема 3	0–7				
Тема 4	0–7				
Тема 5	0–7				
Тема 6	0–7				
Тема 7	0–7				
Тема 8	0–7				
Тема 9	0–7				
Тема 10	0–7				

8. МАТЕРІАЛИ ДЛЯ САМОПІДГОТОВКИ

Змістовий модуль 1. Проблема впливу як психологічного феномену.

Тема 1. Соціально-психологічний вплив як теоретична, методологічна і практична проблеми.

Вплив – дія, яку певна особа чи предмет або явище виявляє стосовно іншої особи чи предмета. *Психологічний вплив* – активна цілеспрямована діяльність, метою якої є отримання необхідної інформації або зміна психіки чи поведінки об'єкта (окремої людини чи групи людей). Може бути позитивним (виховання, співпраця, наслідування) та негативним (формує деструктивні форми взаємин зі світом: навіювання, маніпуляції, вигоди), навмисним (цілеспрямованим) і ні. Протистояння психологічному впливу – спротив діянню іншої людини за допомогою психологічних засобів як вербальних, паралінгвістичних (вокалізації, тембр голосу, темп, ритм, акценти тощо), екстралінгвістичних (сміх, паузи, покашлювання тощо) та невербальних сигналів.

Індивідуальний вплив – це процес і результат зміни однією людиною поведінки іншої особи (її установок, уявлень, думок, оцінок тощо) під час взаємодії з нею. Будь-який вплив здійснюється з метою формування, закріплення або зміни установок, поглядів, взаємин, почуттів або дій.

Батьки прищеплюють дітям правила поведінки в суспільстві (*адаптація, соціалізація, конформізм, конструювання*). Директор впливає на підлеглих з метою згуртованості групи (колектив), підвищує ефективність. Творці реклами використовують прийоми, близькі до гіпнозу, щоб спонукати покупця придбати товар, який їм спочатку не був потрібен.

Міжособистісний вплив рідше буває деструктивним (має менші наслідки, але є приклад вербування). Впливи на групу більш стихійні.

Психологічний вплив спирається на такі *чотири аспекти*: операціональний (засоби впливу), інтенціональний (мета впливу), результативний (наслідок) і статусно-рольовий (відповідність статусних позицій).

Розрізняють види психологічного впливу:

1. Інформаційно-психологічний вплив (часто його називають пропагандистським, ідеологічним) являє собою вплив словом, інформацією. Його мета – формування в людей певних ідей, поглядів, уявлень, переконань, при цьому він одночасно викликає позитивні або негативні емоції, почуття чи масові реакції.

2. Психогенний вплив є наслідком:

- фізичного впливу на мозок індивіда, в результаті якого спостерігається порушення нормальної нервово-психічної діяльності (травма головного мозку, впливу таких факторів як звук, освітлення, температура та ін.);

- шокowego впливу навколишніх умов або якихось подій, в результаті людина не здатна раціонально діяти, переживає афект або депресію, впадає в паніку і т. п.

3. Психокорекційний (психоаналітичний) вплив – це вплив на свідомість (осмислення – К.Г. Юнг, логотерапія, самодопомога – клієнтоцентрована) та підсвідомість людини терапевтичними засобами, особливо у стані гіпнозу або глибокого сну.

4. Нейролінгвістичний вплив (нейролінгвістичне програмування) – вид психологічного впливу, що змінює мотивацію людей за рахунок внесення в їх свідомість спеціальних лінгвістичних програм (кодів). Можна складати тексти повідомлень (*афірмації*) у засобах масової інформації таким чином і в такій формі (зміст), що вони викликають певні реакції психіки та поведінки людей (+ циганський гіпноз).

5. Психотронний (парапсихологічний, екстрасенсорний вплив – це вплив на інших людей, здійснюваний шляхом передачі інформації через позапочуттєве (неусвідомлюване, інтуїтивне) сприйняття.

6. Психотропний вплив – це вплив на психіку людей за допомогою медичних препаратів, хімічних або біологічних речовин.

Тема 2. Принципи соціально-психологічного впливу.

Принципи психологічного впливу, сформульовані Р. Чалдіні:

1. Взаємного обміну – ставитися до оточуючих так, як вони ставляться до нас. Людина звикає почуватися в боргу перед іншою, яка нам допомогла, бажаючи якнайшвидше розрахуватися. Можновладці «обмінюються» взаємними послугами і голосами, роблять подарунки

своїм виборцям, щоб отримати їхню підтримку; яскравий приклад взаємного обміну в торгівлі – безкоштовні дегустації.

2. Послідовності – планомірність, системність, бажання закінчити почате змушує нас діяти всупереч власним інтересам. Приклад, великі компанії, що виробляють дитячі іграшки – реклама лімітованої серії – обіцянка батьками придбати до свята (Різдва) – відсутність на полицях – з'являються після свят, колекція іграшок (Кіндерів, Барбі), оновлення лінійки брендівих товарів (i-Фон).

3. Соціального доказу – більшість права (Стругацькі: «Більшість завжди за сволоту»), адже люди менше роблять помилок, коли діють відповідно до соціально прийнятих норм. В цьому основна хитрість – приклад, використання фонограми сміху на телебаченні, непрактична мода, або консерватизм тощо.

4. Привабливості і подібності – приємна зовнішність чи особиста схожість на нас (а відтак привабливість) у фаворі.

5. Дефіциту – все здається нам ціннішим, що важкодоступно (чи ексклюзивно – дорого).

Свідомі (прямі) форми впливу:

1. Прохання – найпростіший, поширений, ввічливий спосіб звернення до іншої людини для задоволення своїх потреб.

2. Наказ – метод впливу у сув'язі керівник-підлеглий (влада).

3. Примус – нав'язування почуття обов'язку людині заради виконання конкретної мети.

4. Дисциплінарні заходи – залучення людини до виконання певних дій, а в разі непокої – покарання.

5. Погроза – застосування страху для поліпшення ефекту маніпуляції (+ шантаж – залякування, погроза викрити або розголосити ганебні, компрометуючі факти, відомості).

6. Критика – форма нападу, розгляд чи розбір ситуації (людини, вчинку) зі скуппульозністю й упередженістю.

Несвідомі (непрямі) форми впливу:

1. Чарівність – спілкування чоловіків і жінок виходячи з психологічних, соціальних потреб.

2. Спонування – фрази, що не примушують, а викликають бажання слухача зробити необхідне партнеру по спілкуванню.

3. Рада – колегіальний орган «рефлексивної» оцінки, ніби вказує на правильне (консолідоване) рішення.

4. Зобов'язання – почуття провини, що відчуває людина, якщо не виконає обіцянку, прохання.

5. Взаємний обмін – несвідомо змушує відплатити іншій людині тим же (взаємні привітання, ефект комівояжера).

6. Авторитет – ґрунтується на вірі людини в авторитет промовця («експерт»).

7. Прихильність – особиста симпатія.

Принципи сприйняття оточення:

1. Ми обираємо насамперед для близьких відносин людей із психопатологічними ознаками.

2. Вважаємо людей, які не схожі на нас не зовсім повноцінними.

3. Ефект ореолу або «ріжок» – упереджено ставимося до людей. Сюди ж відноситься вираз: «зустрічаємо по одежині» – привабливі молоді та респектабельні.

4. Атракторами (привабливими) вважаємо людей з неприємними рисами особистості, адже вони виділяються із «сірої маси» (Ф. Раневська).

5. Найбільш привабливі люди підпадають під одну з характеристик «темної тріади»: нарцис – психопат – макіавелліст.

6. Схильні перебільшувати свої переваги та нівелювати (згладжувати) недоліки + ефект Даннінга-Крюгера.

7. Отримуємо задоволення від чужих страждань – «Крім нещастя сусіда...» (аргументуємо, що їм дісталось за заслуги – нездолені заслужили на свою долю).

8. Мораль для нас відносна – цинічні та лицемірні, виправдовуючи свої провини, але когось звинувачуємо по максимуму.

9. Любимо всіх тролити – в'їдливо жартувати, знущатися, кепкувати (особливо безкарно – анонімно, у мережі) – так компенсуємо свої комплекси.

10. Наша думка найправильніша. Наполягаємо на своєму, можемо повністю ігнорувати факти, які суперечать нашим поглядам, навіть якщо є вагомні аргументи на користь іншої думки.

Тема 3. Психологічний вплив у процесі суспільної взаємодії.

Парадигми, стратегії і підходи до психологічного впливу (за О. Є. Гуменюк)

Парадигми психологічного впливу	Реактивна або об'єктна	Акціональна або суб'єктна	Діалогічна (суб'єкт-суб'єктна)	Психокультурна (людина як суб'єкт, особистість, індивідуальність)
Стратегії психологічного впливу	Імперативна – спрямована на контроль та установки людини	Маніпулятивна – конкретизує загальнолюдські та моральні проблеми	Розвивальна – основна умова реалізації – діалог і співпраця	Екзистенційна – спрямована на забезпечення безперервної високоморальної взаємодії
Підходи до інтерпретації людського життя	Об'єктний	Індивідний	Особистісний	Соціокультурний
Метафори	Стимул-реакція	Людина як феномен	Людина як ноумен	Духовна особа як творець себе і культури

Для посилення ефекту психологічного впливу Д. Карнегі рекомендує (поради):

- зацікавтесь співрозмовником, підлаштуйте свою думку під його бажання, звички та переконання, після чого подайте її як піклування про його інтереси;
- виявляйте щире зацікавлення до інших людей;
- усміхайтесь усім, і при цьому вкладайте в усмішку всю свою душу;
- пам'ятайте, що для людини звучання її ім'я – це найсолодший та найважливіший звук в усій людській мові (звертайтеся до всіх і до кожного окремо);
- будьте гарним слухачем; заохочуйте інших розповісти про себе;
- в дискусії мовчки до кінця вислуховуйте співрозмовника та зі спокійним (доброзичливим) виглядом висувайте контраргументи;
- ведіть розмову в колі інтересів вашого співрозмовника;
- ставтеся до людей так, як хотіли б, щоб відносились до вас;
- дайте людині відчуття її значущості та робіть це щиро;
- єдиний спосіб виграти суперечку – ухилитися від неї;
- виявляйте повагу до інших (до їх думки), ніколи прямо не кажіть людині, що вона неправа;
- якщо ви неправі, визнайте це одразу та щиро;
- на початку бесіди акцентуйте свою увагу не на тих питаннях, в яких у вас розбіжності, а на тих, де ви маєте однакові точки зору (накопичуйте згоду);
- досягніть із самого початку, щоб співрозмовник декілька разів відповів “Так”, погоджуючись з вами;
- намагайтесь, щоб ваш співрозмовник говорив більше, ніж ви;
- нехай ваш співрозмовник робить висновки сам, а ви лише спрямовуйте хід його думки в необхідне русло, хай відчуває, що ідея належить йому;
- чесно намагайтесь стати на точку зору іншого;
- демонструйте співчуття до думок та прагнень інших;
- звертайтеся до шляхетних прагнень людини;
- надайте своїм думкам наочність, інсценуйте їх;
- починайте з похвали та щирого визнання позитивних якостей особи;
- якщо звертаєте увагу людей на їх помилки, робіть це в непрямій формі;
- перш ніж критикувати когось, розкажіть про свої помилки;

- надавайте наказам форми запитання;
- дайте людині можливість зберегти свою гідність;
- хваліть людину за кожний, навіть незначний, успіх і будьте щирі та щедрі при цьому;
- не намагайтеся змінити свого партнера.

Тема 4. Феномен маніпуляції у плинні соціального довілля.

Маніпулятивний вплив – це одна з форм міжособистісного спілкування, при якій вплив на партнера здійснюється з метою досягнення своїх намірів у *прихованій* формі. Під маніпулятивними методами розуміють *комплекс обманних прийомів і засобів впливу*, що змушують співрозмовника висловлюватися і діяти на шкоду своїм інтересам.

Маніпулятивна поведінка – спосіб організації відносин, коли один учасник прагне досягти своєї мети за рахунок іншого, причому таким чином, щоб останній не усвідомив, що його поведінка насправді зумовлена (провокована) ініціатором взаємодії.

Шахрайство – це заволодіння індивідуальним майном громадян або надбання права на майно шляхом обману або зловживання довірою; уміле маніпулювання поведінкою людини для отримання від неї швидкого й максимального прибутку.

Психологічний тиск – інтенсивна форма впливу, що працює на основі підпорядкування авторитету: переконливий тон, інтонація, яка не допускає заперечень, підпорядковує волю слухачів, змушує виконувати необхідні дії (армія, поліція, тиран, авторитарний).

Психологічна атака – низка методик, стрімка зміна способів впливу: тон, положення тіла, темп мовлення (допит, емоційні).

Прийоми маніпулювання:

1. Роздратування опонента.
2. Самовихваляння або власне піднесення.
3. Іронія, або «маніпуляції з усмішкою».
4. Опір, або розіграваний протест.
5. Використання незрозумілих слів і термінів.
6. «Нав'язування помилковості суджень».
7. Висловлювання типу «Це банально» – головний задум – спонукати до виправдання як відчуття неповноцінності думки.
8. Перенесення спору в сферу домислів.
9. Провокація підозри – кращий захист – це напад.
10. Натяки на особливі обставини.
11. Лестоці або компліменти.
12. Присоромлення помилки.
13. Несподіване одкровення, чи раптова чесність.
14. Помилкове перепитування, або оманливі уточнення.
15. «Навішування ярликів».
16. Ефект спостереження, або пошук спільних рис.
17. Зрив або відхід від обговорення.
18. Несподіване цитування слів опонента як доказ.
19. Прагнення показати свою байдужість, або псевдо-неуважність.
20. Хибна неповноцінність, чи уявна слабкість.
21. Агресивна манера ведення розмови.
22. Навмисна поспішність, або перескакування з теми на тему.
23. «Повторюваність фраз, або нав'язування думок».
24. Рабулістика (спотворення, кляуза).
25. Менторський тон.
26. «Видима підтримка».

Змістовий модуль 2. Психологічний вплив як чинник постання особистості.

Тема 5. Психологічний вплив у суспільному житті людини.

Психологічний вплив методологічно організується довкола його реультативності при постанні свідомості особи. У найбільш загальному вигляді методами психологічного впливу слід

вважати: *переконання, навіювання, наслідування*. Кожен із них передбачає застосування сукупності засобів і прийомів.

Переконання – свідомий аргументований вплив на іншу людину або групу людей, що має на меті зміну їх судження, ставлення, намірів або рішень. Здійснюється в словесній формі та ґрунтується на логіці, а вплив на відчуття та емоції має другорядне значення. Активними є обидві сторони, тобто процес переконання являє собою явну або приховану дискусію, метою якої є досягнення «*єдності*» поглядів.

Використовується низка прийомів-аргументів:

- апеляція до традицій;
- апеляція до більшості;
- апеляція до авторитетної особи;
- апеляція до особи, яку переконують (“Ви маєте у цьому питанні великий досвід, як ви оцінюєте такий варіант...”);
- апеляція до свого авторитету менш ефективна (амбітність; “У мене вже є досвід вирішення подібних питань, тому я пропоную...”).

Навіювання – свідомо (цілеспрямована) неаргументована дія на людину або групу, що має на меті зміну їх стану, ставлення до чого-небудь і схильності до певних дій. При навіюванні відбувається некритичне сприйняття інформації (виникнення довіри), чужого погляду чи позиції, прийняття її як своєї власної. Навіювання як метод психологічного впливу на особистість розраховане на придушення волі людини, підпорядкування певним вимогам.

Ефекти навіювання підвищуються з урахуванням (чинники): 1) вік людини (підліток), 2) психічний (стрес, страх) і 3) фізичний стан (втома, хвороба), 4) авторитет особи.

Програмування – підвид навіювання, постійне повторення однакових виразів протягом бесіди підштовхує співбесідника до прийняття позиції маніпулятора як своєї власної.

Якоріння (техніка НЛП) – створення прив’язки з урахуванням кінетичного, аудіального, візуального чи іншого впливу. Це процес навчання – створюється стимул, і, отримавши неодноразово необхідну реакцію, вона позитивно закріплюється повторенням (ефект собаки Павлова) *Якір* – це якийсь образ або дія, що викликають у підсвідомості або в пам’яті асоціації з подією та змінюють емоційний стан людини: *природні* – запахи, мелодія, фотографії, голос; *зовнішні стимули* – дорожні знаки, дзвін будильника, комерційні та рекламні якорі; *штучні* – встановлені для досягнення певної мети.

Приклади *«якорів»*: ім’я людини, талісман удачі (плаття/костюм для успіху), запах парфумів (підміна), «це наша пісня/фільм тощо», кодові фрази/приказки, домашній затишок (борщ, аромат пирога), особливе «наше» місце.

Чутки – це специфічний вид неформального міжособистісного спілкування, у процесі якого сюжет, що певною мірою відбиває реальні або надумані події, стає надбанням широкої аудиторії. Чутливість людей до чуток є *стійкою*, вони поширюються за принципом геометричної прогресії.

Зараження – психологічний вплив на особистість у процесі спілкування і взаємодії, який передає певні настрої, спонуки не через свідомість та інтелект, а *через емоційну сферу*, тобто це передача на несвідомому рівні від іншим думок, переживань, образів. Зараження виявляється як засіб впливу в групах (релігійний екстаз, паніка). Ефект залежить від ступеня інтенсивності емоційного стану людини впливає і кількість слухачів.

Наслідування – найпоширеніша форма поведінки людини у міжособистісній взаємодії. Це процес орієнтації на певний приклад, взірць, повторення і відтворення однією людиною дій, вчинків, жестів, манер, інтонацій іншої людини, копіювання рис її характеру та стилю життя. Позитив – шейпінг (shaping — «формування поведінки») — багатокроковий процес, модифікуючий поведінку людини з допомогою позитивних та негативних підкріплень (біхевіоризм Б.Ф. Скіннера); соціально-поведінкове навчання А. Бандури.

Умови наслідування:

- наявність позитивного емоційного ставлення, захоплення або поваги до об’єкта наслідування;
- менша досвідченість людини порівняно з об’єктом наслідування;
- ясність, виразність, привабливість зразка;

- доступність зразка, хоча б частково;
- свідомо спрямованість бажань і волі людини на об'єкт наслідування.

Наслідування – найважливіший чинник у розвитку особистості дитини.

Мода – форма стандартизованої масової поведінки людей, що виникає стихійно під впливом настроїв, смаків, захоплень, які домінують у суспільстві. Мода об'єднує багато суперечливих тенденцій і механізмів соціально-психологічного спілкування: ідентифікацію та негативізм, уніфікацію і персоналізацію, успадкування та протиставлення. Проявляється у всіх сферах суспільного життя, економіці, політиці, мистецтві, побуті, спорті і т. д. Для моди характерна динамічність, постійне прагнення до швидкоплинності, новизни і одночасно вона консервативна.

Судово-психологічна експертиза – це дослідження фахівцем у галузі психології таких особливостей психічної діяльності людини та їх впливу на її поведінку, що мають юридичне значення та призводять до певних правових наслідків.

Тема 6. Особистий вплив як соціальна проблема.

Хитрощі сучасних впливів

Найвідоміший експеримент із дофаміном – трагічна історія щура, якому дослідники Джеймс Олдс і Пітер Мілнер встромили електрод у ділянку мозку, що відповідає за систему заохочення, і дали важіль стимуляції в лапки.

2001 року стенфордський учений Браян Кнутсон довів, що дофамін відповідає саме за передчуття задоволення мотивацію та радість від руху, їжі чи сексу. Це спосіб мотивації та заохочення еволюційно вірних виборів, що сприяють виживанню. Відмінний від серотоніну, що впливає на настрій, тривогу, сексуальне бажання та апетит (якщо мало – депресія), але діє в даний момент, «щастя зараз».

10 хитрощів сучасних технік впливу:

1. Лайки – порції соціального схвалення.
2. Цукор, жир, калорії – адиктивна (викликає залежність) їжа.
3. Безкоштовні проби їжі та напоїв.
4. Привабливий аромат.
5. Апетитні картинки – візуальні стимули (фуд-порно).
6. Сексуальність – формує компульсивну потребу мастурбувати – еротичне збудження сприяє ризикованій фінансовій поведінці.
7. Новизна – природна спрага пізнання (заборонений – невідомий – плід).
8. Гейміфікація – залучення до гри, бонуси, знижки, заохочення – життєвий успіх.
9. Несподіванка – якщо точно люди знають, коли і скільки вони отримають, то дофамін майже не виробляється – непередбачуваність, романтика, щастя.
10. Ризик втрати – нервозність – дофамін попередник адреналіну та норадреналіну: «встигни придбати», «пропозиція обмежена», «залишилося всього два дні» – ефект «чорної п'ятниці».

Форми (методи) маніпуляції держави (Ноам Хомський):

1. *Відволікання уваги від справжніх соціальних проблем* – не дати громадянам можливості здобувати важливі знання, натомість інформаційний простір наповнюється новинами спорту, шоу-бізнесу, містики, еротики, мильних сюжетів тощо.

2. *Створення проблем та подальша пропозиція способів їх вирішення* – проблемна ситуація – реакція – рішення. Викликати якусь кризу, щоб змусити людей у своїй свідомості вжити заходів щодо ліквідації її наслідків, нехай і порушуючи їхні соціальні права, як «необхідне зло». Посилення заходів безпеки та проведення політики, що обмежує громадянські свободи.

3. *Поступове застосування «реформ»*, щоб домогтися втілення будь-якого непопулярного заходу, достатньо впроваджувати його поступово, день у день, рік у рік. Приватизація, нестабільність, масове безробіття, зарплата, яка вже не забезпечує гідного життя, якби все це сталося одночасно, була б революція.

4. *Відстрочка виконання*, щоб просунути непопулярне, «болюче та необхідне» рішення – зробити це не зараз. Простіше погодитися на будь-які жертви в майбутньому, народ схильний плекати наївні надії на те, що «завтра все зміниться на краще» і що жертв, яких від нього вимагають, вдасться уникнути. Це надає громадянам більше часу для того, щоб звикнути до думки

про зміни і смиренно прийняти їх, коли настане час.

5. *Інфантилізація народу* – використовуються докази, персонажі, слова та інтонація, ніби йдеться про дітей шкільного віку із затримкою у розвитку чи розумово неповноцінних.

6. *Опір на емоції*, щоб заблокувати здатність людей до раціонального аналізу та до здатності критичного осмислення того, що відбувається. Вплив на емоції дозволяє впроваджувати думки, бажання, страхи, побоювання, примус чи стійкі моделі поведінки. Приховуються справжні причини того, що відбувається.

7. *Дебілізація населення* – якість освіти, що надається нижчим громадським класам, має бути якомога посереднішою, а люди неосвічені (безграмотні, аморфні).

8. *Просування моди на посередність* – влада прагне впроваджувати думку про те, що модно бути тупим, вульгарним і невихованим. Скандали, жовта преса, чаклунство та магія, сумнівний гумор та популістські акції.

9. *Культивація відчуття провини* – змусити людину повірити в те, що тільки вона винна у власних нещастях, які відбуваються через брак її розумових можливостей, здібностей або зусиль, що докладаються. Людина починає займатися самоприниженням, звинувачуючи у всьому себе, що викликає пригнічений стан та призводить, серед іншого, до бездіяльності.

10. *Чудове знання людської натури* – системі вдалося дізнатися про звичайну людину більше, ніж вона сама про себе знає

Тема 7. Теоретико-методологічне обґрунтування соціально-психологічного організаційного впливу.

Мистецтво переконувати (правила):

1. Правило Гомера – черговість наведених аргументів впливає на їхню переконливість: сильні – середні – один найсильніший. Слабкими аргументами краще не користуватися, адже співрозмовник приділяє більше уваги слабкостям.
2. Правило Сократа – для отримання позитивного рішення з важливого для вас питання поставте його на *третє* місце, подавши йому два коротких, простих для співбесідника питання, на які він без утруднення відповість вам «так». Попередні питання повинні бути короткими, щоб не втомлювати співрозмовника, не віднімати у нього багато часу.
3. Переконливість аргументів в значній мірі залежить від іміджу і статусу переконуючого. Одна справа, коли переконує людина авторитетна, шанована, інша – коли незнана (посада чи соціальне становище (статус), успіхи, освіченість, визнання заслуг).
4. “Не принижуйте статус опонента” – будь-який прояв неповаги, зневаги до співрозмовника принижує його статус і викликає, як правило, негативну реакцію.
5. До аргументів приємного нам співбесідника (галоефект) ми відносимося поблажливо, а до аргументів неприємного – з упередженням. Механізм дії цього правила такий же, як і правила Сократа: приємний співрозмовник стимулює вироблення «гормонів задоволення» і небажання вступати в конфронтацію. Приємне враження, як відомо, створюється багатьма обставинами: зовнішнім виглядом, шанобливим ставленням, до інших, грамотною мовою, гарними манерами.
6. Бажаючи переконати, починайте не з протиріч і розмежувальних моментів, а з того, в чому співрозмовник погодиться з вами.
7. Проявіть емпатію як здатність до осягання емоційного стану іншої людини у формі співпереживання, вона допомагає краще зрозуміти співрозмовника, уявити хід його думок.
8. Уникайте конфліктогенів – слів, дій (або бездіяльності), що можуть призвести до конфліктної ситуації.
9. Міміка, жести і пози повинні підкріплювати слова (конгруентність), бути дружніми по відношенню до загалу. Найлегше розпізнаються позитивні емоції, що продукують порозуміння – щастя, любов і подив. Важко сприймаються, як правило, негативні емоції – печаль, гнів і огида (відраза).

Мистецтво переконання в розрізі психологічного аспекту можна охарактеризувати розглядом наступних тез:

1. *Знаходьте відповідний час і місце.* Деякі прохання приречені на провал тільки через те, що для них було вибрано невідповідний час і місце. Якщо людина захворіла, втомився або сильно чимось засмучена, навряд чи вона дасть вам позитивну відповідь.

2. *Викличте у людини прихильність до себе.* Про це достатньо багато писав Дейл Карнегі: а) обов'язково називайте людину по імені; б) пам'ятаєте все те, що вона вам розповів минулого разу; в) задавайте питання про життя співрозмовника; г) робіть компліменти; д) говоріть про те, що людині цікаво.

3. *Вчіться слухати.* Задавайте співрозмовнику уточнюючі питання, робіть паузу перед відповіддю, що покаже, що ви думаєте над влучністю і зваженістю цієї відповіді, повторюйте висловлювання співрозмовника.

4. *Поза, жести, міміка, інтонація.* Не забувайте, що більшу частину інформацію людина отримує не через слова, а через невербальні способи спілкування: позу, жести, міміку. Тому в мистецтві переконувати застосовуйте пози відкритості (не схрещуються руки і ноги, не ставте між собою і співрозмовником бар'єри у вигляді меблів або речей); руки тримаєте перед собою, жестикулюйте в міру; говоріть м'яким привітним тоном; застосовуйте віддзеркалення (ненароком повторюйте рухи, пози, інтонацію співрозмовника). Але це слід робити акуратно, щоб співрозмовник не помітив віддзеркалення і не сприйняв його як блазнювання.

5. *Визначте потребу людини.* Запропонуйте у своєму зверненні варіант задоволення цієї потреби або можливі альтернативи діяльності.

6. *Застосовуйте слова «ви», «ваше».* Багато людей люблять говорити про себе, але вам краще цього не робити. Слова «я», «мій», «сам» можуть стати словами-блоками, які є бар'єрами у спілкуванні.

7. Поставте перед розмовою *чітку мету*, чого ви хочете домогтися. Співрозмовник повинен чітко розуміти, що ви йому пропонуєте.

8. *Знайдіть аргументи на «ні».* Заздалегідь обміркуйте, які «ні» ви можете отримати, і знайдіть на них аргументи.

Встановлення і підтримка контактів вимагає дотримання певних правил і напрацьованих практикою прийомів. Одна з найважливіших передумов – взаємна *доброзичливість, ввічливість і коректність*, причому в різних ситуаціях. Гострота обговорюваних проблем *не* повинна призводити до *грубості, агресивності*, використанню *образливих* для партнера фраз і виразів.

Контакт буде міцним, якщо буде забезпечуватися взаємна зацікавленість у його підтримці, якщо відбуватиметься обмін інформацією, а не одностороннє «викачування» такої інформації у однієї сторони. В особистому спілкуванні *неприпустимо* демонструвати *зарозумілість, зверхність, поблажливість, пихатість*, все, що може образити партнера.

Тема 8. Принципи, класи, рівні психологічного впливу.

В якості засобів психологічного впливу використовуються:

1. Вербальна інформація, але слід враховувати, що значення і сенс слова можуть розрізнятися у сприйнятті різних людей і мають різний вплив (значущі рівень самооцінки, досвіду, широта поглядів – кругозір (дилетант/ерудит), інтелектуальні здібності, особливості характеру і типу особистості).

2. Невербальна інформація (інтонація, міміка, жести, пози набувають знаковий характер і впливають на настрій, поведінку, ступінь довіри співрозмовника).

3. Залучення людини в спеціально організовану діяльність, оскільки в її рамках вона займає певний статус і тим самим закріплює певний тип поведінки (зміна статусу, ролі призводить до зміни поведінки – експеримент фашизм; переживання в діяльності змінюють усвідомлення, стани і поведінку).

4. Регулювання ступеня та рівня задоволення потреби (якщо людина визнає право за іншою людиною або групою регулювати рівень задоволення своєї потреби) – наслідки:

1) фрустрація – психологічний (емоційний як переживання) стан, що виникає в ситуаціях, коли людина не може досягти бажаних цілей, реалізувати бажання (зрив очікувань).

Типи фрустрації:

- особиста (власні проблеми, або проблемне сприйняття реалій).
- конфліктна (конфліктні ситуації, суперечки, скандали, інтриги).
- тиску (вдома, на роботі – відрізняється від мотивації, домашні завдання студентам, надмірні вимоги – виснаження або вигорання).
- оточення (позитивне і радісне середовище – благо для всіх, токсичні люди чи середовище, стабільність).

- відповіді (розмитість, неточність, відтермінованість відповідей).
- незнання (достатні знання в домі (поінформованість, обов'язки, без зрад і ревнощів), на роботі (функції, обов'язки, етика, правила).
- здоров'я (фізичне і психологічне власне і оточуючих).
- брак ресурсів (фінансові, часові, технічні та матеріальні) – конфліктоген, питання виходу із «зони комфорту».

2) депривація – психічний стан, коли суб'єкт не має змоги задовольняти деякі свої основні (життєві) психічні потреби достатньою мірою впродовж тривалого часу. Тож психічна депривація – різні несприятливі (ситуаційні) впливи.

Форми психічної депривації:

- стимульна (сенсорна), наприклад, тактильна (дотики), позбавляє відчуття тілесності;
- когнітивна (значеннєва): хаотичність і мінливість інформації, її протиріччя, когнітивний дисонанс;
- емоційна (+ психомоторна, духовна) – холодність, відстороненість, дистанція;
- соціальна (ідентичності): неможливість досягнення статусу (соціальна роль).

Ознаки психологічного впливу:

- 1) цілеспрямований характер психологічного впливу;
- 2) свідомість психологічного впливу як спрямованість на досягнення планованого результату;
- 3) спрямованість психологічного впливу на зміну психологічних регуляторів конкретної активності іншої людини;
- 4) інформаційний характер психологічного впливу;
- 5) вплив на психічний стан, думки, почуття й дії іншої людини за допомогою винятково психологічних засобів (як вербальних так і невербальних);
- 6) технологічність психологічного впливу;
- 7) наявність певних вольових зусиль суб'єкта в процесі реалізації психологічного впливу

“Мішені” психологічного впливу (регулятори активності суб'єкта):

- 1) спонукання активності – потреби, інтереси, цінності, нахили як джерела мотивації, мобілізації поведінки людини;
- 2) регулятори активності – смислові, цільові й операційні установки, групові норми, самооцінка, світогляд, переконання, вірування – визначають спрямованість, регулюють активність;
- 3) інформаційні (когнітивні) – знання про світ, людей, предмети, явища – спонукають порівнювати, аналізувати оцінювати вигоди (наслідки, результат);
- 4) операційний склад активності (спосіб мислення, стиль поведінки, звички, уміння, навички);
- 5) психічні стани: *фонові*, пов'язані з психічними процесами, наприклад стан зосередженості мобілізує увагу, сприйняття, пам'ять, мислення; *функціональні* – характеристики, властивості і якості, що впливають на ефективність дій; *емоційні*, в яких перебуває людина (радість, тривога, збудженість, депресивність тощо) – змінюють поведінку в конкретних ситуаціях і моментах часу.

9. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

- Робоча програма навчальної дисципліни «Психологія впливу в екстремальних і кризових ситуаціях».
- Силабус.
- Методичні рекомендації до практичних занять та самостійної роботи.
- Індивідуальні навчально-дослідні завдання (тематика доповідей).

10. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основна література

1. Чалдіні Г. *Психологія впливу*. Харків: «Клуб сімейного дозвілля», 2022. 352 с.
2. Cass R. Sunstein. *Conformity: The Power of Social Influences*. NYU Press. 2019. 176 p.

3. *Методичні рекомендації щодо забезпечення практичної роботи здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти з дисципліни «Наративна психологія» за спеціальностями 053 Психологія* / укл. А. А. Фурман. Одеса. Університет Ушинського. 2022. 23 с.
4. Ralph A. Gigliotti. *Leadership: Communication and Social Influence in Personal and Professional Contexts*. Kendall Hunt Publishing, 2017. 240 p

Допоміжна

1. Волченко Л. П. *Соціально-психологічні впливи та процес соціалізації особистості* [Електронний ресурс]. Теоретичні і прикладні проблеми психології. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tipp_2018_2_10
2. Завацький В.Ю. Вплив стратегій соціальної поведінки особистості на її здатність до антиципації. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Випуск 4. Том 1. 2017. С. 143–147.
3. Скригун Н. П. Нейромаркетинг як засіб психологічного впливу на споживача. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія: Економіка і менеджмент. 2018. Вип. 30. С. 67–70.
4. Фурман О.Є. Взаємоспричинення парадигм, стратегій, класів і методів соціально-психологічного впливу. *Психологія і суспільство*. 2019. № 2. С. 44–65.
5. Фурман О.Є., Фурман А. В. Маніпуляція як феномен соціальнопсихологічного тиску // Мат-ли Міжнар. наук.-практ. конф. [«Україна в умовах реформування правової системи: сучасні реалії та міжнародний досвід»], (Тернопіль, 21–22 квітня 2017р.) / МОН України, Тернопільський національний економічний університет. Тернопіль: Економічна думка, 2017. С. 220–223.
6. Хаметова Л.М. Маніпуляція та мотивація: соціально-психологічний аспект. «Молодий вчений». № 9.1 (49.1), 2017 р. 174–178.
7. Швалб Ю. М. Психологічні моделі соціалізації особистості. *Актуальні проблеми психології*. 2015. Т. 7. Вип. 38. С. 503–517.
8. Шиян А. Методологія комплексного захисту людини та соціальних груп від негативного інформаційно-психологічного впливу. *Безпека інформації*. 2016. Т. 22. № 1. С. 94–98.
9. Byng-Hall, J. *Multiple Voices*. 2018-04-24. doi:10.4324/9780429477393
10. Joop van der Pligt, Michael Vliek. *The Psychology of Influence: Theory, research and practice*. 2016. 268 p.
11. Joseph P. Forgas, Kipling D. Williams. *Social Influence: Direct and Indirect Processes*. Psychology Press. 2016. 389 p.

Інформаційні ресурси

1. Бібліотека Університету Ушинського: офіційний сайт. URL: <https://library.pdpu.edu.ua/>.
2. Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського: офіційний сайт. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>
3. Одеська національна наукова бібліотека: офіційний сайт. URL: <http://odnb.odessa.ua/>.
4. Державна науково-педагогічна бібліотека України імені В.О. Сухомлинського. <http://www.dnrb.gov.ua/>
5. Освіта в Україні, освіта за кордоном. URL: <http://www.osvita.org.ua/>
6. Сайт «Osvita.ua». URL: <http://osvita.ua/school/theory/780/>
7. Український центр оцінювання якості освіти. URL: <http://testportal.gov.ua/>
8. Державна служба якості освіти. URL: <http://testportal.gov.ua/>
9. Міністерство освіти і науки України: офіційний сайт. URL: <https://mon.gov.ua/ua>