

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТЕХНОЛОГІЙ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ЮРИДИЧНИЙ ІНСТИТУТ
Кафедра соціально-гуманітарних наук

**НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ КОМПЛЕКС
З ДИСЦИПЛІНИ
«ПОЛІТИЧНЕ МАНІПУЛЮВАННЯ»**

для студентів освітнього ступеня «бакалавр», освітньої кваліфікації «молодший бакалавр» галузей знань та спеціальностей: 01 Освіта/Педагогіка, спеціальність 014.03 Середня освіта (Історія), освітньо-професійна програма «Історія. Правознавство»; 02 Культура та мистецтво, спеціальність 028 Менеджмент соціокультурної діяльності; 08 Право, спеціальність 081 Право; 05 Соціальні та поведінкові науки, спеціальність 053 Психологія; 05 Соціальні та поведінкові науки, спеціальність 051 Економіка; 07 Управління та адміністрування, спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування; 07 Управління та адміністрування, спеціальність 071 Облік та оподаткування; 07 Управління та адміністрування, спеціальність 073 Менеджмент; 07 Управління та адміністрування, спеціальність 075 Маркетинг; 07 Управління та адміністрування, спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність; 28 Публічне управління та адміністрування, спеціальність 281 Публічне управління та адміністрування; 29 Міжнародні відносини, спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини; 29 Міжнародні відносини, спеціальність 291 Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії, освітньо-професійна програма «Міжнародна інформація та журналістика».

Рекомендовано на засіданні
кафедри соціально-гуманітарних наук
(протокол № 4 від 30.10.2021 р.)

ЗАТВЕРДЖЕНО
Науково-методичною радою Державного
Університету економіки і технологій
(протокол № 5 від 24.XI. 2021 р.)

м. Кривий Ріг
2021 р

Навчально-методичний комплекс (Робоча програма, методичні та лекційні матеріали, плани семінарських, контактних занять, самостійна та індивідуальна робота здобувачів вищої освіти, тестові завдання, рекомендована література) з **дисципліни «Політичне маніпулювання»** для здобувачів вищої освіти всіх спеціальностей Державного університету економіки і технологій /Державний університет економіки і технологій, Навчально-науковий юридичний інститут, кафедра соціально-гуманітарних наук; укладач В. ШАЙКАН, рец. М. ВОЛКОВА. Кривий Ріг, 2021. 277 с.

Укладач: Валентина ШАЙКАН

в.о. завідувача кафедри соціально-гуманітарних наук, д.і.н., професор

Рецензент: Марина ВОЛКОВА

доцент кафедри соціально-гуманітарних наук, к.п.н., доцент

Відповідальний

за випуск: Роман ШЛЯХТИЧ.....доцент кафедри соціально-гуманітарних наук, к.і.н.

Навчальна дисципліна «Політичне маніпулювання» надає молодшим бакалаврам і бакалаврам теоретико-практичні знання щодо розуміння прихованого впливу політичного маніпулювання на психіку людини, на поведінку мас. Політичне маніпулювання та його механізми завжди активно використовуються у боротьбі за владу, у виборчих процесах, а також намаганнях певних політичних сил утримати цю владу. У процесі викладання курсу з «Політичного маніпулювання» вирішуються такі *завдання* дисципліни: з'ясовуються способи та особливості захисту від політичного маніпулювання; вивчається соціопсихологічна суть, природа, механізми політичного маніпулювання психікою людини, поведінкою мас; вивчають базові принципи використання політичного маніпулювання; осмислюють зміст, ефективність технологій, стратегій, методів й прийомів політичного маніпулювання. *Предметом* вивчення дисципліни є політичний вплив як один із ключових факторів у процесі захоплення, використання, втримання влади. Студенти вивчають суть, зміст, функції, механізми та технології політичного маніпулювання, типологію політичних маніпуляторів, нейролінгвістичне програмування та політичний нейромаркетинг, систему засобів ідеологічного та духовно-психологічного впливу на масову свідомість з метою нав'язування певних ідей та цінностей, захист від політичного маніпулювання на основі базового навчального посібника О.Д. Бойка, кандидата історичних наук, доктора політичних наук «Політичне маніпулювання» (Київ: «Академвидав», 2010. 432 с. (Серія «Альма-матер»); Рекомендовано Міністерством освіти і науки України як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів (Лист № 1.4/18-Г-3071 від 31.12.08 р.).

У результаті вивчення навчальної дисципліни «Політичне маніпулювання» студенти освітнього ступеня «бакалавр» та освітньої кваліфікації «молодший бакалавр» отримають ключові галузеві та предметні *компетентності у сфері соціології, політології, права, філософії, історії, психології (соціоніки як напряму психології, який вивчає інформаційну взаємодію психіки людини з навколишнім світом, економіки) та інші.*

Історія документа

Дата події	Назва події
24.XI.2021 р.	Наказ від 24.XI.2021 р. №

ЗМІСТ

1. Вступ

2. Тематичний план науки (дисципліни)

2.1. Тематичний план наук (дисципліни) за критеріями нормативності та вибірковості для студентів освітнього ступеня «бакалавр» всіх галузей знань економічних спеціальностей Державного університету економіки і технологій.

2.2. Тематичний план науки (дисципліни) для студентів освітньої кваліфікації «молодший бакалавр з психології» галузі знань і спеціальності.: 05 Соціальні та поведінкові науки спеціальності 053 Психологія.

2.3. Тематичний план науки (дисципліни) для студентів освітнього ступеня «бакалавр з психології» галузі знань і спеціальності: 05 Соціальні та поведінкові науки спеціальності 053 Психологія.

2.4. Тематичний план наук (дисципліни) за критеріями нормативності та вибірковості для студентів освітнього ступеня «бакалавр середньої освіти» галузі знань 01 Освіта/Педагогіка, спеціальність 014.03 Середня освіта (Історія), освітньо-професійна програма «Історія. Правознавство».

3. Зміст науки (дисципліни) за темами: розгорнута Програма, методичні матеріали до кожної теми курсу.

4. Плани занять

4.1. Плани лекцій

4.2. Плани семінарських занять очної форми навчання

4.3. Плани контактних занять для студентів заочної форми навчання

4.4. Плани навчальної роботи студентів заочної форми навчання в міжсесійний період

5. Самостійна робота студентів

6. Індивідуально-консультативна робота

7. Методи активізації процесу навчання

8. Поточний і підсумковий контроль знань.

Порядок поточного і підсумкового оцінювання знань з дисципліни

9. Рекомендована література (основна і додаткова)

I. ВСТУП

Навчально-методичний комплекс (Робоча програма, методичні матеріали, плани семінарських (для денної форми навчання) і контактних занять (для заочної форми навчання), рекомендована література, самостійна та індивідуальна робота студентів, тестові завдання за трьома рівнями) з дисципліни «Політичне маніпулювання», розроблений відповідно до Положень Державного університету економіки і технологій: Положення про організацію освітнього процесу: (https://www.duet.edu.ua/uploads/normbase/263/pol_ORG_op2108.pdf),

Положення про індивідуальний навчальний план здобувача вищої освіти у Державному університеті економіки і технологій: (https://www.duet.edu.ua/uploads/normbase/263/pol_inp.pdf),

Положення про порядок навчання здобувачів за індивідуальним графіком у Державному університеті економіки і технологій: (https://www.duet.edu.ua/uploads/normbase/263/pol_ind_gr.pdf),

Положення про організацію самостійної та індивідуально-консультаційної роботи здобувачів вищої освіти Державного університету економіки та технологій: (https://www.duet.edu.ua/uploads/normbase/263/pol_sam.pdf),

Положення про організацію освітніх компонентів варіативної складової навчальних планів у Державному університеті економіки і технологій: (https://www.duet.edu.ua/uploads/normbase/263/pol_variat.pdf),

Положення про центр студентських комунікацій Державного університету економіки і технологій: (https://www.duet.edu.ua/uploads/normbase/271/pol_csk.pdf) для здобувачів вищої освіти всіх спеціальностей Державного університету економіки і технологій: для студентів освітнього ступеня «бакалавр», освітньої кваліфікації «молодший бакалавр» галузей знань та спеціальностей 01 Освіта/Педагогіка, спеціальність 014.03 Середня освіта (Історія), освітньо-професійна програма «Історія. Правознавство»; 02 Культура та мистецтво, спеціальність 028 Менеджмент соціокультурної діяльності; 08 Право, спеціальність 081 Право; 05 Соціальні та поведінкові науки, спеціальність 053 Психологія; 05 Соціальні та поведінкові науки, спеціальність 051 Економіка; 07 Управління та адміністрування, спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування; 07 Управління та адміністрування, спеціальність 071 Облік та оподаткування; 07 Управління та адміністрування, спеціальність 073 Менеджмент; 07 Управління та адміністрування, спеціальність 075 Маркетинг; 07 Управління та адміністрування, спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність; 28 Публічне управління та адміністрування, спеціальність 281 Публічне управління та адміністрування; 29 Міжнародні відносини, спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини; 29 Міжнародні відносини, спеціальність 291 Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії, освітньо-професійна програма «Міжнародна інформація та журналістика».

Метою вивчення навчальної дисципліни «Політичне маніпулювання» є надання бакалаврам теоретико-практичних знань щодо розуміння прихованого впливу політичного маніпулювання на психіку людини, прихованого впливу на поведінку мас. Політичне маніпулювання та його механізми завжди активно використовуються у боротьбі за владу, у виборчих процесах, а також намаганнях певних політичних сил утримати цю владу. У процесі викладання курсу з «Політичного маніпулювання» вирішуються такі завдання дисципліни:

- з'ясовуються способи та особливості захисту від політичного маніпулювання;
- вивчається соціопсихологічна суть, природа, механізми політичного маніпулювання психікою людини, поведінкою мас;

- бакалаври вивчають базові принципи використання політичного маніпулювання;
- осмислюють зміст, ефективність технологій, стратегій, методів й прийомів політичного маніпулювання.

Предметом вивчення дисципліни є політичний вплив як один із ключових факторів у процесі захоплення, використання, втримання влади. Студенти вивчають суть, зміст, функції, механізми та технології політичного маніпулювання, типологію політичних маніпуляторів, нейролінгвістичне програмування та політичний нейромаркетинг, систему засобів ідеологічного та духовно-психологічного впливу на масову свідомість з метою нав'язування певних ідей та цінностей, захист від політичного маніпулювання на основі **базового навчального посібника О.Д. Бойка, кандидата історичних наук, доктора політичних наук «Політичне маніпулювання» (Київ: «Академвидав», 2010. - 432 с. (Серія «Альма-матер»)); Рекомендовано Міністерством освіти і науки України як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів (Лист № 1.4/18-Г-3071 від 31.12.08 р.).**

У результаті вивчення навчальної дисципліни “Політичне маніпулювання” здобувач вищої освіти освітнього ступеня «бакалавр», освітньої кваліфікації «молодший бакалавр» отримає такі ключові галузеві та предметні *компетентності у сфері соціології, політології, права, філософії, історії, психології (соціоніки як напряму психології, який вивчає інформаційну взаємодію психіки людини з навколишнім світом , економіки) та інші:*

хронологічні:

- здатність орієнтуватися в історичному та політичному часі; вміти розглядати суспільно-політичні явища в розвитку та конкретно-історичних умовах певного часу;
- співвідносити суспільні події, явища з періодами (епохами, етапами), орієнтуватися в науковій періодизації політології та історії;
- використовувати періодизацію як спосіб пізнання суспільно-політичного процесу;

просторові:

- здатність орієнтуватися в історичному просторі; вміти співвідносити історичні та політологічні, соціальні явища-феномени, процеси з географічним положенням (розташуванням) країн та природними умовами;
- здатність працювати з різними джерелами (правовими, історичними, соціологічними, психологічними тощо) та інтерпретувати їх зміст, виявляти та критично аналізувати розбіжності в позиціях авторів різних джерел і не лише;
- користуючись історичною, географічною картами, пояснювати причини та наслідки суспільних подій, процесів в Україні і світі, основні віхи та тенденції розвитку міжнародних відносин, пов'язані з геополітичними чинниками і факторами навколишнього середовища;
- вміти характеризувати загальні політичні та соціальні явища із властивими їм закономірностями розвитку та регіональними особливостями;

логічні:

- здатність визначати та застосовувати теоретичні поняття, дефініції, положення, наукові концепції для аналізу й пояснення політичних подій, явищ, процесів; вміти зіставляти різні інтерпретації цих подій та явищ;
- здатність до аналізу, синтезу та узагальнення значного обсягу політичних фактів; вміння простежувати зв'язки й тенденції суспільного процесу;
- вміння розпізнавати основні типи маніпуляторів, знати характерні риси та особливості типів маніпуляторів; принципи політичного маніпулювання;
- визначати причини виникнення, зміст, наслідки, значення політичних подій та доцільність використання певних соціально-психологічних ефектів політичними маніпуляторами у маніпулюванні;

- визначати роль людського фактору в історії держави, світу; розкривати внутрішні мотиви й зовнішні чинники діяльності політичних осіб;
- знати специфічні закономірності масової психології: масової свідомості та ставлення до дійсності (свідомого і несвідомого розуміння суспільно-політичної дійсності);
- знати функції та фази політичного маніпулювання, особливості маніпулятивних технологій;

аксіологічні:

- здатність до формулювання оцінки політичних подій, історичних постатей, суголосну (відповідну) до цінностей та уявлень відповідного часу чи відповідної групи людей;
- засвоєння наукових дефініцій (понять), фактів, вміти їх інтерпретувати, що в цілому поглиблює політичні та правові, психологічні знання у бакалаврів та забезпечує більшу ступень осмислення закономірностей та суперечностей суспільного розвитку, урізноманітнює практичні навички роботи з першоджерелами і науковою літературою, виробляє уміння застосовувати набуті знання з курсу «Політичне маніпулювання» для успішної орієнтації в суспільно-політичному житті, оцінки суспільних явищ і подій;
- вміти порівнювати й оцінювати факти та діяльність політичних осіб з позиції загальнолюдських та національних цінностей; вміти визначати та висловлювати власну позицію щодо суперечливих, дискусійних та дражливих питань суспільства;
- виявляти протиріччя, інтереси, потреби в позиціях як окремих осіб, так і соціальних груп та вміти встановити їх роль в суспільному процесі;
- фахово оцінювати різні версії й думки про минулі події, враховуючи той факт, що деякі джерела можуть бути необ'єктивними, помилковими й фальсифікованими;
- вміти розпізнавати особистість за сутністю соціонічної характеристики, визначати психологічний тип особистості;

інформаційно-мовленнєві:

- здатність до орієнтації в інформаційному просторі та застосування інформаційно-комунікаційних технологій в навчанні та повсякденному житті;
- здатність ефективно та грамотно працювати з різними джерелами інформації, будувати усні та письмові висловлення щодо фактів, політичних постатей;
- використання комп'ютера та комп'ютерних засобів, пов'язаних з опрацюванням інформації, її пошуком, систематизацією, зберіганням, поданням і переданням;
- систематизувати інформацію, складаючи періодичні, хронологічні, синхроністичні, історично-порівняльні, типологічні таблиці тощо, схеми, різні типи планів – простий, розгорнутий, картинний тощо;
- реконструювати образи особистостей за словесною формою як картинний, аналітичний опис; оповідання – сюжетне, образне, конспективне; образну характеристику;
- користуватися довідниковою літературою, Інтернетом для самостійного пошуку інформації; самостійно інтерпретувати зміст джерел;
- викладати наукові поняття, зв'язки, тенденції суспільно-політичного розвитку, застосовувати пояснення, доведення, міркування, узагальнювальну характеристику;
- виявляти різні точки зору, наукові позиції, толерантно визнавати й приймати таку різноманітність; критично аналізувати, порівнювати та оцінювати різні джерела, виявляти тенденційну інформацію та вміти пояснювати її необ'єктивність;

- спілкування державною – українською мовою;

культурні:

- передбачає формування культури міжособистісних відносин, оволодіння українською та світовою культурною спадщиною, принципи толерантності, плюралізму;
- аналізувати й оцінювати найважливіші досягнення національної (української), європейської та світової історії, права, політології, психології, економіки та культури, орієнтуватися в історичному, культуральному та духовному контекстах сучасного українського суспільства;
- знати рідну й іноземні мови, застосовувати навички мовлення та норми відповідної мовної культури, інтерактивно використовувати рідну українську й іноземні мови, тексти, символіку;
- опановувати моделі толерантної поведінки та стратегії конструктивної діяльності в умовах культурних, мовних, релігійних та інших відмінностей між народами, різноманітності світу й людської цивілізації;

громадянські:

- орієнтуватися в проблемах сучасного суспільно-політичного життя в Україні, знати процедури участі в діяльності політичних інститутів демократичної держави, органів місцевого самоврядування;
- робити свідомий вибір та застосовувати демократичні технології прийняття індивідуальних і колективних рішень, враховуючи інтереси й потреби громадян, представників певної спільноти, суспільства та держави.

2. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛІНИ «ПОЛІТИЧНЕ МАНІПУЛЮВАННЯ»

2.1. Тематичний план наук (дисципліни) за критеріями нормативності та вибірковості (120 годин, 4 кредити ЄКТС, форма контролю - залік)

для здобувачів вищої освіти освітнього ступеня «бакалавр», освітньої кваліфікації «молодший бакалавр» галузей знань і спеціальностей: 02 Культура та мистецтво, спеціальність 028 Менеджмент соціокультурної діяльності; 08 Право, спеціальність 081 Право; 05 Соціальні та поведінкові науки, спеціальність 051 Економіка; 07 Управління та адміністрування, спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування; 07 Управління та адміністрування, спеціальність 071 Облік та оподаткування; 07 Управління та адміністрування, спеціальність 073 Менеджмент; 07 Управління та адміністрування, спеціальність 075 Маркетинг; 07 Управління та адміністрування, спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність; 28 Публічне управління та адміністрування, спеціальність 281 Публічне управління та адміністрування; 29 Міжнародні відносини, спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини; 29 Міжнародні відносини, спеціальність 291 Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії, освітньо-професійна програма «Міжнародна інформація та журналістика»:

Назва теми	Кількість годин					
	Очна форма навчання		Заочна форма навчання			
	Навчальні заняття	Р	С	Навчальні заняття	Р	С

	Лекції	Семінарські	Лабораторні	ІКР		Контактні	ІКР	
Змістовий модуль 1. Політичне маніпулювання як феномен сучасності. Соціоніка - основа типології політичних маніпуляторів. Стратегіями політичного маніпулювання.								
Тема 1. Вступ. Маніпулювання як специфічна форма політичного впливу. Соціально-психологічні ефекти у політичному маніпулюванні. Термінологічний словник.	2	2			7 Тестові завдання. Проблемні питання	1		10 Тестові завдання. Проблемні питання
Тема 2. Типологія політичних маніпуляторів: основні типи, характерні риси та особливості політичних маніпуляторів. Соціоніка як основа типології політичних маніпуляторів.	2	2		12 Тестові завдання Тест Кейрсі	7 Тестові завдання. Проблемні питання	1	12 Тестові завдання Тест Кейрсі	10 Тестові завдання. Проблемні питання
Тема 3. Мішені та об'єкти політичного маніпулювання: класифікація мішеней, об'єкти, методи та прийоми політичного маніпулювання, механізми психічного відображення та регулювання.	2	2			7 Тестові завдання. Проблемні питання	1		10 Тестові завдання. Проблемні питання
Тема 4. Стратегіями політичного маніпулювання: історичний досвід і сучасна стратегічна політика.	2	2			27 Тестові завдання. Проблемні питання	1		28 Тестові завдання. Проблемні питання
Змістовий модуль 2. Технологія, форми невербального політичного маніпулювання, нейролінгвістичне програмування.								
Тема 5. Технологія	2	2			7	1		10

реалізації маніпулятивного впливу. Невербальне маніпулювання.					Тестові завдання. Проблемні питання			Тестові завдання. Проблемні питання
Тема 6. Нейролінгвістичне програмування у політичній сфері.	2	2			7 Тестові завдання. Проблемні питання	1		10 Тестові завдання. Проблемні питання
Змістовий модуль 3. Політичний нейромаркетинг й виборчі технології як форма політичного маніпулювання. Захист від політичного маніпулювання.								
Тема 7. Політичний нейромаркетинг і виборчі технології як форма політичного маніпулювання.	2	2			7 Тестові завдання. Проблемні питання	1		10 Тестові завдання. Проблемні питання
Тема 8. Особливості механізмів психічного відображення як основа захисту від політичного маніпулювання. Форми захисту від маніпулювання: несвідомий, свідомий, пасивний та активний захист. Комплексні моделі захисту «відхід», «вигнання», «блокування», «управління», «маскування», «ігнорування»: форми моделей, зміст, особливості.	2	2			7 Тестові завдання. Проблемні питання	2		10 Тестові завдання. Проблемні питання
Усього:	16	16		12	76	10	12	98
Підсумковий контроль:	залік					залік		
Разом:								
годин	120					120		
кредитів	4					4		

2.2. Тематичний план наук (дисципліни) за критеріями нормативності (90 кредитів ЄКТС, форма контролю - залік)

для здобувачів вищої освіти освітньої кваліфікації «молодший бакалавр психології» галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки спеціальності 053 Психологія:

Назва теми	Кількість годин								
	Очна форма навчання					Заочна форма навчання			
	Навчальні заняття					СРС	Навчальні заняття		СРС
	Лекції	Семінарські	Лабораторні	ІКР	Контактні		ІКР		
Змістовий модуль 1. Політичне маніпулювання як феномен сучасності. Соціоніка - основа типології політичних маніпуляторів. Стратегіями політичного маніпулювання.									
Тема 1. Вступ. Маніпулювання як специфічна форма політичного впливу. Соціально-психологічні ефекти у політичному маніпулюванні. Термінологічний словник.	2	2			5	2		7	Тестові завдання. Проблемні питання
Тема 2. Типологія політичних маніпуляторів: основні типи, характерні риси та особливості політичних маніпуляторів. Соціоніка як основа типології політичних маніпуляторів.	2	4		9	5	1	9	7	Тестові завдання. Проблемні питання Тест Кейрсі
Тема 3. Мішені та об'єкти політичного маніпулювання: класифікація мішеней, об'єкти, методи та прийоми політичного маніпулювання, механізми психічного відображення та регулювання.	2	2			5	1		7	Тестові завдання. Проблемні питання

Тема 4. Стратегіи політичного маніпулювання: історичний досвід і сучасна стратегічна політика.	2	4			14 Тестові завдання. Проблемні питання	2		18 Тестові завдання. Проблемні питання
Змістовий модуль 2. Технологія, форми невербального політичного маніпулювання, нейролінгвістичне програмування.								
Тема 5. Технологія реалізації маніпулятивного впливу. Невербальне маніпулювання.	1	2			4 Тестові завдання. Проблемні питання	2		7 Тестові завдання. Проблемні питання
Тема 6. Нейролінгвістичне програмування у політичній сфері.	1	2			4 Тестові завдання. Проблемні питання	2		7 Тестові завдання. Проблемні питання
Змістовий модуль 3. Політичний нейромаркетинг й виборчі технології як форма політичного маніпулювання. Захист від політичного маніпулювання.								
Тема 7. Політичний нейромаркетинг і виборчі технології як форма політичного маніпулювання.	1	4			4 Тестові завдання. Проблемні питання	1		8 Тестові завдання. Проблемні питання
Тема 8. Особливості механізмів психічного відображення як основа захисту від політичного маніпулювання. Форми захисту від маніпулювання: несвідомий, свідомий, пасивний та активний захист. Комплексні моделі захисту «відхід», «вигнання», «блокування», «управління», «маскування», «ігнорування»: форми моделей, зміст, особливості.	1	4			4 Тестові завдання. Проблемні питання	1		8 Тестові завдання. Проблемні питання

Усього:	12	24		9	45	12	9	69
Підсумковий контроль: залік	залік					залік		
Разом:								
годин	90					90		
кредитів	3					3		

2.3. Тематичний план наук (дисципліни) за критеріями нормативності (120 кредитів ЄКТС, форма контролю - залік)

для здобувачів вищої освіти освітнього ступеня «бакалавр з психології» галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки спеціальності 053 Психологія:

Назва теми	Кількість годин								
	Очна форма навчання					Заочна форма навчання			
	Навчальні заняття					Навчальні заняття			
	Лекції	Семінарські	Лабораторні	ІКР	СРС	Контактні	ІКР	СРС	
Змістовий модуль 1. Політичне маніпулювання як феномен сучасності. Соціоніка - основа типології політичних маніпуляторів. Стратегії політичного маніпулювання.									
Тема 1. Вступ. Маніпулювання як специфічна форма політичного впливу. Соціально-психологічні ефекти у політичному маніпулюванні. Термінологічний словник.	2	4			5	1			10 Тестові завдання Проблемні питання
Тема 2. Типологія політичних маніпуляторів: основні типи, характерні риси та особливості політичних маніпуляторів. Соціоніка як основа типології політичних маніпуляторів.	2	6		2 Тест Кейрсі	5	1	2		10 Тестові завдання Проблемні питання

Тема 3. Мішені та об'єкти політичного маніпулювання: класифікація мішеней, об'єкти, методи та прийоми політичного маніпулювання, механізми психічного відображення та регулювання.	2	4			5	1		10 Тестові завдання Проблемні питання
Тема 4. Стратегіями політичного маніпулювання: історичний досвід і сучасна стратегічна політика.	2	6		10 Тестові завдання	14	2	10	24 Тестові завдання
Змістовий модуль 2. Технологія, форми невербального політичного маніпулювання, нейролінгвістичне програмування.								
Тема 5. Технологія реалізації маніпулятивного впливу. Невербальне маніпулювання.	2	4			5 Тестові завдання. Проблемні питання	2		10 Тестові завдання Проблемні питання
Тема 6. Нейролінгвістичне програмування у політичній сфері.	2	4			5 Тестові завдання. Проблемні питання	2		10 Тестові завдання Проблемні питання
Змістовий модуль 3. Політичний нейромаркетинг й виборчі технології як форма політичного маніпулювання. Захист від політичного маніпулювання.								
Тема 7. Політичний нейромаркетинг і виборчі технології як форма політичного маніпулювання.	2	4			5 Тестові завдання. Проблемні питання	1		10 Тестові завдання Проблемні питання
Тема 8. Особливості механізмів психічного відображення як основа захисту від політичного маніпулювання. Форми захисту від маніпулювання: несвідомий, свідомий, пасивний та активний захист. Комплексні моделі захисту «відхід».	2				5 Тестові завдання. Проблемні питання	2		10 Тестові завдання. Проблемні питання

«вигнання», «блокування», «управління», «маскування», «ігнорування»: форми моделей, зміст, особливості.								
Усього:	18	36		12	54	12	12	94
Підсумковий контроль: залік	залік					залік		
Разом:								
годин	120					120		
кредитів	4					4		

2.4. Тематичний план наук (дисципліни) за критеріями нормативності (90 годин, 3 кредити ЄКТС, форма контролю - залік) для здобувачів вищої освіти освітнього ступеня «бакалавр освіти» за освітньої кваліфікації «Вчитель історії та правознавства»

Назва теми	Кількість годин								
	Очна форма навчання					Заочна форма навчання - немає			
	Навчальні заняття					Навчальні заняття			СРС
	Лекції	Семінарські	Лабораторні	ІКР	СРС	Контактні	ІКР	СРС	
Змістовий модуль 1. Політичне маніпулювання як феномен сучасності. Соціоніка - основа типології політичних маніпуляторів. Стратегіями політичного маніпулювання.									
Тема 1. Вступ. Маніпулювання як специфічна форма політичного впливу. Соціально-психологічні ефекти у політичному маніпулюванні. Термінологічний словник.	2	2			5				
					Тестові завдання. Проблемні питання				

Тема 2. Типологія політичних маніпуляторів: основні типи, характерні риси та особливості політичних маніпуляторів. Соціоніка як основа типології політичних маніпуляторів.	2	2		9 Тестові завдання. Тест Кейрсі	5 Тестові завдання. Проблемні питання			
Тема 3. Мішені та об'єкти політичного маніпулювання: класифікація мішеней, об'єкти, методи та прийоми політичного маніпулювання, механізми психічного відображення та регулювання.	2	2			5 Тестові завдання. Проблемні питання			
Тема 4. Стратегіями політичного маніпулювання: історичний досвід і сучасна стратегічна політика.	2	2			14 Тестові завдання. Проблемні питання			
Змістовий модуль 2. Технологія, форми невербального політичного маніпулювання, нейролінгвістичне програмування.								
Тема 5. Технологія реалізації маніпулятивного впливу. Невербальне маніпулювання.	2	2			5 Тестові завдання. Проблемні питання			
Тема 6. Нейролінгвістичне програмування у політичній сфері.	2	2			5 Тестові завдання. Проблемні питання			
Змістовий модуль 3. Політичний нейромаркетинг й виборчі технології як форма політичного маніпулювання. Захист від політичного маніпулювання.								
Тема 7. Політичний нейромаркетинг і виборчі технології як форма політичного маніпулювання.	2	2			5 Тестові завдання. Проблемні питання			
Тема 8. Особливості механізмів психічного відображення як основа захисту від політичного маніпулювання. Форми захисту від маніпулювання: несвідомий, свідомий, пасивний та активний захист. Комплексні моделі захисту	2	2			5 Тестові завдання. Проблемні питання			

«відхід», «вигнання», «блокування», «управління», «маскування», «ігнорування»: форми моделей, зміст, особливості.								
Усього:	16	16		9	49			
Підсумковий контроль:	залік							
Разом:								
годин	90							
кредитів	3							

3. ЗМІСТ ДИСЦИПЛІНИ «ПОЛІТИЧНЕ МАНІПУЛЮВАННЯ» ЗА ТЕМАМИ:

розгорнута Програма разом з методичними матеріалами до кожної теми курсу:

**Модуль 1. Політичне маніпулювання як феномен сучасності. Соціоніка -
основа типології політичних маніпуляторів. Стратегіями політичного
маніпулювання.**

**Тема 1. Вступ. Маніпулювання як специфічна форма політичного впливу.
Соціально-психологічні ефекти у політичному маніпулюванні. Термінологічний
словник.**

Політичний вплив як один із ключових факторів у процесі захоплення та використання, втримання політичної влади. Суть політичного впливу. Наукові поняття «маніпулювання» (або «операція руками, дія рук тощо», «махінація, шахрайство, обман»; «психологічна дія, спрямована на зміну активності іншої людини, виконана так майстерно, що вона залишається непоміченою» та інші визначення), «маніпуляція» (або «комунікативний вплив, що зумовлює актуалізацію в об'єкта впливу певних мотиваційних станів – відчуттів, стереотипів тощо»), «політичне маніпулювання» («система засобів ідеологічного і духовно-психологічного впливу на масову свідомість з метою нав'язування певних ідей, цінностей; цілеспрямований вплив на громадську думку і політичну поведінку задля спрямування їх у потрібному напрямі (В. Воронкова)» та інші визначення), «маніпулятивний прийом», «мішені політичного маніпулювання» у психологічній та іншій науковій і навчальній літературі. Маніпулювання як специфічна форма політичного впливу та його функції: адаптивна, встановлення контролю над свідомістю, захисна (оборонна), інформаційна, маскування, мобілізаційна, набуття (посилення), провокативна, регулювання. Процес маніпулювання та його фази: «пробудження інтересу в потенційного об'єкта маніпулювання до дій, слів маніпулятора», «входження маніпулятора в довіру до об'єкта маніпулятивної дії», «зацікавлення інтригою», «маневр відволікання», «підміна, приховування (слова, предмета, дії)», «констатація сфабрикованого результату», «приховане або відверте спонукування, об'єкта маніпулювання до дій, слів, поведінки, вчинків, необхідних маніпуляторіві». Маніпулятивні прийоми на міжособистісному, внутрігруповому рівнях; маніпулятивні технології на міжгруповому та масовому рівнях. Специфічні закономірності масової психології у діях політичних маніпуляторів. Соціально-психологічні ефекти в організованих групах і види таких ефектів: «впливу меншості»; «гомогенності чужої групи»; «групової поляризації»; «групової (соціальної) ідентифікації»; «домінування групового мислення»; «конформізму»; «маятника»; «наслідування»; «ослаблення

самоусвідомлення»; «присутності інших»: посилення («ефект соціальної фасилітації») або послаблення («ефект соціальної інгібації»); «пульсара»; «свідка»; «соціальної лінії»; «узгодженості у незгоді»; «хвилі». Система соціально-психологічних ефектів натовпу: «автоматизму»; «бажання швидкої радикальної дії»; «деіндивідуалізації (анонімності)»; «дзеркала»; «домінування емоційного відчуття над логічним мисленням»; «екзальтації»; «зараження» (або «соціальної інфекції»); «кількості»; «консерватизму»; «масового кристала»; «моральності»; «навіювання»; «необмеженого зростання»; «нетерпимості»; «обожнювання лідера»; «перебільшення та односторонності відчуттів»; «прямого фізичного контакту»; «синдрому паніки»; «схильності до узгоджених рухів та ритмічних дій». Моделі соціально-психологічних ефектів та особливості проявів: «людина-особистість»; «група-колектив»; «маса-суспільство». Специфіка та наслідки впливу політичної маніпуляції на широкі маси за Йозефом Шумпетером. Фундаментальні психологічні принципи як основа політичного маніпулювання: «принцип авторитету»; «принцип взаємного обміну»; «принцип дефіциту»; «принцип послідовності»; «принцип прихильності»; «принцип соціального доказу». Зв'язок між принципами політичного маніпулювання.

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК: (70 понять) (за професором, д. політ. н. Олександром Дмитровичем Бойко):

Авторитет (лат. *auctoritas* – влада, вплив) – загально визнаний вплив особи або організації на переконання і поведінку людини у різних сферах суспільного життя, заснований на знаннях, моральних якостях, соціальному статусі, досвіді або міфах.

Ведення – тип взаємодії, у якій людина, група, маса змінюють свій стан та поведінку відповідно до стану ініціатора впливу.

Відчуття – своєрідне віддзеркалення властивостей предметів навколишнього світу під час їх безпосередньої дії на органи чуття.

Воля – психічний процес свідомого та цілеспрямованого регулювання людиною своєї діяльності та поведінки з метою досягнення поставлених цілей.

Генетичний (грец. *genesis* – походження) **код** – сукупність факторів, які створюють певний образ (офіційна особа, тинейджер, спортсмен тощо), відчуття (упевненості, задоволення, мужності (жіночості) тощо).

«Екологічна перевірка» - аналіз поведінки, суть якого полягає у тому, що ініціатори будь-яких змін у системі стосунків людей повинні спрогнозувати, наскільки зміни, що плануються, будуть сумісними з іншими частинами системи; чи зможуть вони органічно вписатися (адаптуватися) до неї.

Екстралінгвістика (лат. *extra* - поза, зовні і *lingua* – мова) – емоційний звуковий супровід (темп, паузи; сміх, плач, покашлювання, зітхання; звуконаслідування).

Емоції (лат. *emovere* – хвилювати) – психічне відображення у формі безпосереднього переживання значущих для людини явищ і ситуацій.

Жест – виразний рух головою, руками, який використовують як засіб спілкування або супровід (віддзеркалення) емоційного стану людини.

Захисний механізм психіки – система регуляторних механізмів, спрямованих на усунення або мінімізацію негативних переживань, які травмують особу.

Захист від маніпулювання – система дій, спрямована на усунення чи зведення до мінімуму негативних переживань (відчуття тривоги, невпевненості, вини, дискомфорту тощо) і можливих втрат, що можуть травмувати особистість.

Знак – елемент поведінки, зовнішності, рухів індивіда, який несе у собі інформацію, що сприймається іншим індивідом незалежно від волі і намірів першого.

Ідентифікація (лат. *identifico* – ототожнюю) – здатність людини подумки ототожнювати, уподібнювати, прирівнювати, проектувати себе на місце іншого.

Інтонація (лат. *intonare* – голосно вимовляти) – система змін відносної висоти тону в складі, слові і вислові (словосполученні).

Калібрування (франц. caliber від араб. kalib – форма, взірець) – здатність сприймати зміни поведінки, різні внутрішні стани співрозмовника на основі попереднього спостереження за його зовнішніми невербальними сигналами.

Квантор спільності (лат. quantum – скільки) – сукупність слів, з допомогою яких здійснюють універсальне узагальнення.

Кінесика (лат. kinetikos – рухливий) – мімічні, пантомімічні рухи, жести, хода, танець, візуальний контакт тощо).

Кодифікування (лат. codex – книга і facio – роблю) **інформації** – структурування інформаційного потоку, зміна його статусу, створення інформаційних схем, що дає змогу формалізувати свідомість людей і орієнтувати їх на чітко визначену мету.

Маніпулятивний (лат. manipulus – жменя) **прийом** – спосіб виконання або здійснення певних дій (акцій), метод інтерпретації (подання) інформації, манера поведінки, що мають на меті встановлення контролю за думками, вчинками та діяльністю особи, групи, натовпу.

Ментальність (менталітет) (лат. mentalis – розумовий) – стійкі структури глибинного рівня колективної та індивідуальної свідомості й підсвідомості, що визначають прагнення, нахили, орієнтири людей, у яких виявляються національний характер, загальновизнані цінності, суспільна психологія.

Метапрограми (грец. meta – після, через і programma – оголошення) – ментальні (перцептивні) програми для сортування стимулів та акцентування на них уваги; фільтри сприйняття, що націлюють і регулюють увагу.

Мислення – опосередковане та узагальнене відображення людиною дійсності під час або внаслідок її аналізу і синтезу.

Міміка (грец. mimikos – наслідуваний) – виразні рухи м'язів обличчя, що виявляють переживання людини, її прагнення, оцінки, ставлення до явищ життя тощо.

Мішені політичного маніпулювання – психічні структури, на які здійснюється вплив з боку ініціатора дії і які змінюються відповідно до її мети.

Мотив діяльності – сукупність зовнішніх та внутрішніх умов, що викликають активність суб'єкта і визначають її спрямованість.

Невербальне (лат. verbum – слово) **маніпулювання** – використання з метою встановлення контролю за поведінкою особи (групи, маси) немовної форми комунікативного контакту, що охоплює жести, міміку, поставу, погляд, тембр голосу, дотики та передає образи й емоції.

Невербальний маніпулятивний прийом – комплекс дій, який охоплює: демонстрування певних жестів і поз, імітування міміки та дихання, що відповідають емоційним станам, дотримання певної манери поведінки, яка має на меті дезінформування партнера по комунікативному акту (особу, групу, натовп) із метою контролювання його думок, вчинків та діяльності.

Нейролінгвістичне (грец. neuron – нерв і лат. lingua – мова) **програмування** (нім. programmieren – складати програми) – система опису структури суб'єктивного досвіду, що пояснює специфіку кодування набутої інформації; модель спілкування, що ґрунтується на виявленні та використанні стандартів мислення; комплекс технік і операційних принципів (контекстуально залежних переконань), на основі яких моделюють ефективні стратегії мислення та поведінки.

Нейромаркетинг (грец. neuron – жила, нерв і англ. market – ринок, збут) – комплекс прийомів, методів і технологій, що формується на стику (перетині) економічної теорії, нейробіології, психології та медицини.

Пам'ять – психічний процес, який охоплює запам'ятовування, збереження, відтворення і забування різноманітного досвіду.

Патерн – стабільний елемент (фрагмент), шаблон, структура, що систематично повторюється, або послідовність елементів (фрагментів) поведінки.

Підлаштування – процес встановлення і підтримання рапорту з іншою людиною шляхом приєднання до його моделі світу, мови, ідеалів, цінностей, справжніх переживань.

Поза – положення, якого набуває тіло людини, реагуючи на обставини, відображаючи її внутрішній стан; елементарна одиниця просторової поведінки людини.

Політична (грец. politike – державна діяльність) гра – вид політичної активності, що ґрунтується на використанні маніпулятивних дій, політичних інтриг, змов тощо; організаційна форма, спосіб цілеспрямованого комплексного застосування засобів прихованого примушування окремої людини (групи, суспільства) до здійснення дій та вчинків, які суттєво впливають на процес захоплення, використання, утримання політичної влади.

Політичне маніпулювання – комплекс психологічних, ідеологічних та організаційних дій, спрямованих на приховане корегування масової свідомості з метою стимулювання суспільної активності у потрібному маніпуляторіві напрямі в боротьбі за політичну владу, її захоплення, використання, утримання.

Політичний імідж (англ. image – образ) – віртуальний, емоційно забарвлений образ людини, групи, організації, події, процесу чи явища, що сформувався у масовій свідомості і має характер стереотипу.

Політичний міф – феномен колективної психіки, який ґрунтується на штучно створеному узагальненні, спрощеному контрастному уявленні про дійсність і неадекватно інтерпретує суспільні процеси, поєднуючи реальність з вигадками, містикою, фантазіями.

Політичний ритуал (лат. ritualis – обрядовий) – сукупність традиційних дій, що здійснюються у визначеному порядку, тобто певні норми і форми символічної політичної поведінки.

Політичні технології (грец. techne – майстерність і logos – вчення) - прийоми, способи, операції, процедури реалізації функцій політичної системи, які визначають ефективність політичного процесу, стійкість політичної системи.

Потреба – стан живого організму, який виражає його залежність від об'єктивних умов існування та розвитку і спонукає до активності щодо цих умов.

Почуття – переживання людиною свого ставлення до предметів і явищ дійсності, що характеризується певною сталістю.

Пресупозиції – філософський фундамент, базові принципи нейролінгвістичного програмування, в основу яких покладено узагальнення закономірностей функціонування (особливостей сприйняття, специфіки поведінки тощо) людини в навколишньому світі; твердження, ідеї, думки, що сприймаються як аксіоми, на віру, без доказів для того, щоб надати сенсу комунікації.

Приєднання – демонстрування, імітування, засвоєння зовнішніх виявів поведінки іншої людини (манери говорити, жестикуляції тощо) з метою налагодження та посилення рапорту).

Проксеміка (лат. proximus – найближчий) – дотримання певної дистанції між партнерами.

Просодія (грец. prosodia – наголос, приспів) – система вокалізу мови (тональність, тембр, висота, діапазон, інтонація, гучність, логічні наголоси).

Протидія (хірургія) – здійснення комплексу заходів щодо обмеження поширюваності, впливовості, живучості чуток, зменшення довіри до них.

Профілактика (терапія) (грец. prophylaktikos – запобіжний) – «гра на випередження», спосіб уникнення «чутко утворювальної» ситуації.

«Психічний вірус» - інформація, що існує у свідомості людей, може суттєво впливати на перебіг певних подій і має тенденцію до самовідтворення, посилення і само поширення.

Психічний (грец. psuche – душа) **стан** – психологічна категорія, що охоплює різні види інтегрованого відображення ситуації (впливу на суб'єкт як внутрішніх, так і зовнішніх стимулів) без чіткого усвідомлення їх предметного змісту).

Психологічна атака – нестандартна, багатоманітна, мінлива, швидка, активна, багатослівна, багатозначна, рухлива, пантомімічна дія на психіку людини з метою

блокування логічного мислення: створення приємного враження або введення у стан розгубленості, щоб домогтися від людини потрібної реакції.

Психологічне маніпулювання – подвійний, композиційний, спритний, рішучий, двозначний, збалансований вплив на психіку людини з метою поставити її перед необхідністю вибору своєї поведінки з двох альтернатив (між хорошим і поганим, поганим і ще гіршим тощо).

Психологічне програмування – одноманітний, константний, точний, наполегливий, однозначний, унікальний, нерухоми, інертний вплив на психіку людини з метою створення алгоритмів її інтелекту і формування стереотипів поведінки (з подальшим включенням потрібних програм через спецкоди доступу).

Психічний тиск – представницький, сильний, інтенсивний, спрямовуючий, ствердний, стійкий, стабільний вплив на психіку людини з метою змусити її до певних дій, які зумовлюють перехід на нижчі сходинки соціальної ієрархії.

Рапорт (франц. rapporter – повідомляти) – процес формування та підтримки ефективної комунікації, основаної на взаємній довірі і розумінні між учасниками спілкування.

Репрезентативна система (лат. representatio – наочне зображення) – основний, домінуючий спосіб утримання людиною інформації із зовнішнього світу; індивідуальна модель сприйняття того, що передають органи чуття людини; специфічна система збирання та опрацювання інформації, яку людина використовує для формування та репрезентації власного досвіду.

«Сенсорна (лат. sensus) гострота» - здатність особи відстежувати, помічати й фіксувати особливості зовнішньої поведінки інших людей, а також інтерпретувати їх, тобто, наділяти сенсом.

Соціоніка – напрям психології, який вивчає інформаційну взаємодію психіки людини з навколишнім світом.

Сприймання – психічний процес відображення в мозку людини предметів та явищ об'єктивної дійсності під час безпосередньої дії на органи чуття.

Стереотип (грец. stereos – твердий і typos – відбиток) – спрощене, стандартизоване, схематизоване, аксіоматичне й емоційно забарвлене уявлення про певний суб'єкт політики, соціальне чи політичне явище.

Стереотип свідомості – стереотип, що відображає ідеальні орієнтири та уявлення панівної ціннісно-нормативної системи і є основою для формування стереотипів поведінки.

Стереотип поведінки – сукупність стійких, регулярно повторюваних на практиці характерних ознак та особливостей поведінки певної соціокультурної групи, що залежить від ціннісно-нормативної системи, яка в ній функціонує.

Стратагема (грец. stratus – військо і ago - веду) – стратегічний план, що передбачає створення для супротивника пастки або використання хитрості.

Такесика – знаки вітання – рукостискання, дотик, поцілунок, поплескування, обійми.

Темперамент (лат. temperamentum – устрій, узгодженість) – комплекс стійких індивідуальних особливостей, властивих особистості, що характеризують різні аспекти динаміки психічної діяльності та поведінки.

Увага – форма психічної діяльності, що виявляється у спрямованості та зосередженості свідомості на значущих для особистості предметах, явищах навколишньої дійсності або власних переживаннях.

Уява - процес створення людиною на основі попереднього досвіду образів об'єктів, яких вона безпосередньо ніколи не сприймала.

Установка (атитюд) (франц. attitude – поза) – готовність, схильність суб'єкта до сприйняття майбутніх подій і до дій у певному напрямі.

Фрейм – комплекс своєрідних психологічних «рамочок», які встановлюють кордони (обмеження) взаємодії людини з навколишнім світом.

Характер – (грец. Character – риса, особливість) – своєрідне поєднання постійних індивідуально-психічних властивостей людини, що зумовлюють типовий для суб'єкта спосіб поведінки в певних життєвих умовах та обставинах.

Чутка – спосіб інтерпретації інформації, обумовлений її дефіцитом, невизначеністю ситуації, поширенням тривожних настроїв у суспільстві.

Матеріали до підготовки семінарського заняття №1 з теми: Вступ. Маніпулювання як специфічна форма політичного впливу. Соціально-психологічні ефекти у політичному маніпулюванні. (Завдання виконуються як самостійна робота студента – СРС; дисципліна «Політичне маніпулювання»). (Навчальний посібник «Політичне маніпулювання», автор – О.Д. Бойко, Київ, «Академвидав», 2010.- С. 7-28).

Запитання та завдання для обговорення:

1. Поясніть існування значної кількості трактувань понять «політичне маніпулювання».
2. У чому полягають суть і зміст категорії «політичне маніпулювання» ?
3. Які функції виконує політичне маніпулювання як інструмент політичного впливу ? Які з цих функцій домінують ?
4. Вкажіть, які із соціально-психологічних ефектів найчастіше використовують політичні маніпулятори.
5. Чим відрізняються моделі маніпулятивного впливу на окрему людину, групу, масу ?
6. **Завдання:** Як ви вважаєте, американський психолог, всесвітньо відомий маркетолог Роберт Чалдіні (почесний професор Університету штата Аризона), дав вичерпний перелік принципів психологічного (маніпулятивного) впливу ? Обґрунтуйте свою відповідь.
7. Чи існує зв'язок між принципами політичного маніпулювання ? Чи можливе застосування на практиці політичного маніпулювання комплексу цих принципів ?

1. Поясніть існування значної кількості трактувань понять «політичне маніпулювання». 2. У чому полягають суть і зміст категорії «політичне маніпулювання» ?:

У науковій літературі існує багато визначень поняття «політичне маніпулювання», у яких автори намагалися розкрити специфіку, ключові завдання, механізми дії цієї форми впливу на суспільство; категорія ця різнопланова та неоднозначна; узагальнення напрацьовані різних авторів у сфері дослідження маніпулювання взагалі зробив сучасний російський психолог Є. Доценко. Психолог виокремив критерії, які можна взяти за основу визначення самого поняття «маніпуляція»: родова ознака (психологічна дія); ставлення до об'єктів маніпулювання як до засобів досягнення власних цілей; прагнення отримати однобічний вииграш; прихований характер дії (як самого факту дії, так і її спрямованості); використання сили (психологічної), гра на слабкостях людини (людей) з використанням психологічної вразливості; спонукання, мотиваційне привнесення (формування штучних потреб і мотивів для зміни поведінки на користь ініціатора маніпулятивних дій); майстерність і вправність у здійсненні маніпулятивних дій. Визначення категорії «маніпулювання»: 1. На думку В. Воронкової: політичне маніпулювання – це «система засобів ідеологічного і духовно-політичного впливу на масову свідомість з метою нав'язування певних ідей, цінностей; цілеспрямований вплив на громадську думку і політичну поведінку задля спрямування їх у потрібному напрямі». 2. На думку Сергія Кара-Мурзи: це «частина технології влади, сутність якої полягає у програмуванні думок і устремлінь мас, їх настроїв і навіть психічного стану з метою забезпечення такої їхньої поведінки, яка потрібна тим, хто володіє засобами маніпуляції». 3. Науковці А. Деркач, В.

Жуков: це «система психологічної дії, орієнтована на впровадження ілюзорних уявлень; махінація». 4. Науковець О. Савельєв: це «дії суб'єкта, що приховано створюють умови для запланованої дії об'єкта маніпулювання». 5. Науковець Ю. Єрмаков: «це «загальнолюдський досвід творення, збереження і реалізації тіньової влади, цілеспрямована гра на людських забобонах і упередженнях». 6. Науковець Є. Доценко пропонує одразу декілька визначень категорій «маніпулювання»: це - «психологічна дія, майстерне виконання якої зумовлює приховане збудження в іншої людини намірів, що не збігаються з її актуальними бажаннями; - психологічна дія, під час якої майстерність маніпулятора використовується для прихованого «введення» у психіку адресата цілей, бажань, намірів або установок, що збігаються з тими, які має адресат у той момент»; - психологічна дія, спрямована на зміну активності іншої людини, виконана так майстерно, що вона залишається непомітною»; - психологічна дія, спрямована на приховане стимулювання іншого до здійснення визначених маніпулятором дій; - майстерне спонукання іншої особи до досягнення (переслідування) нав'язаної маніпулятором мети; - психологічна дія, яку використовують для досягнення виграшу за допомогою прихованого стимулювання іншої особи до здійснення певних дій».

3. Які функції виконує політичне маніпулювання як інструмент політичного впливу? Які, як на вашу думку, з цих функцій домінують?:

Функції маніпулювання як специфічної форми політичного впливу: інформаційна (отримання, пристрасне інтерпретування, упереджене коментування та розповсюдження відомостей про найважливіші для громадян і органів влади події); - мобілізаційна: формування комплексу спонук (інформаційних, мотиваційних, емоційних тощо), які забезпечують маніпуляторів дію чи бездіяльність об'єкта маніпулювання; - захисна (оборонна): використання засобів та дій під час фронтальної атаки супротивника у ситуації дефіциту психологічних дій та інших ресурсів; - адаптивна: пристосування маніпулятивної стратегії і тактики до конкретної ситуації та специфіки партнера по спілкуванню; - маскування: приховування, перекручування достовірної інформації, яка необхідна партнерові по спілкуванню для прийняття правильних рішень; - провокативна: інспірування у потрібний момент конфлікту з партнером; - набуття (посилення) впливу: стимулювання зміни мотивів та установок партнера по спілкуванню з метою трансформації його поведінки та дій; - регулювання: спрямування поведінки та дії об'єкта політичного маніпулювання у необхідному для маніпулятора напрямі, відволікання від достовірної інформації, переорієнтація її на сприйняття сфальсифікованої інформації; - встановлення контролю над свідомістю: фіксація у суспільній свідомості необхідних стереотипів, іміджі, міфів тощо, які у потрібний момент включають дію механізмів психічного автоматизму.

Сім послідовних фаз процесу маніпулювання: 1. Пробудження інтересу. 2. Входження у довіру. 3. Зацікавлення інтригою. 4. Маневр відволікання. 5. Підміна, приховування (слова, предмета, дії). 6. Констатація сфабрикованого результату. 8. Приховане або відверте спонукання об'єкта маніпулювання до дій, слів, поведінки, вчинків, необхідних маніпуляторіві.

4. Вкажіть, які із соціально-психологічних ефектів найчастіше використовують політичні маніпулятори:

Політичні маніпулятори активно та ефективно використовують соціально-психологічні ефекти, які пов'язані з реакцією людини на присутність інших людей, і виникають у групах, масі, натовпі. Соціально-психологічні ефекти, які виникають в організованих групах: ефект свідка (різке зниження у людини бажання надавати допомогу кому-небудь у присутності інших); ефект конформізму (пасивне, пристосовницьке прийняття групових стандартів у поведінці, безапеляційне визнання існуючих порядків, норм і правил, безумовне схиляння перед авторитетами); ефект «хвилі» (швидке поширення у групі ідей, цілей, норм, цінностей, якщо вони відповідають інтересам людей); ефект «маятника»:

циклічне чергування позитивних і негативних емоцій; ефект групової поляризації: радикалізація думок та позицій під впливом інформації, отриманої у процесі групової дискусії; прихованого тиску; **ефект** впливу меншості: вплив нечисленної частини групи на прийняття остаточного рішення; **ефект «присутності інших» - посилення «ефект соціальної фасилітації) або послаблення («ефект соціальної інгібації»)** домінуючих реакцій у присутності опонента, аудиторії: посилюється або послаблюється мотивація людини до дій, яка залежить від кількості людей, що її оточують, ступеня взаємної симпатії або антипатії всередині групи тощо; **ефект** гомогенності чужої групи: сприйняття членів чужих груп більш схожими один на одного, ніж членів власної групи; оцінювання інших за принципом: «вони – схожі, ми – різні»; **ефект** домінування групового мислення: він базується на ілюзії невразливості, засліпленні оптимізмом, невмінні або небажанні відчуті небезпеку; колективному виправданні своїх рішень; на конформізмі, стереотипному уявленні про опонентів; приховуванні власних думок заради уникнення дискомфорту та збереження консенсусу; **ефект** ослаблення самоусвідомлення: досягають ефекту шляхом накладання високого рівня соціального збудження, коли люди здатні забути, ігнорувати стриманість і втрачають відчуття індивідуальної та персональної відповідальності; та інші. **Соціально-психологічні ефекти, що виникають у масі (натовпі):** **ефект** де індивідуалізації (анонімності): у натовпі людина здатна, завдяки збудженню, втрачати персональний простір, вік, стать, національність; збудження розмиває загальноприйнятні норми, інстинкти перетворюються на провідні регулятори поведінки тощо; **ефект** зараження: швидке несвідоме і нераціональне поширення психічного стану, настроїв, форм поведінки одних людей на інших; **ефект** навіювання: некритичне сприйняття під тиском натовпу будь-яких стимулів і закликів до дії, втрата зв'язку з реальністю і віри в себе; наростаюча уніфікація мислення у людей, які утворюють натовп; **ефект** автоматизму: формування мислення «людини у натовпі» на основі стереотипних уявлень, кліше, міфів; **ефект** екзальтації: втрата людиною у натовпі культурно відпрацьованих механізмів регуляції поведінки, здатності контролювати свої інстинкти; **ефект** нетерпимості: захисна реакція натовпу, спрямована на усунення фактора, який загрожує втратою єдності, уніфікації, монолітності; **ефект** моральності: здатність натовпу за певних умов та обставин на повагу до соціальних рішень і постійне вгамовування інстинктів; **ефект консерватизму**: схильність натовпу через певний час до відновлення того, що було знищено революційною дією, **оскільки для нього минуле є більш значущим, ніж сьогодні**; **ефект** обожнювання лідера: фанатичне ставлення до лідера; **ефект** дзеркала: одностайна підтримка лідера, який слугує дзеркалом для маси у момент тріумфу; **ефект** «масового кристала» - існування і функціонування у натовпі своєрідного ініціатора активності, осередку-координатора всіх дій натовпу тощо; **ефект** синдрому паніки; **ефект** бажання швидкої радикальної дії; **ефект** прямого фізичного контакту тощо.

5. Чим відрізняються моделі маніпулятивного впливу на окрему людину, групу, масу ?

Особливості моделі «людина-особистість»: чітка адресність маніпулятивної дії; відносна легкість залучення та переключення уваги; врахування особливостей темпераменту та характеру людини; відсутність посередника у процесі маніпулятивної дії; індивідуальний характер комунікативної дії; використання широкої палітри маніпулятивних прийомів.

Особливості моделі «група-колектив»: сегментування адресності маніпулятивної дії – за професійними, віковими, етнічними, релігійними ознаками, належністю до статі тощо; ослаблення прямого зворотного зв'язку; врахування особливостей характеру всього колективу; посилення вимог до дотримання прийнятих норм спілкування; включення механізму емоційного зараження тощо.

Особливості моделі «маса-суспільство»: розмита адресність маніпулятивної дії; формування інформаційного потоку на основі принципів актуальності для великих соціальних груп, оперативності, універсальності; практична втрата зворотного зв'язку (різні «гарячі лінії», ток-шоу – це певною мірою лише імітація існування такого зв'язку); домінування організованого характеру маніпулювання в комунікативному процесі над спонтанним; врахування особливостей менталітету; використання узагальнених прийомів психологічної дії, здатних ефективно впливати на широкі маси; експлуатація рис знеособленості, зростаючої емоційності, безвідповідальності, втрати особистої відповідальності, які притаманні поведінці людини у масі; зростання масштабів емоційного зараження; домінування у комунікативній взаємодії ЗМІ тощо. Цікаві у зв'язку з цим власні висновки Йозефа Шумпетера про специфіку та наслідки впливу політичної маніпуляції на широкі маси: «1. Тільки-но звичайний громадянин починає порушувати політичні питання, він опускається на нижчий рівень розумової діяльності і знову стає дикуном – його мислення стає асоціативним і афективним; 2. Звичайний громадянин у політичних питаннях більш схильний до нерациональних або ірраціональних забобонів та імпульсів; 3. Слабкість логічного елементу в політиці, відсутність раціональної критики відкривають широкі можливості для груп, які переслідують свої корисливі інтереси. Інакше кажучи, створюють умови для здійснення політичних маніпуляцій».

6.Завдання: Як ви вважаєте, американський психолог, всесвітньо відомий маркетинголог Роберт Чалдіні (почесний професор Університету штату Аризона), дав вичерпний перелік принципів психологічного (маніпулятивного) впливу? **Обґрунтуйте свою відповідь.**

Р. Чалдіні дійшов висновку, що всі тактики переконання-маніпулювання можна згрупувати та кожна з груп відповідає одному з фундаментальних психологічних принципів: послідовності, взаємного обміну, соціального доказу, прихильності, авторитету, дефіциту. **Принцип послідовності:** більшість людей намагається бути послідовною у своїх словах, думках і справах; це цінується серед громадськості, адже в цілому такі принципи лише зміцнюють суспільну стабільність. Разом з тим, послідовність є благодатним ґрунтом для маніпулятора, адже ПОСЛІДОВНІСТЬ як форма поведінки основана на стереотипній дії, що включає фазу критичного аналізу та осмислення інформації, на що можна впливати. **Принцип взаємного обміну:** основа людського спілкування; людина прагне адекватно віддячити іншій людині за те, що вона для неї зробила; реалізація цього принципу в цілому сприяла цивілізаційному прогресу (це й розвиток торгівлі, дипломатії тощо). Впливовий політик – це не лише той, хто має зв'язки, а той, кому зобов'язані насамперед інші. **Принцип соціального доказу:** людина за своєю природою схильна до наслідування, яке дає змогу швидко освоювати нові технології, прогресивні форми організації тощо, а також уникати конфліктів і зберігати стабільність у суспільстві. Під час прийняття рішення, як діяти і поводитися за певної ситуації, люди орієнтуються переважно на модулі поведінки таких самих, як вони. Політичні маніпулятори можуть використати цей принцип з метою змусити людину підкоритися певній вимозі, зайняти певну позицію тощо. Каталізаторами реалізації принципу соціального доказу є криза і нестабільність, невизначеність суспільного розвитку тощо. **Принцип прихильності:** однією з ключових підвалин ефективного впливу на пересічних громадян є сприйняття ними особистості, яка їх у чомусь переконує, як ПРИВАБЛИВОЇ або принаймні ЗНАЙОМОЇ («свій хлопець», «він (вона) – такі самі, як я»). Принцип має такі форми реалізації: фізична привабливість; подібність до об'єкта маніпулювання тощо. **Принцип авторитету:** суспільству потрібні лідери – авторитетні особи, які здатні вести за собою людей, адекватно оцінювати ситуацію, приймати оптимальні рішення та досягати успіху. Психологи вважають, що під час сприйняття масами інформації, вирішальну роль відіграє не авторитет сам по собі, а сукупність символів авторитетності – титули, одяг, манера поведінки, атрибути. Як показали дослідження, до

індивідів, які володіють тим або іншим символом авторитету, будь-яке оточення, як правило, автоматично ставиться з великою пошаною.

Принцип дефіциту: люди найбільше цінують те, що їм бракує. Принцип стає важелем маніпулювання тоді, коли бракує правдивої та переконливої інформації; все менш доступне, на думку пересічних людей, – це посягання на їхню свободу; люди більше цінують ті речі, яких не вистачає віднедавна, ніж ті, яких завжди не вистачало.; обмежені ресурси люди цінують найбільше тоді, коли вони стають об'єктом конкуренції.

7. Чи існує зв'язок між принципами політичного маніпулювання? Чи можливе застосування на практиці політичного маніпулювання комплексу цих принципів? (слід висловити власну думку).

Тема 2. Типологія політичних маніпуляторів: основні типи, характерні риси та особливості політичних маніпуляторів. Соціоніка як основа типології політичних маніпуляторів.

Досвід типології суб'єктів маніпулятивного впливу. Американський психолог Е. Шостром про типи поведінки маніпуляторів: «Ганчірка або Слабак» та його підтипи: «Недовірливий», «Дурний», «Хамелеон», «Конформіст» (або «Пристаюванець»), «Той, хто поступається», «Сором'язливий», «Безпринципний»; «Диктатор» та його підтипи: «Настоятель», «Начальник», «Бос», «Керівник», «Менеджер»; «Захисник» та його підтипи: «Квочка з курчатами», «Утішник», «Покровитель», «Мученик», «Помічник», «Самовідданий», «Адвокат», Альтруїст»; «Калькулятор» та його підтипи: «Ділок», «Аферист», «Гравець в карти», «Рекламний агент», «Шантажист»; «Прилипало» та його підтипи: «Паразит», «Скиглій», «Вічна дитина», «Іпохондрик», «Утриманець», «Безпорадний»; «Славний хлопець» та його підтипи: «Догідливий», «Добродійний», «Противник насилля», «Мораліст», «Людина, яка ні в що не втручається»; «Суддя» та його підтипи: «Всезнаючий», «Обвинувач», «Викривач», «Збирач доказів», «Колекціонер образ», «Месник»; «Хуліган» та його підтипи: «Той, хто ображає», «Ненависник», «Ганстер», «Загрозливий», а також жіноча варіація Хулігана – «Стерва», «Сварлива баба» (або «Пилка»); інші типи маніпуляторів: «Приречена жертва», «Двуликий Янус», «Нерішучий слабак», «Фанатик», «Нарцис», «Підлиза», «Самовдоволенний деспот», «Звинувачуючий критик», «Підозрілий скептик» тощо; Маніпулятивні системи маніпуляторів: «Активний маніпулятор», «Пасивний маніпулятор», «Маніпулятор-гравець», «Байдужий маніпулятор».

Соціоніка як основа типології політичних маніпуляторів. Процес циркуляції інформації як один із визначальних факторів впливу на динаміку сучасних суспільних змін. Протиріччя між різким збільшенням обсягу інформації та потенційними резервами людської пам'яті та наслідки. Маніпулювання суспільною свідомістю. **Соціоніка – напрям психології, який вивчає інформаційну взаємодію психіки людини з навколишнім світом.** Австрійський психолог Карл-Густав Юнг (1875-1961) як основоположник соціоніки. Загальна концепція соціоніки литовської дослідниці Аушри Аугустінавічюте; праці вітчизняних вчених А. Гречинського, В. Гуленка, В. Єрмака, Т. Прокоф'євої, О. Філатової, Т. Якубовської та ін. Зарубіжні дослідники О.Крегер, Дж.-М. Тьюсон, П. Тайгер, Б. Беррон-Тайгер та ін. Школа біхевіоризму. Опитувальник для визначення психологічних типів (1960 р.) за авторством Катрін Бріггс та Ізабель Майєрс (тест MBTI). Методика Д. Кейрсі (Опитувальник) як сучасний стандарт для з'ясування психологічного типу особистості. Чотири типи темпераменту: «Діонісій» - SP; «Епітемій» - SJ; «Аполлон» - NF; «Прометей» - NT. (Інформація від автора навчального посібника О.Д. Бойка «Політичне маніпулювання», Київ, 2010, стр. 34-35: «Позначення окремою літерою кожного варіанта альтернативних типів запроваджено американськими вченими О. Крегером і Дж.-М. Тьюсоном: Е- екстраверсія; І –інтроверсія; Т- логіка; F-етика; S-сенсорика; N- інтуїція; J- раціональність; P-ірраціональність». **Шістнадцять**

психологічних портретів: «Тамада» - ESFP; «Художник» - ISFP; «Антрепренер» - ESTP; «Майстер» - ISTP; «Торговець» - ESFJ; «Охоронець традицій» - ISFJ; «Адміністратор» - ESTJ; «Опікун» - ISTJ; «Педагог» - ENFJ; «Провісник» - INFJ; «Журналіст» - ENFP; «Романтик» - INFP; «Фельдмаршал» - ENTJ; «Дослідник» - INTJ; «Винахідник» - ENTP; «Архітектор» - INTP. Системна класифікація можливостей кожного типу – сутність соціонічної характеристики особистості. Особистісні аспекти психологічних типів: **екстраверти** (отримання енергії та сили ззовні); **інтроверти** (всередині себе); **сенсорики** (спосіб отримання інформації – прагматичне та послідовне вивчення і збір конкретних фактів і подробиць); **інтуїти** (орієнтація на спонтанне, довільне, приблизне, образне сприйняття всього, що оточує, формування на цій основі загальних схем та теорій); **логіки** (метод прийняття рішень – об'єктивний, неупереджений аналіз); **етики** (сукупність суб'єктивних із максимальним урахуванням міжособистісних стосунків, думок); **раціонали** (рішуча та планова поведінка як стиль організації власного життя); **ірраціонали** (гнучка та спонтанна поведінка як стиль організації власного життя). **Характеристика та типування особистостей за альтернативними парами:** «Екстраверт (E)– Інтроверт (I)»; «Сенсорик (S)– Інтуїт (N)»; «Логік (T)– Етик (F)»; «Раціонал (J)– Ірраціонал (P)». **Психіка людей за 16-ма можливими варіантами сприйняття та оброблення інформації:** (Інформація від автора навчального посібника О.Д. Бойка «Політичне маніпулювання», Київ, 2010, стр. 38:»Назви літературних (Гамлет та ін.) та історичних (Жуков та ін.) персонажів запроваджено А. Аугустінавічюте, а характеристику типу (Гуманіст та ін.)- американськими вченими):

- логіко-сенсорний екстраверт (ESTJ , Штірліц, Адміністратор);
- логіко-сенсорний інтроверт (ISTJ, Максим Горький, Інспектор);
- сенсорно-логічний екстраверт (ESTP, Жуков, Організатор);
- сенсорно-логічний інтроверт (ISTP , Габен, Майстер);
- логіко-інтуїтивний екстраверт (ENTJ, Джек Лондон, Підприємець);
- логіко-інтуїтивний інтроверт (INTJ , Робесп'єр, Аналітик);
- інтуїтивно-логічний екстраверт (ENTP, Дон Кіхот, Шукач);
- інтуїтивно-логічний інтроверт (INTP , Бальзак, Критик);
- етико-сенсорний екстраверт (ESFJ, Гюго, Комунікатор);
- етико-сенсорний інтроверт (ISFJ, Драйзер, Охоронець);
- сенсорно-етичний екстраверт (ESFP, Наполеон, Лідер);
- сенсорно-етичний інтроверт (ISFP, Дюма, Посередник);
- етико-інтуїтивний екстраверт (ENFJ , Гамлет, Наставник);
- етико-інтуїтивний інтроверт (INFJ, Достоевський, Гуманіст);
- інтуїтивно-етичний екстраверт (ENFP, Гекслі, Ініціатор);
- інтуїтивно-етичний інтроверт (INFP , Єсенін, Лірик).

Чотири групи політичних маніпуляторів: маніпулятори-гравці (базовий елемент - інтуїція - Шукач, Критик, Ініціатор, Лірик); маніпулятори-прагматики (базовий елемент – потужне сенсорне сприйняття – Організатор, Майстер, Лідер, Посередник); маніпулятори-законники(або бюрократи), (базовий елемент – логіка – Підприємець, Аналітик, Адміністратор, Інспектор); ситуативні маніпулятори (базовий елемент – етика – Наставник, Гуманіст, Комунікатор, Охоронець).

I. Загальна характеристика групи «Маніпулятори-гравці»: будь-які маніпуляції приносять задоволення та підвищують рівень адреналіну в крові. **Інтуїти можливостей:** Шукач, Ініціатор- здатні точно оцінювати сутність, внутрішній зміст, потенційні можливості, резерви об'єкта маніпуляцій. **Інтуїти часу:** Критик, Лірик – здатні прогнозувати, відчувати динаміку розвитку, володіють даром передчуття, поетичною фантазією, містичним відчуттям. **«Мішені»** як психічні структури, на які здійснюється вплив: а) пріоритетні (увага, воля, сприймання); б) бажані (відчуття, емоції, почуття, темперамент, характер, національна ментальність); в) другорядні (уява, мислення, пам'ять). **Методи маніпуляторів-гравців:** а) пріоритетний – психологічна атака; б)

комфортний – психологічний тиск; в) нейтральний – психологічна маніпуляція; г) небажаний – психологічне програмування. **Стратагеми, які застосовують маніпулятори-гравці:**

1. «Обдуривши государя, перепливти через море (штучне створення сприятливих умов для прихованої інтриги).
2. Скориставшись чужим ножом, убити людину (сплановане підставлення, знищення супротивника чужими руками).
3. Піднявши шум на сході, напасти на заході (здійснення імітаційного маневру для введення в оману супротивника, його дезорієнтації перед активною дією маніпулятора).
4. Скаламутити воду, щоб спіймати рибу (штучне створення заплутаної ситуації з метою прикриття маніпулятивної дії).
5. З нічого створити щось (інсценування удаваної загрози з метою приспати пильність супротивника і завдати неочікуваного удару).
6. Викрасти балку і підмінити колони, не пересуваючи будинку (підміна доказу, аргументу, певної речі тощо з метою введення в оману супротивника та створення умов для реалізації своїх планів).
7. Прикидатися дурнем, не піддаватися бажанням (удавання дурня (нетямущого), приховування своїх реальних можливостей).
8. Завести на дах і забрати драбину (штучне створення для супротивника безвихідного становища).
9. Красуня (створення ситуації спокуси красою, хабарем, матеріальними благами тощо).

Недоліки соціотипу «Шукач»: надмірна емоційність, нестриманість, нетерплячість, вразливість, наївність, довірливість, прямолінійність, абсолютне невміння адекватно оцінити стан співрозмовника, тяжіння до сенсаційності, ігнорування свого зовнішнього іміджу; не вміє та не бажає визнавати свої помилки; не йде на компроміси; внутрішнє усвідомлення того, що правда на боці опонента, викликає у Шукача агресивну реакцію; неорганізований; не може планувати свою роботу; не вміє концентруватися; під впливом емоцій змінює інтереси та вектори дії; нездатний до виконання одноманітної, рутинної роботи; ніколи не дотримується суворої дисципліни тощо.

Переваги соціотипу «Шукач»: ерудована та допитлива людина з чіткою логікою мислення; все структурує та класифікує; яскраво виражений інтуїт; володіє вмінням бачити стратегічну перспективу у справах; властиві органічне бажання та вміння бути нестандартним; висуває та підтримує нові гасла та ідеї; при виборі сфери занять Шукач надає перевагу усьому цікавому, а не вигідному; у спілкуванні Шукач демократичний і товариський. Гостро реагує на зовнішній тиск і чинить йому активний спротив, захищає та протидіє будь-яким зазіханням на свої права; не панікує, діє рішуче та наполегливо; завжди здатний знайти вихід зі скрутного становища; безвідмовний у допомозі іншим. **Шукач виявляє нетерпимість не лише до реальних спроб використати його у своїх цілях, а й сприймає в штики навіть натяки на це. Разом з тим, попри всі «плюси» та «мінуси» у характері, Шукач – майже ідеальна «машина» для політичного маніпулювання (інтуїція+логіка!).**

Недоліки соціотипу «Критик»: притаманні скептицизм і песимізм; нерішучість, схильність не стільки до дії, як до споглядальності та філософічності. Критик за поглядами та поведінкою – консерватор; особливості поведінки Критика як консерватора – статичність, здатність діяти лише за шаблоном, пасивність, недовірливість, насторожене сприйняття будь-яких змін і всього нового, схильність все брати лід сумнів; важко налагодити контакт; очікування ініціативи від інших; нездатність емоційно співпереживати; завжди обирає вичікувальну позицію при прийнятті рішень; інертний при реалізації планів; беспорядний у побуті; самозакоханий та схильний до демонстрування своїх інтелектуальних здібностей; інтровертність Критика обмежує коло його впливу як

маніпулятора: **схильність Критика більше впливати на окрему людину або на невелику групу.**

Переваги соціотипу «Критик»: поєднання допитливості та обережності, обачності, вміння прораховувати ризики майбутніх дій; Критик – людина енциклопедичних знань, інтуїт, логік; комунікабельна людина, добросовісна, економна, педантична, пунктуальна, енергійна, має високу працездатність; у побуті Критик – надзвичайно скромна особа.

Недоліки соціотипу «Ініціатор»: імпульсивність, швидка зміна захоплень, переключення напрямів дії, уваги, потреба «емоційного допінгу» - струсу емоцій, адже за рутинних (звичайних) умов енергія Ініціатора швидко згасає. Схильність Ініціатора до нав'язування своїх поглядів іншим, безкомпромісність у захисті своїх прав, переконань, відсутність почуття такту, надто довірливий та балакучий; неорганізований та непрактичний; не доводить до кінця розпочаті справи, недисциплінований; нездатний ефективно керувати іншими людьми, розподіляти обов'язки, схильний до авантюризму; **Ініціатор – екстраверт – налаштований на максимальний контакт і може впливати ефективно на окрему особу, на групу та масу людей.**

Переваги соціотипу «Ініціатор»: доброзичлива та життєлюбна людина; нестандартне мислення, винахідливість, здатність у потрібний момент відмовитися від шаблонів і стереотипів. Ініціатор – потенційно сильний політичний маніпулятор. Чуйний, відкритий, безпосередній, вмє зрозуміти характер і мотивацію поведінки людей; здатний дипломат, вмє швидко створити фундамент для ефективного комунікативного контакту та швидко вибудовує чітку стратегію стосунків; він вмє надихати інших людей, розкривати їхні здібності, таланти; вмє майстерно робити компліменти; **в екстремальних ситуаціях Ініціатор – сміливий, рішучий, працездатний.**

Недоліки соціотипу «Лірик»: невпевненість у собі; ховається від реальностей; пасивний, дотримується позиції вичікування; сам програмує неосмислені та невважені кроки. Вразливий соціотип, намагається втекти від рутини та життєвих проблем; важко приймає рішення; нерішучий, непередбачуваний, з різкими перепадами настрою; схильний до романтичних, сентиментальних, мрійливих роздумів та фантазій; нездатний до довготривалої праці, швидко втомлюється, його працездатність залежить від настрою; не вмє аналізувати свою поведінку, хворобливо сприймає будь-яку критику; постійно потребує підтримки та співчуття; важко переживає крах власних ілюзій; не вмє тримати удар і терпіти поразки. Разом з тим, Лірик сильний політичний маніпулятор (із шістнадцяти соціотипів Лірик посідає четверте місце, але останнє четверте серед свого соціотипу «Маніпуляторів-гравців»): має потужну інтуїцію, вмє точно прогнозувати людські стосунки, вибудовувати ефективну тактику маніпулятивних дій; **інтровертність (замкненість у собі) Лірика часто слугує йому маскуванням-підготовкою до маніпулятивної атаки.**

Переваги соціотипу «Лірик»: яскраво виражений оптиміст, захоплюється всім неординарним, підтримує все нове та оригінальне; притаманне вміння точно та своєчасно відчувати настрої у суспільстві, точки кризових ситуацій, моменти, які є оптимально сприятливими для активної дії. Лірик сильний політичний маніпулятор: у спілкуванні дипломатичний, доброзичливий, тактовний, скромний, терпимий до людських слабкостей; виконує роль миротворця у конфліктних ситуаціях; володіє тонким почуттям гумору та гнучкий у своїх діях, швидко прив'язується до людей, доброзичливий та вмє співпереживати, морально підтримувати, справляє гарне враження, створює враження дуже делікатної та витонченої людини, знавця та поціновувача мистецтва, чим вміло користується у політичних маніпуляціях.

II. Загальна характеристика групи «Маніпуляторів-прагматиків»: високий ступінь схильності та здатності до маніпулятивної дії; певна відстороненість від випадкових (інтуїтивних) рішень, сумнівної гри; максимальне прораховування дії; потенційна схильність до здійснення незначних порушень законів і правил заради досягнення

бажаного результату; приховане стимулювання процесу створення ситуації, сприятливої для маніпулятивної дії. **Дві підгрупи соціотипу маніпуляторів-прагматиків: Вольові сенсорики (Організатор та Лідер):** потяг до активної дії, експансія, бажання контролювати простір, вольові якості, впертість тощо. **Сенсорики відчуттів: (Майстер і Посередник):** менш енергійні, схильні до гармонії просторових форм, відчуття зручності та комфорту.

«Мішені» як психічні структури, на які здійснюється вплив: а) пріоритетні (воля, відчуття, сприймання); б) бажані (увага, емоції, почуття, темперамент, характер, національна ментальність); в) другорядні (мислення, пам'ять, уява).

Методи маніпуляторів-прагматиків: а) пріоритетний – психологічний тиск; б) комфортний – психологічна атака; в) нейтральний – психологічна маніпуляція; г) небажаний – психологічне програмування.

Стратегіями, які застосовують маніпулятори-прагматики:

1. «Взяти в облогу Вей, щоб врятувати Чжао (цілеспрямований удар у найвразливіше місце супротивника).
2. Зажадати проходу, щоб напасти на Го (підступне чітко прораховане та сплановане спокушання супротивника певною знаковою для нього метою, щоб за його допомогою розв'язати власні проблеми).
3. Для вигляду ремонтувати дерев'яні містки, таємно виступити в Ченьцян (здійснення певних кроків, які є прикриттям, відволікаючим фактором напряму головного удару).
4. Позичити труп, щоб повернути собі життя (прихована підміна (маскування) реального стану речей з метою отримання конкретного маніпулятивного результату).
5. Змусити тигра покинути гору (створення для супротивника несприятливих умов).
6. Кинути цеглину, щоб дістати яшму (отримання за допомогою незначних витрат необхідної прихильності або виграшу).
7. Щоб схопити розбійників, спершу слід схопити ватажка (зосередження головного удару чи дії на визначальній ланці).
8. Дружити з далеким і воювати з ближнім (націленість на компроміс із другорядним ворогом для перемоги над основним).
9. Повернений шпигун (поширення дезінформації: послідовне та наполегливе намагання отримати загальну перемогу над опонентом шляхом накопичення окремих дрібних перемог чи здобутків).

Переваги соціотипу «Організатор»: здатність до максимально адекватного, реалістичного оцінювання ситуації та побудови стратегічних планів; до потужного сенсорного сприйняття реальності; до потужного логічного аналізу; притаманна блискавична реакція на будь-який зовнішній виклик; людина волева та рішуча. Сутність Організатора полягає в тому, що у діях він завжди ініціативний, активний та енергійний, ніколи його не лякають складні проблеми чи плани: це, навпаки, підвищує його життєвий тонус. Організатор – людина з високим рівнем працездатності, мобілізованості, мобільності, особливо, за критичних ситуацій; хороші комунікатори, розуміються на людях, їх ділових якостях; уміють створювати про себе позитивну думку, справляти яскраве враження словом і справою.

Недоліки соціотипу «Організатор»: бурхлива енергія провокує його агресивну поведінку та стимулює надмірну запальність та високий рівень конфліктності. Надлишок енергії позначається на способах досягнення поставленої мети; при розв'язанні проблем віддає перевагу силовим діям, часто здійснює необачні вчинки, що супроводжуються спалахами гніву; він звик керувати всіма, але не визнає наказового тону стосовно себе. Налагодженню ефективного контакту з іншими Організатору перешкоджають його самозакоханість, недовірливість та мстивість, а також невміння зрозуміти емоції співрозмовників та спокійно висловлювати свої думки іншій людині; притаманні

необґрунтована впертість і непоступливість у поглядах, нетерпимість до чужих промахів і помилок, прямолінійність висловлювань, суджень, вчинків, які нерідко зумовлюють виникнення конфліктних ситуацій. Систематичне перенапруження в активних діях і конфліктах призводять до поганого настрою, що впливає на амплітуду коливань працездатності – від спадів до піднесення; схильність до депресії після енергійної діяльності. Звужують можливості Організатора як політичного маніпулятора: погана розвинена уява, нездатність та несхильність до фантазування, певний консерватизм, жорстка орієнтація на досягнення бажаного конкретного результату. **Разом з тим, Організатор як соціотип володіє значним маніпулятивним потенціалом: сенсорика, яка є основним програмним елементом цього типу, дає змогу чітко сприймати та оцінювати об'єктивну реальність, а логіка – прорахувати те, що не вдалось помітити та відчувати. Організатор вміє чітко визначатимету, прагматично обирати форми та методи її досягнення; він є екстравертом, тому здатний серйозно впливати як на окрему людину, так і на значну групу та масу людей.**

Переваги соціотипу «Майстер»: одна з найхарактерніших позитивних рис цього соціотипу – це вміння виділяти не лише головне, а й деталі. Майстер виважено ставиться до розв'язання всіх проблем; завжди схильний надавати перевагу надійності, визначеності, розрахунку, не ризикує. Цей соціотип є винахідливим й на роботі, й у побуті; вміє й любить здійснювати розумні й корисні вчинки; самостійно долає власні проблеми. Дотримується принципів колегіальності в управлінні; рідко вдається до вольового тиску, віддає перевагу таким факторам як зацікавлення, моральне та матеріальне стимулювання. Майстер – це природне відчуття гармонії, краси, тонкий смак при формуванні зовнішнього іміджу, це поміркованість у всьому та гармонія, це людина творча, схильна до зміни вражень. Майстер – послідовна і віддана у стосунках, стримана та скромна людина. За потреби, цей соціотип може бути безкомпромісною в обстоюванні власної позиції. **Майстра відрізняє від інших типів високий рівень надійності, обов'язковості, пунктуальності; не пасує перед труднощами, критичними ситуаціями, розпочату справу доводить до кінця.**

Недоліки соціотипу «Майстер»: не вміє бачити стратегічні перспективи; схильний до скептицизму та інертності; недовірко ставиться до нових ідей. Поєднання самолюбивості з невмінням адекватно оцінювати настрої та емоційні стани людей ускладнює йому комунікаційний процес; не схильний до самоаналізу, адже сумнівається у власних здібностях, що робить його легкою жертвою маніпуляторів. Майстер дуже вразливий, його відрізняє високий рівень залежності поведінки від настрою; він не вміє контролювати свої емоції, що у спілкуванні з іншими часто призводить до конфліктів (а це є причиною того, що Майстер часто замикається в собі; він є інтроверт, а тому, усамітнівшись, як логік, аналізує, уточнює та з'ясовує для себе те, що не вдалося зробити через сенсорне сприйняття зовнішнього світу). **У критичних ситуаціях Майстер не пасує перед труднощами і викликами, але буває занадто емоційним, що може негативно позначитися на результаті. Майстер як політичний маніпулятор може бути небезпечним, коли він, незважаючи на притаманні йому вагання, все прорахує й прийме несподіване рішення саме тоді, коли від нього ніхто не очікує активних дій.**

Переваги соціотипу «Лідер»: властиві реалістичність і прагматизм, вміє ставити масштабні цілі та досягати їх. Лідер – це високий ступінь життєвої активності, впевненість у собі, сміливість, рішучість, воля, життєрадісність. Лідер володіє даром тонко відчувати та оцінювати ситуацію, розуміє емоційний стан і настрої партнера по спілкуванню; цей соціотип легко налагоджує контакт і досягає бажаного результату. Йому це вдається за допомогою дипломатичності, динамічності, рішучості та активності. У будь-якій ситуації Лідер точно і об'єктивно визначає реальний баланс сил у будь-якій ситуації. Він ніколи не

відкладає проблеми у «довгий ящик», а намагається швидко та радикально їх розв'язати. За будь-яких обставин цей соціотип намагається «зберегти обличчя». При формуванні власного іміджу Лідер робить акцент на естетиці, вишуканості, смаку та різноманітності зовнішнього вигляду.

Недоліки соціотипу «Лідер»: надзвичайно енергійний, а тому його дії часто випереджають думку, тобто активність домінує над прагматизмом; неорганізований, схильний до хаотичних дій, а тому часто доводиться обґрунтовувати «правильність» своїх дій «заднім числом». Така поведінка Лідера значною мірою зумовлена завищеною самооцінкою. Неодноразове перебування Лідера у скрутному становищі через власні непродумані дії, зумовило появу таких рис: консервативність, недовіра до всього нового, вагання при прийнятті важливих рішень, схильність до стереотипної поведінки. Лідер демонстративно вимагає визнання. Для підтвердження правильності власних дій, Лідер постійно потребує позитивної оцінки оточення результатів його діяльності, а в разі поразки – співчуття. Критику сприймає болісно і хворобливо. Під час прийняття важливих рішень все робить по-своєму, незважаючи на поради, зауваження інших. Тонко відчуваючи комунікативних партнерів, Лідер цим спекулює, переходить межу: це проявляється у брутальній безцеремонності, бурхливій, неадекватній реакції, надмірній емоційності. Водночас його вміння і характеру недостатньо для адекватної оцінки та пристосування до вольових і незалежних людей (їх він «просто не розуміє»). За умов паузи в активній діяльності та відсутності серйозної мети, Лідер впадає в апатію, його життєвий тонус різко знижується. Поєднання сенсорики та етики є одночасно перевагою (він тонко відчуває та враховує настрої тих, кого потрібно очолити та вести) і недоліком (часто бажання бути попереду засліплює Лідера і його сенсорі здібності адекватно оцінюват реальність відступають) цього соціотипу як потенційного політичного маніпулятора.

Лідер є екстравертом і має широкі можливості впливу як на окрему людину, так і на групу чи масу.

Переваги соціотипу «Посередник»: блискучий комунікатор, співрозмовник і дипломат, здатний позитивно емоційно впливати на людей. Посередник – доброзичливий, оптимістичний, дотепний, з почуттям гумору, миролюбний та незлопам'ятний соціотип. Володіє тонким природним естетичним смаком, почуттям міри, прагне до гармонії в усіх сферах життя; має унікальну здатність у всьому знаходити задоволення (навіть у гармонії звуків, фарб, пахощів тощо).

Недоліки соціотипу «Посередник»: дуже вразлива людина; схильна приховувати власне реальне емоційне життя; відчувається незручно в незнайомій обстановці, не вміє спілкуватися з неприємним співбесідником. Його рейтинг знижують невміння критикувати, конкурувати в режимі відкритого протистояння (разом з тим, на неофіційному рівні Посередник може з успіхом вирішити питання); цей соціотип хворобливо сприймає критику на свою адресу, не бажає визнавати свої невдачі. Не вміє діяти виважено, прагматично та раціонально, у нього відсутня ділова логіка. Цей соціотип відрізняється неорганізованістю, незібраністю, різкими перепадами у діловій активності; погане відчуття часу, невміння дотримуватися домовленостей, певних термінів. Відрізняє цей соціотип небажання виконувати марудну роботу, особливо, якщо вона не до душі; низький рівень здатності виявляти волю та наполегливість, обстоювати інтереси справи. Разом з тим, Посередник є сильним комунікатором, а отже, і потужним потенційним маніпулятором. Як інтроверт, Посередник не може ефектно та ефективно впливати на маси людей, разом з тим, завдяки здатності до мрійливості, творчості, нестандартних дій, цей соціотип є потенційно потужним політичним маніпулятором.

III. Загальна характеристика групи «Маніпуляторів-законників (бюрократи)»: схильність та здатність до маніпулятивної дії поміркована; вдаються до маніпуляції лише тоді, коли вже не діють затвержені правила та канони, або з'являється бажання використати їх у своїх інтересах. Уникають будь-яких випадковостей, зумовлених не прогнозованою маніпулятивною грою; ігнорують прагматичний результат заради ствердження власної правоти; імітують дотримання правил, законів та ритуалів; максимально використовують для маніпулятивної дії ситуацію, що склалася. **Дві підгрупи соціотипу маніпуляторів-законників (бюрократи):** підгрупа ділових логіків (Адміністратор, Інспектор) з чітко визначеною (вираженою) поведінкою; підгрупа структурних логіків (Підприємець, Аналітик), схильних до створення абстрактних структур, систем, наукових теорій.

«Мішені» як психічні структури, на які здійснюється вплив: а) пріоритетні (мислення, відчуття, увага); б) бажані (сприймання, пам'ять, воля); в) другорядні (емоції та почуття, уява; темперамент та характер; національна ментальність).

Методи маніпуляторів-законників (бюрократів): а) пріоритетний – психологічна маніпуляція; б) комфортний – психологічний тиск; в) нейтральний – психологічна атака; г) небажаний – психологічне програмування.

Стратегії, які застосовують маніпулятори-законники (бюрократи):

1. «Спокійно чекати, коли ворог утомиться (вмотування супротивника демонструванням удаваної сили, дотримання паузи).
2. Серед пожежі чинити грабунок (отримання вигоди з негараздів, труднощів, кризового становища опонента).
3. З протилежного берега спостерігати за пожежею (демонстративне дотримання лінії невтручання, вичікування, поки ситуація не складеться на твою користь).
4. Бити по траві, щоб злякати змію (демонстрування сили з метою непрямого застереження, залякування).
5. В усмішці ховати ніж (забезпечення домінування шляхом прикривання підступних намірів зовнішньою дружелюбністю і красивими словами).
6. Витягувати хмиз з-під вогнища (позбавлення сили опонента, його деморалізація).
7. Загрожувати софори, вказуючи на тут (досягнення маніпулятивної мети непрямим, обхідним шляхом).
8. Пересадити гостя на місце господаря (нав'язування опонентіві своїх норм та правил комунікації).
9. Ланцюги (дотримання послідовних дій, які зв'язують, паралізують опонента)».

Переваги соціотипу «Підприємець»: оптимістичність, життєрадісність- головні риси Підприємця; практицизм і романтизм- основні дії за умов екстремальних ситуацій; швидка реакція на зовнішні виклики, витривалість, високий рівень життєвої активності. Раціонально та ефективно розподіляє наявні ресурси, знаходить нестандартний варіант подолання проблеми з безнадійного становища. Будь-яку поразку вважає тимчасовою; вміє стійко пережити невдачі; завжди готовий все почати з нуля. Щирий, надійний, комунікабельний партнер у спілкуванні; порядний, обов'язковий, нездатний до хитрощів та обману, чуйний до сторонніх осіб, однак недостатньо уваги приділяє близькому оточенню. Не розуміє тих, хто шукає комфорт і задоволення, адже Підприємець гранично невибагливий.

Недоліки соціотипу «Підприємець»: висока активність, бурхлива енергія; невміння концентруватися тривалий час на чомусь одному – проєкті, задумі, дії тощо. Нетерплячість диктує систематичну, але не завжди вмотивовану зміну захоплень; рішення приймає поспішно, під впливом емоцій або на основі недостатньо проаналізованої та перевіреної інформації. Азарний соціотип, намагається досягти бажаного результату за будь-яку ціну; схильний до надмірного та часто необґрунтованого ризику. Щирий

співрозмовник, але нетактовний у стосунках, що призводить до конфліктів у спілкуванні; надзвичайно балакучий та безмежно довірливий; його гумор так само часто нетактовний й призводить до загострення ситуації. Потужним конфліктогенним каталізатором є також надмірна емоційність в обстоюванні своїх переконань. Байдужий до свого іміджу, зовнішності та здоров'я через такі риси характеру як почуття неперевершеності та самодостатності. Схильність до маніпулятивної дії. Є інтуїція (спонтанна реакція на ситуацію), але логіка (розрахунок, планування дій) переважає, що робить життя Підприємця більш прогнозованим і стабільним. **Не варто недооцінювати маніпулятивний потенціал Підприємця: він екстраверт, а тому здатний захоплювати увагу значного кола осіб, йому вдається легко переконувати людей у своїй правоті та досягати бажаного результату.**

Переваги соціотипу «Аналітик»: цілеспрямована та наполеглива людина з аналітичним мисленням, логікою, раціональністю, людина демократична та лояльна, терпима до чужих недоліків; він вміє стисло та зрозуміло пояснювати складні питання; дотримується певної дистанції під час комунікативного акту, йому притаманне тонке відчуття небезпеки; він обережний у своїх вчинках. Легко і чітко визначають ключову ланку та пріоритетну проблему, вміють зосереджувати власні ресурси на розв'язанні проблеми; Аналітик послідовний, принциповий, відповідальний, дисциплінований, вміє майстерно та раціонально розподіляти час. Аналітик не визнає командних методів управління, не сприймає вольового тиску з боку опонента, завжди зберігає незалежність у поглядах і вчинках; у побуті скромний та невибагливий.

Недоліки соціотипу «Аналітик»: цей соціотип неадекватно реагує на зовнішні виклики (не вміє швидко сконцентруватися в екстремальних ситуаціях, а тому хворобливо сприймає будь-яке порушення розміреного темпу (шаблону) життя). Слабко орієнтується в емоційних станах людини; недостатньо гнучкий у стосунках з людьми (низький рівень комунікації). Він обережний, стриманий у спілкуванні; демонстративно не бажає спілкуватися зі співрозмовником на тему, яка не належить до його інтересів; людина замкнута. Не любить займатися побутовими проблемами; має низький рівень практичності та мобільності; при формуванні власного іміджу акцентує увагу на рисах, що увиразнюють його професійність, а не індивідуальність. **Аналітик як потенційний політичний маніпулятор, інтроверт (схильність до занурення в себе, ніж до аналізу зовнішнього світу) – є серйозною загрозою, адже його ключова програмна функція – логіка, яка підпорядковує собі інтуїцію та унеможливорює порушення логічно вибудованих схем чи планів.**

Переваги соціотипу «Адміністратор»: найхарактерніша риса соціотипу – яскраво виражена практична спрямованість мислення та поведінки; він завжди спокійно та адекватно реагує на будь-який зовнішній виклик; дії логічні, раціональні, економні; завжди обирає поміркованість, є оптимістом, схильний апелювати до фактів, а не емоцій; людина коректна, стримана, ввічлива, вихована. Адміністратор – талановитий управлінець: точний та ґрунтовний за словами та діями, поінформований, компетентний, пунктуальний, добросовісний, дисциплінований, акуратний, логічний, об'єктивний при прийнятті рішень. У соціотипа розвинені почуття обов'язку та вміння підтримувати працездатність у будь-якому настрої. Адміністратор – хороший комунікатор, тверезо оцінює емоційний стан співрозмовників, їхній інтелектуальний потенціал; вміє чітко побудувати стратегію комунікативного контакту, справити гарне враження, захопити увагу, досягнути бажаного результату.

Недоліки соціотипу «Адміністратор»: йому інколи важко сприймати та прагматично прорахувати величезний потік інформації, який за сучасних умов зростає в геометричній

прогресії. Часто переживає відчуття невизначеності, нестабільності, дискомфорту. Такі обставини є причиною його впертості, консерватизму у смаках і звичках. Адміністратор хворобливо сприймає будь-яку критику на свою адресу. У конфліктних ситуаціях цей соціотип надмірно емоційний та непоступливий, схильний до несподіваних виявів різкості та нетерпимості. У спілкуванні буває прямолінійним, не вміє і не вважає за потрібне публічно хвалити когось. Завдяки сенсориці ці, Адміністратор краще орієнтується у ситуації. Разом з тим, поєднання логіки та сенсорики суттєво знижує бажання Адміністратора до маніпулятивної дії (якщо все можна чітко прорахувати і перевірити розрахунки на своїх відчуттях, то навіщо вдаватися до маніпуляцій?). **Козирем Адміністратора є бездоганна логіка, завдяки якій він послідовно та чітко прораховує ситуацію та використовує маніпулятивні методи та прийоми. Адміністратор – екстраверт, а тому – потенційно сильний маніпулятор, який ефектно та ефективно впливає на значні маси людей.**

Переваги соціотипу «Інспектор»: схильний до максимального впорядкування життя: постійне намагання систематизувати все, що його оточує; спроба все класифікувати; встановити ієрархії та закони; дуже економний та раціональний. Цей соціотип добросовісний, відповідальний, акуратний, старанний, працелюбний, послідовний, цілеспрямований та всі справи доводить до логічного завершення. Кінцева мета Інспектора – встановлення цілковитого контролю за всіма процесами, що відбуваються навколо. Інспектор має гарні організаторські здібності, волю, витривалий і працездатний, точний і конкретний у всіх справах, реалістичний при прийнятті рішень; відсутня спонтанність у поведінці. У всіх справах Інспектор діє як добре налагоджений механізм, як математична формула. Ставлення Інспектора до людей визначають результати їхньої роботи, а не особисті симпатії. Він постійно акцентує увагу на власній нетерпимості до незібраності і недисциплінованості.

Недоліки соціотипу «Інспектор»: погане стратегічне мислення: цей соціотип не здатний до створення логічного ланцюжка з тактичних кроків, не може адекватно прорахувати та передбачити можливий результат реалізації всієї стратегії. Інспектор панічно побоюється змін і будь-якої нестабільності, недовірливо ставиться до нових ідей. Схильність до бюрократизму, демонстративного дотримання субординації. Не розуміється на людях, не вміє враховувати їхніх індивідуальних якостей та здібностей, не розуміє відчуттів та мотивів їхньої поведінки. Цей соціотип не гнучкий у стосунках, а тому конфліктний, недовірливий і замкнений; хворобливо сприймає конкурентів і сам процес змагання та суперництва; не зважає на чужу думку, заперечення, не вміє спілкуватися з неординарними особистостями. Рівень його здатності до нестандартного мислення є низьким, а тому цей соціотип діє надмірно обережно, іноді – прямолінійно та запрограмовано. Він інтроверт: його дії дуже нагадують дії Аналітика як потенційного маніпулятора, з різницею - у Аналітика ключова програмна функція – логіка - підпорядковує собі інтуїцію, а у Інспектора логіка підпорядковує сенсоріку (а це означає, що Інспектор позбавлений, як правило, достовірної інформації про зовнішній світ, оскільки перевагу віддає логічним розрахункам; він позбавлений розвиненої уяви, консервативний, схильний до стандартних дій). **Не варто скептично ставитися до можливостей Інспектора як маніпулятора: у сфері застосування логічних маніпулятивних прийомів він за будь-яких обставин належить до четвірки найкращих; його замкненість дає змогу спокійно, виважено, послідовно обмірковувати та визначити завдання та ресурси маніпулятивної дії, зберегти свої плани у таємниці до останнього моменту.**

IV. Загальна характеристика групи «Ситуативні маніпулятори»:

Ступінь схильності та здатності до маніпулятивної дії низький: маніпуляція є хворобливою реакцією на зовнішній виклик; акцією, яка не приносить задоволення, суперечить переконанням і поглядам представникам цього соціотипу; вдаються до маніпуляцій або підсвідомо, або у разі загрози. **Особливості групи «Ситуативні маніпулятори»:** відмова від використання активної маніпулятивної гри у спілкуванні; домінування моральності над прагматизмом при оцінюванні конкретних результатів дії; демонстративне дотримання правил, законів та ритуалів; схильність до уникання ситуації, у якій можлива маніпулятивна дія.

Дві підгрупи соціотипу «Ситуативні маніпулятори»: **Етики емоцій (Наставник та Комуникатор)**, яким притаманна відкрита та бурхлива емоційна дія, безпосередня емоційна реакція; **Етики стосунків (Гуманіст та Охоронець)** – найважливіше – це питання гармонії людських відносин, етичних норм.

«Мішені» як психічні структури, на які здійснюється вплив: а) пріоритетні (емоції, почуття, відчуття, сприймання); б) бажані (увага, уява, темперамент, характер, національна ментальність); в) другорядні (мислення, воля, пам'ять).

Методи ситуативних маніпуляторів: а) пріоритетний – психологічне програмування; б) комфортний – психологічне маніпулювання; в) нейтральний – психологічний тиск; г) небажаний – психологічна атака.

Стратегіями, які застосовують Ситуативні маніпулятори:

1. «Пожертвувати сливовим деревом, щоб врятувати персикове (використання обманного маневру, який дає змогу пожертвувати собою, щоб врятувати іншого, або пожертвувати іншим, щоб врятуватися самому).
2. Відвести вівцю, яка потрапила під руку (використання для маніпулятивної дії сприятливого, зручного моменту).
3. Якщо хочеш схопити, спочатку дай відійти (відсутність протидії, вміння взяти тайм-аут у критичній ситуації).
4. Золота цикада скидає луску (схильність до мімікрії та наслідування хамелеона для втечі від загрози чи реальності).
5. Замкнути ворота, щоб схопити злодія (схильність до пасивної протидії реальній загрозі, використання мовчання як способу активного нападу).
6. На сухому дереві розвісити квіти (імітування показної сили – власної, своїх прибічників і патронів).
7. Порожнє місто (пасивне демонстрування показної безпеки для опонента з глибоко прихованим натяком на загрозу).
8. Завдати собі каліцтва (демонстрування слабкості, щоб увійти в довіру).
9. Втеча – найкращий прийом (вичікування, дотримання дистанції у критичній ситуації; намагання відступити, «зберігши обличчя», чи змітувати відступ, щоб не вступати у жорстку конфронтацію).

Переваги соціотипу «Наставник»: органічно поєднуються певний романтизм у відчуттях і передбачливість з далекоглядністю. Характерні риси: артистичність, красномовність, емоційність; уміння переконувати людей, здатність впливати на них; старанні та відповідальні у роботі, пунктуальні, вміють розподіляти час, здатні концентруватися та мобілізуватися за екстремальних ситуацій. Наставники – яскраві індивідуальності, вміють обирати та підтримувати свій особливий імідж і стиль.

Недоліки соціотипу «Наставник»: інтуїти, а тому не здатні до об'єктивного оцінювання ситуації, особливо, у критичні моменти; часто надмірно драматизують події, важко переживають невизначеність, сумніваються при прийнятті важливих рішень; нерівноважені, їхня поведінка залежить від настрою. Монотонна робота різко знижує життєвий тонус Наставника. Цей соціотип недовірливий, непередбачуваний, самозакоханий, вразливий, категоричний та простий, не сприймає компромісів, схильний до радикальних дій і вчинків, відсутня демократичність, не вміє стримувати емоцій; не

вміє адекватно сприймати критику. Представники соціотипу, як правило, не змінюють своїх думок і звичок, навіть коли розуміють, що вони неправильні та шкідливі; хворобливо та болісно переживають невдачі, у ці моменти потребують моральної підтримки. Імідж Наставника: або шокуюче екстравагантний, або демонстративно недбалий. Цей соціотип є етико-інтуїтивним екстравертом: програмний елемент - етика, яка блокує певною мірою схильність до лицемірства та обману; інтуїція є спонукальною силою для маніпулятивної дії; допомагає емоційність як потужний маніпулятивний ресурс. Як екстраверт – цей соціотип відкритий для світу. Етика тримає його у лещатах моральних канонів і законів, але у критичні моменти він все рівно здатний до активних і непрогнозованих маніпулятивних дій, особливо, коли переконаний, що обстоює правду, робить це на користь іншим людям.

Переваги соціотипу «Гуманіст»: основа дій, поведінки, думок цього соціотипу – дотримання принципів гуманізму та справедливості. Гуманіст прагне до самовдосконалення, схильний до раціональності; намагається визначити для себе пріоритети, виділити головне (не завжди йому це вдається. Цей соціотип добре орієнтується в людських взаєминах, чуйний, уважний, щирий, самовідданий у ставленні до близького оточення; скромний і стриманий у стосунках. Йому вдається легко і швидко налагодити комунікаційний контакт. Гуманіст – працелюбний, пунктуальний, завжди демонструє свою відповідальність, глибоке почуття обов'язку; у будь-якій справі виявляє ретельність, ґрунтовність; вміє планувати та розподіляти свій час. При створенні власного іміджу Гуманіст орієнтується на певний етичний ідеал, сформований ще в юнацькі роки.

Недоліки соціотипу «Гуманіст»: невпевненість у собі; емоційна вразливість – основні риси характеру Гуманіста. Це зумовлює мало ініціативність та інертність у поведінці, нерішучість в екстремальних ситуаціях. Почуваються некомфортно у процесі спілкування, сором'язливі, схильні до неадекватних реакцій (як сильних, так і слабких). Гуманіст завжди демонструє намагання уникнути конфліктів та суперечок. Максималізм у поглядах часто провокує комунікативні протистояння. Гуманіст надмірно довірливий, у нього відсутні організаторські здібності; він не вміє повноцінно обстоювати свою позицію; проявляє схильність до надмірної концентрації уваги на певному предметі чи явищі; не вміє переносити самотність, емоційно розряджатися; втома від себе самого, зумовлена відчуттям особистої провини за всі вади поведінки та недоліки інших людей, може призвести до розладу нервової системи. Етика значною мірою обмежує схильність і здатність Гуманіста до маніпулятивної дії. Гуманіст за своєю природою інтуїт, а це робить його потенційно маніпулятором. Якості інтроверта ще більше ослаблюють Гуманіста як маніпулятора: він не вміє швидко реагувати на зовнішні виклики, схильний до обмеження комунікативних контактів. **Зовнішня м'якість Гуманіста – це іноді оманливий фантом: за здійснення на нього зовнішнього тиску або порушення моральних норм, він здатний на активний та рішучий опір, завзято та ефективно використовувати при цьому арсенал маніпулятивних прийомів.**

Переваги соціотипу «Комунікатор»: представники цього соціотипу надзвичайно активні в побуті й на роботі; тяжіють до порядку, послідовності, стабільності, наполегливі та рішучі в діях, особливо, за екстремальних умов. Вони життєрадісні, оптимістичні, невимушені у спілкуванні, приваблюють людей. Привабливому іміджу Комунікатора сприяє їх незлопам'ятність, вміння обстоювати власні інтереси та інтереси інших, здатність приходити на допомогу, не розраховуючи на позитивну оцінку чи послугу у відповідь. Комунікатори мають вроджений естетичний смак, тонке відчуття гармонії.

Недоліки соціотипу «Комунікатор»: характерні ідеалізм, романтизм, нездатність віднайти причинно-наслідкові зв'язки, передбачити результати власних дій. Уміє створити теплу атмосферу. Схильний до накопичення негативних емоцій, різких реакцій у неочікуваний момент, не здатний до налагодження комунікаційного контакту зі співбесідниками, які не виявляють чіткої позиції щодо нього. Комунікатор надмірно емоційний, балакучий, прискіпливий (особливо, у дрібницях), не вміє сприймати критику; болісно переживає перебування на самоті. У діловій сфері Комунікатори легковірні, не розбіраються в людях, не вміють оцінювати ситуацію і приймати рішення; слабо орієнтуються в часі, схильні до невиправданих ризиків, нездатні правильно розподіляти власні сили. **Поєднання етики та сенсорики у мисленні Комунікатора блокує його здатність до маніпулятивної дії. Етика (моральні норми, правила, канони, закони поведінки) встановлює своєрідне табу на будь-які вияви хитрощів. Він впевнений, що всього можна добитися чесно. Комунікатор – екстраверт: легко налагоджує контакт; у разі потреби, він здатний перебороти свій характер та етичні бар'єри, що буває рідко. Ситуативна маніпулятивна дія, на яку здатен цей соціотип, не буде інтенсивною та тривалою.**

Переваги соціотипу «Охоронець»: схильність до порядку, якого він вимагає від оточення за будь-яких обставин. Властива здатність відчувати настрої людей, мотиви їхньої поведінки; він надійний у справах і стосунках; послідовно дотримується етичних норм, поважає моральні цінності та традиції співрозмовника. Завжди знаходить спільну мову з іншими людьми. Як працівник Охоронець є принциповим, пунктуальним, обов'язковим, акуратним, працелюбним, схильним до економії у практичних діях; у побуті – дбайлива, чесна, добросовісна людина. **У критичних ситуаціях – виявляє здатність до активних і рішучих дій, демонструє вимогливість до себе й оточення.**

Недоліки соціотипу «Охоронець»: не вміють чітко і однозначно виділити головне при виборі пріоритетної мети, дії тощо. Через невпевненість у собі та своїх здібностях вони не здатні швидко, без вагань та адекватно до ситуації приймати рішення; консервативні у діях і поглядах, схильні до надмірної критичності та моралізаторства. Багато втрачають Охоронці як соціотип через свою настороженість, недовірливість, нетерплячість, самозакоханість, високий ступінь образливості (критику на свою адресу сприймають неадекватно); схильні до шаблонної, чітко визначеної моделі спілкування. Охоронець має слабкий маніпулятивний потенціал: етика вводить в моральні рамки його поведінку, сенсорика дає змогу комфортно почуватися в середовищі без застосування обману і хитрощів; інтровертність Охоронця суттєво звужує коло людей, на яких міг би поширити свій вплив цей соціотип. **Разом з тим, Охоронець володіє хорошими комунікативними здібностями, що за певних обставин можуть стати підґрунтям для маніпулятивної дії. Він вміє само захиститися – це його адекватна відповідь на зовнішній виклик.**

Тема 3. Мішені та об'єкти політичного маніпулювання: класифікація мішеней, об'єкти, методи та прийоми політичного маніпулювання, механізми психічного відображення та регулювання.

Мішені політичного маніпулювання – психічні структури, на які здійснюється вплив з боку ініціатора дії і які змінюються відповідно до її мети. Мішені як **групи політичного маніпулювання:** 1. Мішені, що ґрунтуються на механізмах психічного відображення – відчуття, сприймання, мислення, пам'ять тощо. 2. Мішені, які ґрунтуються на механізмах психічного регулювання – увага, емоції, почуття, уява, воля, темперамент, характер, ментальність тощо. 3. Штучні мішені, які створюються маніпулятором для досягнення поставлених цілей. Особливості та спільне мішеней: нестандартні дії, індивідуальні

підходи; взаємопов'язані дії – підтримка та використання всього, що цілком самостійно, органічно і спонтанно сприяє реалізації маніпулятивних планів; різка протидія, блокування, нейтралізація того, що перешкоджає реалізації маніпулятивних задумів; стимулювання (бажано непомітно) появи додаткових штучних факторів впливу.

Мішені як механізми психічного відображення: відчуття, сприймання, мислення, пам'ять.

I. Відчуття – своєрідний фундамент пізнавальної діяльності людини своєрідне віддзеркалення властивостей предметів навколишнього світу під час їх безпосередньої дії на органи чуття. **Контактні відчуття** – дотикові, смакові, больові. **Дистантні відчуття** – зорові, слухові, нюхові. **Загальні властивості відчуттів - якість** (особливість, якою одне відчуття відрізняється від інших тощо); **інтенсивність** (кількісна характеристика відчуттів, що залежить від сили дії подразника тощо); **тривалість** (своєрідний сумарний інтегратор якості, інтенсивності відчуттів та часу дії подразника); **адаптація** (здатність аналізаторів пристосовувати рівень своєї чутливості до інтенсивного подразника); **сенсibiliзація** (збільшення чутливості до подразника); **інертність** (здатність аналізаторів якийсь час після дії подразника зберігати відчуття). **Характерні ознаки та особливості феномену Відчуттів:** 1. Подвійна обумовленість (взаємозв'язок об'єктивного (відчуття формуються під впливом потреб людини, які визначають її ставлення до об'єкта емоцій) і суб'єктивного (відчуття зумовлені здатністю людини відобразити і зрозуміти певні властивості об'єкта емоцій). 2. Полярність (прості переживання – задоволення або незадоволення; складні відчуття – любов-ненависть, радість-горе тощо). 3. Інтегральність (моментальна інтеграція всіх функцій організму як абсолютний сигнал для мобілізації на корисну чи шкідливу дію на організм і для організму). 4. Вплив на життєдіяльність організму (відчуття позначаються на діяльності внутрішніх органів людини: кровообіг, дихання, травлення, залоз внутрішньої і зовнішньої секреції; серце вражається страхом; печінка – гнівом; шлунок – апатією і пригніченим станом тощо). 5. Історична і соціальна обумовленість (відчуття у різних народів виявляються не однаково; різні вони й в різні історичні періоди; схожі події і факти викликають неоднакове ставлення людей, які жили в різний час). 6. Існування типових моделей перебігу відчуттів (існує короткочасне переживання, що охоплює етапи виникнення – наростання – кульмінації – згасання; тривале відчуття – основа серйозних переживань). **Стратегія і тактика маніпулятора, який використовує феномен Відчуттів:**

- пов'язування з політичним фактором – ідеєю, лідером, політичною організацією тощо – залежно від замовлення, комплексу приємних чи неприємних відчуттів – кольорів, образів, звуків тощо;
- формування такої формули інтенсивності та тривалості дії цього комплексу, за якої його вплив досягав би порогового рівня;
- підлаштовування під смаки, потреби та схильності об'єкта маніпулювання з метою подальшого впливу на логічний ланцюжок «відчуття-враження-образ»;
- стимулювання уваги до потрібного об'єкта, тобто схильності вдивлятися, вслуховуватися з метою досягнення ефекту сенсibiliзації;
- своєчасна зміна подразників при адаптації окремої людини чи електорату загалом;
- використання інертності відчуттів шляхом формування на їх основі ностальгічних настроїв.

II. Сприймання – психічний процес відображення в мозку людини предметів та явищ об'єктивної дійсності під час безпосередньої дії на органи чуття. **На основі сприймання не лише створюється модель цілісної картини світ, а й органічно поєднуються всі психічні процеси особистості: увага** як визначення об'єкта життєво важливим; **мислення** як усвідомлення об'єкта, його сприймання; **почуття** як виявлення до нього свого ставлення; **пам'ять** як занотування у мозку інформації про важливість цього об'єкту; **воля** як формування психологічного підґрунтя для свідомої дії. **Три групи**

сприймання: за сенсорними особливостями (зорові, слухові, нюхові, дотикові, смакові, кінетичні, больові та інші); **за відношенням до психічного життя** (інтелектуальні, емоційні, естетичні); **за складністю опрацювання інформації** (сприймання простору, руху, часу). **Властивості Сприймання:** предметність і цілісність (внутрішній органічний взаємозв'язок частин і цілого в образі); константність (постійність, незмінність образу незалежно від умов сприйняття); узагальненість (чітке ранжування сприйнятих образів, зарахування їх до певного класу об'єктів, що має свою назву); осмисленість (спроба за допомогою мислення зрозуміти суть предмета, дії, процесу). **Стратегія і тактика маніпулятора, який використовує феномен Сприймання:**

- спотворення сприйняття дійсності на основі штучного «висмикування» тексту з контексту; підбору такого контексту, в якому певна інформація, дія змінюють свій початковий сенс;
- використання тиску анонімних авторитетів;
- зацікавлення людини, враховуючи вибірковість сприйняття, необхідною для маніпулювання інформацією, подаючи її як таку, що відповідає потребам та інтересам об'єкта маніпулювання;
- стимулювання в об'єкта маніпулювання, спекулюючи на таких властивостях сприймання, як предметність та константність, неадекватного, синкретичного сприймання, якому властиві не розчленованість, злитість об'єкта сприймання;
- використання апперцепції (до сприйняття) – залежності сприйняття від попереднього індивідуального досвіду людини, її знань, інтересів, актуальних для неї потреб (створення умов, за яких об'єкт маніпулювання зміг би побачити в гаслах, лідерах та партіях саме те, що він хоче побачити);
- блокування зворотного зв'язку в процесі формування адекватної картини світу на основі відчуттів з метою унеможливлення перевірки людиною на власній практиці достовірності та правдивості нав'язаних маніпулятором уявлень про навколишню дійсність.

III. Мислення – опосередковане та узагальнене відображення людиною дійсності під час або внаслідок її аналізу і синтезу. **Процес мислення має суспільну природу: людина спирається на досвід у кожному акті пізнання дійсності.** Мислення як процес відбувається у двох формах: 1. Формування й засвоєння понять. 2. Розв'язання проблем.

Операції, за допомогою яких здійснюється розумовий процес:

а) порівняння – встановлення схожості та відмінності об'єктів і явищ; б) аналіз – уявне розчленування цілісної структури об'єкта на елементи, виокремлення в ньому частин, аспектів, ознак, властивостей; в) синтез – уявне обладнання елементів у цілісну структуру; г) абстрагування – ігнорування другорядних аспектів предмета з метою виокремлення головних; д) узагальнення – об'єднання предметів, явищ у групи за істотними ознаками, виокремленими у процесі абстрагування.

Стратегія і тактика маніпулятора, який використовує феномен Мислення:

- формування необхідної картини дійсності шляхом активного використання алгоритмів логічного мислення – гри на зіставленні, оперуванні аналогіями та асоціаціями, акцентуванні уваги на причинно-наслідкових зв'язках;
- зомбування мислення громадян з метою нейтралізації його самостійності та критичності;
- замовчування або навіть дискредитація новизни ідей протидіючої політичної сили з метою гальмування процесу їх осмислення громадськістю і недопущення кардинальної зміни співвідношення сил на політичній арені;
- оприлюднення і рекламування потрібного для маніпулювання аналізу політичних подій (при цьому завжди спираються на різні «опитування», «людей на Майдані» в режимі он-лайн тощо);
- формування через публічні узагальнення «відомих» експертів позитивного ставлення громадськості до потрібних гасел, ідей, лідерів, структур;

- нав'язування громадськості думки про необхідність абстрагуватися від окремих негативних рис лідера чи політичної сили, які подаються як другорядні.

IV. Пам'ять – психічний процес, який охоплює запам'ятовування, збереження, відтворення і забування різноманітного досвіду. **Розрізняють чотири види пам'яті:** а) образна пам'ять- запам'ятовування образів, уявлень конкретних предметів, явищ, їх властивостей, запахів, звуків, смаків і відношень між ними тощо; б) словесно-логічна пам'ять – запам'ятовування думок, понять, суджень, які відображають предмети та явища в їх загальних властивостях, істотних зв'язках, відношеннях; в) рухова пам'ять – запам'ятовування та відтворення людиною певних рухів; г) емоційна пам'ять – запам'ятовування та відтворення людиною емоцій та почуттів (емоцій та предметів, що їх викликають). **Рівні (стадії) пам'яті:** **1. Миттєва пам'ять** (образ у миттєвій пам'яті не є чітко осмисленим). **2. Короткочасна пам'ять** (зберігається інформація, яку можна активно опрацьовувати й інтерпретувати). **3. Проміжна (буферна) пам'ять** (ланка між короткочасною і довгочасною пам'яттю; на цьому рівні інформація диференціюється на важливу і неважливу). **4. Довгочасна пам'ять** (відбувається аналіз, ідентифікація та остаточна диференціація інформації на дві частини – **епізодичну (автобіографічну) пам'ять** (концентрується фактаж про різні події життя); **семантичну пам'ять** (містять правила, кодекси, моделі поведінки, які відповідають суспільним нормам, панівній культурі).

Стратегія і тактика маніпулятора, який використовує феномен Пам'яті:

- закарбування в образній пам'яті максимальної кількості людей позитивного чи негативного (все залежить від замовлення) іміджу політика або політичної сили;
- створення в інформаційному просторі та суспільній свідомості позитивного чи негативного (залежно від замовлення) асоціативного ряду, який допомагає маніпуляторів ототожнювати осіб, події, явища, навішуючи їм потрібні ярлики;
- стимулювання «процесів забування» (особливо, це стосується історичної пам'яті) з метою неможливого відтворення правдивого історичного минулого й умисного спотворення поглядів, ідеалів, втрати орієнтирів;
- використання різних форм і засобів впливу на людей з метою фіксування необхідної маніпуляторів інформації, яка б швидко з проміжного та механічного рівня пам'яті перейшла на рівень довгочасної пам'яті без належного попереднього критичного мислення;
- використання провокативних ефектів, дратівливої реклами з метою своєрідного нагадування про існування певного політика чи політичної сили;
- фіксування, тиражування та періодичне нагадування «потрібних» гасел, ідей, думок;
- періодичне демонстрування певних предметів, нагадування про окремі явища, які збуджують емоційну пам'ять, створюють необхідний для маніпулятора емоційний контекст чи атмосферу;
- фіксація на основі рухової пам'яті комплексу дій, якій вже перетворився на ритуал і об'єднує, спрямовує маси у потрібне маніпуляторів русло («Будь готовий!» – «Завжди готовий!»).

Мішені як механізми психічного регулювання: увага, емоції та почуття, уява, воля, темперамент і характер, національна ментальність.

I. Увага.

Увага – форма психічної діяльності, що виявляється у спрямованості та зосередженості свідомості на значущих для особистості предметах, явищах навколишньої дійсності або

власних переживаннях. **Основні властивості зовнішньої уваги:** вибірковість, стійкість, переключення, концентрація, розподіл. **Особливість зовнішньої уваги:** її фіксований обсяг, який неможливо змінити за допомогою навчання чи тренування. **Внутрішня (інтелектуальна) увага** - це аналіз діяльності психічних процесів (сприймання, пам'яті, уяви, мисленн) та психічних переживань. **Напряму уваги залежить** від характеру зовнішніх подразників, їх новизни, інтенсивності, частоти тощо.

Стратегія і тактика маніпулятора, який використовує феномен Уваги:

- пробудження цікавості за допомогою новизни, незвичності, нестандартності, інтенсивності, повторюваності з метою максимальної зосередженості та концентрації уваги на потрібній інформації;
- досягнення стійкості уваги шляхом акцентування на важливості, актуальності та нестандартності повідомлення;
- здійснення в разі необхідності переключення уваги;
- перевантаження інформаційного потоку зайвими, другорядними фактами та матеріалами з метою відволікання уваги та блокування сприйняття людиною певної інформації.

II. Емоції та почуття.

Емоції – психічне відображення у формі безпосереднього переживання значущих для людини явищ і ситуацій. **Почуття** – переживання людиною свого ставлення до предметів і явищ дійсності, що характеризується певною сталістю.

Три рівні емоцій: психологічний (внутрішнє переживання); фізіологічний (активація процесів, які відбуваються у нервовій, ендокринній та інших системах організму); суспільний (помітна зміна поведінки під впливом комплексу емоцій). Емоції характеризуються певною якістю та полярністю: «радість-горе», «любов-ненависть», «симпатія-антипатія», активністю та інтенсивністю. **Класифікація емоційних явищ:** 1. **Афект** (найсильніша емоційна реакція людини, прямолінійна реакція на ситуацію, коли порушується саморегуляція організму, яка здійснюється ендокринною системою; ослаблюються гальмівні процеси кори великих півкуль головного мозку). 2. **Власне емоції** (реакція на події, які вже відбулися, на вірогідні або згадувані за суб'єктивною оцінкою). 3. **Настрій** (емоційний стан людини, який характеризує її життєвий тонус і визначає поведінку людини). 4. **Стрес** (дезорганізована, як правило, поведінка людини, спричинена несподіваними і напруженими обставинами, супроводжується неадекватними емоціями тощо). 5. **Фрустрація** (психічний стан, що виникає в ситуації розчарування; види фрустрації: агресивність, діяльність за інерцією, депресивні стани, які супроводжуються невпевненістю, безсиллям, відчаєм). **Пристрасті** – це найсильніші і найтриваліші почуття людини, які оволодівають людиною, виявляються у спрямуванні всіх прагнень, зосереджені їх на одній меті.

Стратегія і тактика маніпулятора, який використовує феномени Емоцій та Почуттів:

- створення необхідного емоційного фону – афекту, ейфорії, стресу тощо для спонукання до дії, вчинку, оцінки, які необхідні маніпулятору;
- підлаштування політичних подразників – гасел, ідей, лідерів тощо під потреби електорату з метою фіксації позитивної емоційної оцінки;
- стимулювання в разі потреби емоційної, а не логічної оцінки політичної ситуації, факту, лідера тощо;
- використання для досягнення своїх цілей ефекту емоційного взаємозараження, тобто передавання емоційного стану на психофізіологічному рівні контакту між людьми.

III. Уява

Уява – процес створення людиною на основі попереднього досвіду образів об'єктів, яких вона безпосередньо ніколи не сприймала; каталізatori уяви- інтереси, потреби, світоглядні особливості кожної людини, дефіцит інформації, необхідність прогнозування майбутнього у проблемних ситуаціях; уява може виходити за межі реальності, разом з тим, завжди ґрунтується на реальному досвіді об'єкта; уяві притаманні: а) панорамність (вихід за межі невиразного і несвідомого сприйняття); б) «випадання» абсолютних величин (незбереження однорідних елементів, порушення відтворення абсолютних розмірів); тяжіння до схематизації образу; в) абстрагування (утворення образу шляхом уявного виокремлення найзагальніших властивостей предметів та зв'язку між ними); г) схильність до узагальнень. **Функції уяви:** образно відображає дійсність; регулює пізнавальні процеси і стани людини; сприяє формуванню внутрішнього плану дій. **Основні способи формування нових образів:** а) **аґлюнація** – синтезування образу шляхом поєднання якостей, властивостей або частин різних об'єктів; б) **аналогія** – проектування нового образу на основі існуючого об'єкта; в) **акцентування** - перебільшення або применшення характеристик відомого об'єкта, яке дає уяві змогу змодельовати абсолютно новий образ; г) **типізація** - узагальнення характерних ознак та особливостей, притаманних значній кількості об'єктів та явищ, і створення на цьому ґрунті нових. **Уявні образи:** **фантазії** (картини, які не відповідають дійсності; **мрії** – образ бажаного майбутнього.

Стратегія і тактика маніпулятора, який використовує феномен Уяви:

- штучне формування стану невдоволення та нав'язування надуманої потреби;
- фабрикування на основі реальних потреб суспільства яскравих і бажаних мрій, перспектив та пов'язування їх практичної реалізації з певними політичними силами і лідерами;
- застосування еkleктики (безпринципне запозичення та поєднання в одне ціле різнорідних, несумісних ідей, теорій, моделей; використання і підтасовування вирваних з контексту фактів, формулювань, цитат тощо при створенні партійних документів за правилами: **ґасла мають бути чіткими і зрозумілими, а перспективи – вражаючими та привабливими;**
- постійне нагадування та тиражування у ЗМІ тези, в основі якої є ситуативно позитивна аналогія (**на зразок ґасла «Сталін – це Ленін сьогодні»**);
- наголошування та перебільшення позитивних рис «своїх» політиків і негативних якостей «чужих» з метою створення одразу двох фантомних образів;
- позиціонування політиків, котрих обслуговує політтехнолог, як «своїх хлопців», для певного сегмента електорату за рахунок двох-трьох типових рис (зачіска, марка цигарок тощо); решту за маніпулятора дуже часто домальовує уява виборців.

IV. Воля

Воля – психічний процес свідомого та цілеспрямованого регулювання людиною своєї діяльності та поведінки з метою досягнення поставлених цілей. **Основні якості волі:** а) **цілеспрямованість;** б) **ініціативність;** в) **наполегливість;** г) **самостійність;** д) **навіюваність;** є) **самовладання.**

Стратегія і тактика маніпулятора, який використовує феномен Волі:

- направлення у «потрібне» русло цілеспрямованості, ініціативності та наполегливості інших осіб (**за принципом «хто нам заважає – той нам допоможе»**);
- блокування здатності людини критично ставитись як до власних вчинків і дій, так і до вчинків інших;

- уміння застосовувати певні прийоми та методики для того, щоб певна особа «самостійно» прийняла необхідне маніпуляторіві рішення;
- створення перманентних штучних криз, провокування надуманих конфліктів, залякування масштабними загрозами з метою паралізування у масовій свідомості вольових якостей, що може виявлятися у зниженні загальної активності, зростанні вагань та невпевненості у ситуаціях, коли енергійна діяльність необхідна;
- масштабне бомбування через ЗМІ з метою посилення навіюваності суспільства, оскільки у критичних або проблемних ситуаціях людина схильна до наслідування і діє за шаблонами і стереотипами («так, як усі»);
- стимулювання посилення у суспільстві настроїв конформізму, за якого людина, навіть маючи власну думку, пристосовується до готових стандартів поведінки і схильна уникати протистоянь, прийняття самостійних рішень.

V. Темперамент і характер.

Темперамент і характер як психічні індивідуальні особливості та їх використання маніпуляторами. Темперамент (лат. – устрій, узгодженість) – комплекс стійких індивідуальних особливостей, властивих особистості, що характеризують різні аспекти динаміки психічної діяльності та поведінки. **Характер** - своєрідне поєднання постійних індивідуально-психічних властивостей людини, що зумовлюють типовий для суб'єкта спосіб поведінки в певних життєвих умовах та обставинах. Темперамент є своєрідним підґрунтям характеру, але не визначає його цілком, адже важливим у формуванні характеру виступає виховання.

Типи темпераменту та психологічні особливості: **а) сангвіник** – висока нервово-психічна активність, багатство міміки та рухів, емоційність, вразливість, лабільність; **б) холерик** – високий рівень нервово-психічної активності, енергійність, різкість, поривчастість рухів, імпульсивність та яскравість емоційних переживань; **в) флегматик** – порівняно низький рівень активності поведінки, ускладнення переключення уваги, повільність і виваженість дій, міміки і мовлення; рівні та стабільні, глибокі почуття і настрої; **г) меланхолік** – низький рівень нервово-психічної активності, стриманість і приглушеність моторики та мовлення, значна емоційна реактивність, глибина і стійкість почуттів, але слабка їх зовнішня вираженість.

Стратегія і тактика маніпулятора, який використовує феномен Темпераменту і Характеру:

- максимальне врахування специфічних рис темпераменту та характеру політичного лідера під час формування його іміджу: позитивне – про акцентувати, а негативне – або приглушити, або взагалі нейтралізувати;
- використання знання специфічних особливостей характеру та темпераменту політичних опонентів під час дискусій, публічних дебатів і переговорів;
- корегування процесу формування характеру молодих людей шляхом постійної популяризації у ЗМІ певних образів і способів дій з метою створення у свідомості динамічних стереотипів, що надалі стануть основою звичних дій, рис характеру.

V. Національна ментальність.

Цей феномен формується історичними обставинами та середовищем, у якому відбувається розвиток суспільства. Національна ментальність віддзеркалює духовні, емоційні, дієві форми буття народу, органічно поєднує досвід минулого, сприйняття сучасності, майбутні прагнення. **Ментальність (менталітет)** (лат. mentalis – розумовий) – стійкі структури глибокого рівня колективної та індивідуальної свідомості й підсвідомості, що

визначають прагнення, нахили, орієнтири людей, у яких виявляються національний характер, загально визнані цінності, суспільна психологія. Ментальність, як правило, формують такі чинники: географічне середовище, політичні інститути, соціальні структури суспільства, культура, традиції. **Характерні риси та особливості української ментальності (які є «точками впливу» для політичного маніпулятора):**

1. **Двоїстість української ментальності:** з одного боку, ґрунтується на поєднанні західних і східних начал, з іншого – на протиставленні двох головних історичних пластів традиційно-побутової культури – землеробського і козацького. Двоїстість виявляється у великій амплітуді коливань емоційних переживань українців: від любові до ненависті, від ейфорії до розпачу; у певній непослідовності дій, зумовлює схильність до наслідування, відсутність самостійності, раптове поширення панічних настроїв.
2. **Гіперболізація зовнішніх чинників**, зумовлена багатовіковою відсутністю власної держави, сприймається як трагедія людини (адже, людина є фактичним хазяїном землі – у розумінні навичок практичного господарювання, органічного злиття з природою тощо, але через дію зовнішніх сил не може бути вільним господарем. Отже, у цій особливості української ментальності закорінені **пасивне сприйняття негативних явищ, терплячість, відсутність здорових амбіцій, дистанціювання від особистої відповідальності.**
3. **Відсутність почуття національної єдності**, викликане тривалою роз'єднаністю українських земель, яке позначилося на культурі, традиціях, побуті українців (українські землі перебували у складі Російської, Австро-Угорської імперій, Польщі, Румунії, Чехословаччини та інших держав). **Цей чинник стає нині на заваді національної та політичної консолідації.**
4. **Консервативність.** Протягом віків цілеспрямоване знищення та денационалізація української еліти, її перехід на службу до завойовників і колонізаторів звужували коло генераторів національних філософських ідей, творців самобутньої української культури, політичних лідерів та провідників народу. **Це, з одного боку, посилювало консервативність української ментальності як засобу захисту вже набутих національних цінностей від чужих впливів, з іншого – поглиблювало недовіру до власної еліти, яка може запродатися знову.**
5. **Нашарування радянської ментальності.** Тоталітарне суспільство позначилося на національному генетичному коді, психології кожної людини, яка вихована за радянської доби. Основні риси радянської ментальності: пасивність особи, комплекс меншовартості, патерналізм (перекладання на владу роз'язання власних проблем), безпорадність.

Стратегія і тактика маніпулятора, який використовує феномен Національної ментальності:

- різке збільшення емоційної напруги як під час особистого спілкування, так і під час політичного мітингу з метою гри на двоїстості ментальності;
- постійне нагадування про зовнішній чинник, особливо, про полярні фактори, щоб спрямувати політичну енергію у потрібне для маніпулятора русло;
- гра на протиставленні Сходу і Заходу України, активна актуалізація ідеї розколу країни та можливої втрати незалежності з метою спонукання до компромісу на умовах маніпулятора;
- реанімація радянських стереотипів сприйняття та поведінки;
- актуалізація консервативності національної ментальності для блокування рішучих реформаційних кроків;
- різнобічне стимулювання процесу поглиблення розколу між політичними лідерами та масами, настроїв розчарування в «еліті» (**народом без лідера простіше маніпулювати**).

Формування штучних мішеней.

Класифікація штучних мішеней (за російським психологом Є. Доценко):

- створення спонук активності (потреб, інтересів, схильності, ідеалів) з метою спонукати, спровокувати, спрямувати у потрібне для маніпулятора русло;
- формування регуляторів активності (смыслових, цільових або операційних установок, групових норм, самооцінки з метою переконати, настроїти, нав'язати тощо);
- створення необхідних когнітивних структур (світогляду, переконань, вірувань, знань – навчити, переконати, сповістити, проінформувати);
- формування необхідного операційного складу діяльності (способу мислення, стилю поведінки, звички, уміння, навики, кваліфікації – навчити, витренувати, вимуштрувати, відпрацювати);
- приведення до певного психічного стану (дестабілізація, втома, нетерплячість, некритичність, зосередженість, пригніченість, розгубленість, нерішучість, ейфорія тощо).

Три групи мішеней політичного маніпулювання:

1. Мішені, що ґрунтуються на механізмах психічного відображення – відчуття, сприймання, мислення, пам'ять.
2. Мішені, які ґрунтуються на механізмах психічного регулювання – увага, емоції, почуття, уява, воля, темперамент, характер, ментальність.
3. Ситуативно штучні мішені, що формуються на основі інспірування необхідних психічних станів – дестабілізація, втома, нетерплячість, пригніченість, розгубленість, нерішучість, ейфорія тощо.

Об'єкти політичного маніпулювання – це те, на що спрямований соціально-психологічний вплив, який має на меті корегування масової свідомості, стимулювання суспільної активності у потрібному маніпуляторіві напрямі у процесі боротьби за владу. У політичній сфері основними об'єктами маніпулювання є окрема людина, група чи значна маса людей.

Чинники, що визначають, регулюють, змінюють поведінку особи:

1. Потреби, інтереси, Схильності. 2. Установки, групові норми, самооцінки людей. 3. Стани, в яких людина може перебувати.

Потреби як джерело мотивації активності поведінки людини.

Потреба – стан живого організму, який виражає його залежність від об'єктивних умов існування та розвитку і спонукає до активності щодо цих умов. Два класи потреб: а) біологічні потреби; б) інформаційні (пізнавальні і соціальні). Необхідність задоволення потреб є підґрунтям формування **мотиву діяльності** – сукупності зовнішніх та внутрішніх умов, що викликають активність суб'єкта і визначають її спрямованість. Внутрішні і зовнішні мотиви як стимулятори діяльності людини. Потреби людини, її емоції, інтереси – основа **внутрішніх мотивів**. Реакція на специфіку та особливості ситуації, в якій перебуває людина – це **зовнішні мотиви**.

Ієрархічна модель мотивації (п'ять рівнів потреб) американського психолога Абрахама –Харольда Маслоу (1908-1970):

- Фізіологічні потреби – їжа, вода, відпочинок, секс тощо; за даними А.-Х. Маслоу, у середньостатистичного громадянина фізіологічні потреби задоволені на 85 %; пов'язані з виживанням, фізіологічною адаптацією організму;
- потреба в безпеці – стабільність, порядок, захист тощо; у середньостатистичного громадянина потреба у захисті задоволена на 70 %;

стимулює людину уникати болю, хвороб, втрати засобів для існування, загрози собі та близьким людям;

- потреба в любові, прихильності та належності (сім'я, дружба); полягає у бажанні людини відчувати себе членом певної спільноти, підтримувати дружні, ділові взаємини з іншими людьми, мати спільні погляди на життя; у середньостатистичного громадянина потреба в любові та прихильності задоволена на 50 %;
- потреба в пошані (визнання, репутація, престиж, статус, слава), зумовлена бажанням людини бути позитивно оціненою оточенням; це потреба у визнанні своєї значущості, цінності, унікальності, бажання подобатися, бути авторитетом, відчувати схвалення і подяку інших людей; у середньостатистичного громадянина потреба в пошані задоволена на 40 %;
- потреба в самореалізації (самоповага, самоактуалізація, розвиток здібностей); пов'язана із прагненням реалізувати власні здібності і таланти, творчий потенціал; це потреба у самоповазі, досягненні поставлених цілей, влади, упевненості у своїх силах; у середньостатистичного громадянина потреба в самореалізації задоволена на 10 %.

Шість послідовних стадій мотивації:

1. Виникнення потреби (фізіологічні, психологічні, соціальні).
2. Пошук шляхів задоволення потреби.
3. Визначення цілей (напрямів) дії.
4. Реалізація дії.
5. Отримання винагороди за здійснені дії.
6. Задоволення потреби, її усунення.

Установка як чинники, які регулюють активність людини. Установка (атитюд) – готовність, схильність суб'єкта до сприйняття майбутніх подій і до дій у певному напрямі.

Функції установки: 1. Функція соціального пристосування, яке є утилітарною, адаптивною, інструментальною функцією. 2. Когнітивна функція, яка спрощує орієнтування у світі, допомагаючи систематизувати, аналізувати, оцінювати події, що відбуваються. 3. Функція вираження, що в експресивно-оцінній формі виявляється в думках і поведінці, сприяючи самовираженню особи. 4. Функція психологічного захисту, яка дає змогу особі за допомогою установок уникнути внутрішніх конфліктів та підтримати самооцінку.

Психічний стан – своєрідний фон для виявлення факторів, що мотивують та регулюють активність людини. **Психічний стан** – психічна діяльність за певний період часу, що розкриває своєрідність перебігу психічних процесів залежно від специфіки сприйняття предметів і явищ дійсності, попереднього стану та психічних властивостей особи.

Основні інтегральні психічні стани: бадьорість, психічне перенасичення, ейфорія, втома, апатія, депресія, відчуження, втрата відчуття реальності, нудьга, тривога.

Методи та прийоми політичного маніпулювання

Стратегія і тактика. Заходи та дії - основа реалізації стратегії як мети. Тактика – сукупність методів і прийомів, що **гарантують стратегічний успіх. Методи: Психологічна атака, Психологічний тиск, Психологічне програмування, Психологічна маніпуляція.**

Психологічна атака – нестандартна, багатоманітна, мінлива, швидка, активна, багатослівна, багатозначна, рухлива, пантомімна дія на психіку людини з метою блокування логічного мислення: створення приємного враження або введення у стан розгубленості, щоб домогтися від людини потрібної реакції. **Елементи психологічної атаки: Образи: різноманітність, мінливість; Дії: швидкість, активність; Слова: багатослівність, багатозначність; Стан: рухливість, пантоміміка. Психологічна атака – основа ліберократичного стилю керівництва.**

Психологічний тиск – представницький, сильний, інтенсивний, спрямовуючий, ствердий, стійкий, стабільний вплив на психіку людини з метою змусити її до певних дій, які зумовлюють перехід на нижчі сходинки соціальної ієрархії. **Елементи психологічного тиску:** **Образи:** показовість, значущість; **Дії:** сила, інтенсивність; **Слова:** наказ, твердження; **Стан:** урівноваженість, стабільність. **Застосування:** психологічний тиск застосовують в армії, органах влади управління, виправних колоніях, деяких підприємствах, фірмах, деяких сім'ях, у процесі цькування, шантажу тощо. **Авторитарний стиль керівництва ґрунтується на психологічному тиску.**

Психологічне програмування – одноманітний, константний, точний, наполегливий, однозначний, унікальний, нерухомиий, інертний вплив на психіку людини з метою створення алгоритмів її інтелекту і формування стереотипів поведінки (з подальшим включенням потрібних програм через спецкоди доступу). **Застосування:** у торговій і політичній рекламі, в процесі навчання, інструктажу, під час кодування (зняття залежності від алкоголізму, наркоманії, ігроманії тощо), у вербуванні до різних сект тощо. **Елементи психологічного програмування:** **Образи:** одноманітність, константність; **Дії:** точність, наполегливість; **Слова:** однозначність, унікальність; **Стан:** нерухомість, інертність.

Психологічне маніпулювання – подвійний, композиційний, спритний, рішучий, двозначний, збалансований вплив на психіку людини з метою поставити її перед необхідністю вибору своєї поведінки з двох альтернатив (між хорошим і поганим, поганим і ще гіршим тощо). **Елементи психологічної маніпуляції:** **Образи:** подвійність, ком позиційність; **Дії:** спритність, рішучість; **Слова:** двозначність, натяк; **Стан:** рівновага, збалансованість. **Застосування:** застосовують політики, ідеологи, вихователі, шахраї; у процесі переговорів, дискусій, диспутів; у передвиборчих кампаніях тощо. **Психологічне маніпулювання є основою демократичного стилю управління.**

Усі методи політичного маніпулювання різняться лише характером дії:

- атака – потужність (активність);
- тиск – демонстрація (інтенсивність);
- маніпулювання – двозначність (спритність);
- програмування – одноманітність (послідовність).

Прийоми політичного маніпулювання.

Маніпулятивний прийом – спосіб виконання або здійснення певних дій (акцій), метод інтерпретації (подання) інформації, манера поведінки, що мають на меті встановлення контролю за думками, вчинками та діяльністю особи, групи, натовпу.

Механізми тактичних маніпулятивних прийомів ґрунтуються на:

- на конструюванні або ліквідації протиріччя;
- маскуванні дії;
- реалізації плану, у якому від конкурента нічого не залежить;
- створення ситуації, за якої конкурент, що обирає оптимальний, на його думку, шлях, потрапляє у пастку;
- надання змоги використовувати чужі ресурси: конкурентів, знаменитостей, населення, держави, а також їх час, імідж, гроші, владу, інформацію тощо;
- виявлення прихованих, непомічених ресурсів або реанімація втрачених.

Кодифікування інформації (від лат. *codex*- книга і *facio*- роблю) – структурування інформаційного потоку, зміна його статусу, створення інформаційних схем, що дає змогу формалізувати свідомість людей та орієнтувати їх на чітко визначену мету. **Магістральні напрями кодифікування – формалізація та уніфікація як реакція людства на потужний інформаційний потік наприкінці ХХ - на початку ХХІ століть, це засіб виживання, пошуків спільної мови, подолання конфліктів і водночас – СВОЄРІДНА МАТРИЦЯ ДЛЯ ПОЛІТИЧНОГО МАНІПУЛЮВАННЯ.**

Мета маніпулювання інформацією – формування і фіксація у свідомості людини помилкової моделі навколишньої дійсності, деформація суспільної свідомості.

«Азбука пропаганди» (універсальні прийоми інформаційно-психологічної дії за американськими дослідниками):

1. **«Приклеювання або навіщування ярликів».** **Механізм дії:** добір образливих епітетів, метафор, назв, імен, ярликів для позначення ідеї, будь-якого соціального явища, іменування людини, організації. **Мета використання:** дискредитація особи, організації, соціальної групи тощо.
2. **«Сяючі узагальнення» («блискуча невизначеність»).** **Механізм дії:** заміна назви, позначення певного соціального явища, ідеї, організації, соціальної групи або конкретної людини більш загальним родовим ім'ям, що має позитивне емоційне забарвлення і викликає доброзичливе ставлення оточення. Експлуатація позитивних відчуттів і емоцій людей до певних понять і слів: «свобода», «демократія», «патріотизм», «співдружність», «мир», «щастя», «любов», «успіх», «перемога», «здоров'я», «діти», «сім'я» тощо. **Мета використання:** маскування реальних намірів, створення позитивної атмосфери сприйняття для «протягування» необхідних рішень і поглядів, оцінок дій, вигідних для конкретної особи, групи або організацій.
3. **«Перенесення» («трансфер»).** **Механізм дії:** непомітне і ненав'язливе для більшості людей поширення авторитет особи, яку вони поважають, чи престижу того, що вони цінують, на тих і на те, що хоче підтримати і розрекламувати джерело комунікації. **Мета використання:** підтримка (позитивний «трансфер») або дискредитація (негативний «трансфер») конкретних осіб, ідей, ситуацій, соціальних груп і організацій.
4. **«Посилання на авторитети».** **Механізм дії:** поширення думок та висловлювань осіб, які мають авторитет або, навпаки, викликають негативну реакцію у категорії людей, на яку спрямована маніпулятивна дія. **Мета використання:** стимулювання процесу формування у людини як об'єкта маніпулювання необхідного маніпуляторіві ставлення – емоційно позитивного або негативного.
5. **«Свої хлопці» («гра у протинародність»).** **Механізм дії:** підкреслене демонстрування маніпулятором своєї єдності з аудиторією, схожості у зачісці, манері говорити, одязі, марці цигарок, поглядах на життя, хобі тощо. **Мета використання:** налагодження контакту з аудиторією, входження в довіру, створення іміджу «людини з народу», яка знає, розуміє і тому може представляти народну думку на різних політичних рівнях.
6. **«Перетасовування або підтасовування карт».** **Механізм дії:** тенденційні та односторонні добір та подавання фактів і суджень (тільки позитивних або тільки негативних) за одночасного замовчування протилежних. **Мета використання:** оперуючи тенденційністю під час добору та подавання інформації, показати привабливість або, навпаки, неприйнятність певної точки зору, програми, ідеї тощо.
7. **«Загальний вагон» (загальна платформа), «фургон з оркестром».** **Механізм дії:** добір і поширення думок, висловлювань, фраз, які вимагають одноманітності, стандартності у поведінці, створюють враження, ніби так роблять усі. **Мета використання:** спекулюючи на схильності людини до наслідування, змусити її підкоритися конкретній вимозі, зайняти певну позицію.

Засоби маніпулятивного впливу:

- **замовчування** (приховування важливої інформації та фактів);
- **селекція** (вибіркове подання і оприлюднення матеріалу);
- **пересмикування** (однобоке, тенденційне висвітлювання інформації тощо);
- **спотворення** (зміна пропорцій, зменшення чогось важливого або перебільшення незначного);

- перевертання (кон'юнктурна зміна категорій оцінювання – заміна знаків плюс на мінус щодо фактів, явищ; підміна цілей тощо);
- фальсифікація (подання з корисливих міркувань неправдивої інформації);
- дезорієнтація (передавання достовірної або недостовірної інформації, що не стосується справи, з метою відволікання від суті питання лестоші, наклеп);
- напівправа (змішування відвертої брехні і достовірної інформації);
- підкидання помилкових доказів (непомітне («випадкове») підсовування жертві маніпуляції фактів і матеріалів, на підставі яких вона «цілком самостійно» дійде висновків, необхідних маніпуляторіві – «Хустинка Дездемони в руках Отелло»);
- створення «неіснуючої реальності» (формування в уяві об'єкта маніпулювання фальшивого іміджу політичного лідера, партії тощо);
- маскування (спроба приховати суттєву інформацію за допомогою несуттєвої);
- зміщення (відволікання уваги від перебігу політичних баталій через повідомлення про сенсацію, скандал, катастрофу, містифікацію, таємницю тощо);
- запізнення (обнародування правдивої, достовірної інформації у момент, коли вона вже втратила актуальність);
- маніпулювання, пов'язане з часом подавання інформації (вираховування того, що порядок подання відомостей, час їх озвучення й обговорення впливають на оцінювання і засвоєння інформації; найвідоміший прийом – демонстрування фільму чи передачі у найбільш (найменш) зручний для телеглядачів час (залежно від бажаного ефекту);
- підпорогове подавання інформації (форма інформування, що ґрунтується на врахуванні неусвідомлюваних комунікаторами особливостей інформаційної рецепції, які утворюються на до рефлексивному рівні (зміна музичної теми у фонограмі на мить, коли диктор подає матеріал, на який необхідно звернути увагу аудиторії).

В інформаційно-комунікативних ситуаціях – публічних дискусіях, групових обговореннях, політичних ток-шоу, переговорах, виступах на мітингах і демонстраціях, у ЗМІ (засобах масової інформації), між групових і міжособистісних конфліктах ВИКОРИСТОВУЮТЬ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРОЦЕДУРНІ ПРИЙОМИ МАНІПУЛЮВАННЯ:

- а) програмування сприйняття та майбутньої реакції (формування та декларування приманок-кліше, своєрідних шаблонів очікування на кшталт: «Зараз перед вами виступить незалежний експерт ...; відомий політик ...; легендарна особистість ...);
- б) обмеження доступу до інформації (вибіркове, невчасне, неповне ознайомлення з необхідною інформацією аж до «несподіваної втрати» важливих документів);
- в) упереджене редагування порядку денного (прийом передбачає першочергове обговорення другорядних питань з метою забезпечення прийняття необхідних рішень в умовах цейтноту і втомлення присутніх);
- г) формування необхідної стартової установки сприйняття вступне слово надають авторитетним особам, які поділяють позицію маніпулятора з метою скерувати обговорення у необхідному руслі);
- д) деформування процедури обговорення (обмеження виступів «небажаних» осіб; спекулювання на формальних правилах процедури обговорення);
- е) нагнітання напруженості під час обговорення (надання слова радикальним, агресивно налаштованим опонентам);
- є) тенденційне «дотримання» регламенту («несанкціонованим» думкам – виступи обмежують, а потрібним – навпаки, надають негласний дозвіл на перевищення регламенту тим, хто озвучує позицію маніпулятора);

ж) оголошення перерви або перехід до наступного питання без прийняття рішення із обговорюваної проблеми;

з) надання пріоритету під час голосування «потрібному» рішення (прийом передбачає винесення на голосування пропозицій не в порядку надходження, а за ступенем їх прийнятності для маніпулятора з метою впливу на тих, хто не має чіткої позиції);

к) вільне (пристрасне) редагування пропозицій та остаточних висновків аудиторії (прийом полягає у зміні акцентів у бажаний для маніпулятора бік під час викладу позицій і поглядів опонентів та загальних результатів обговорення).

Телебачення – потужний комплексний (поєднує аудійний і візуальний впливи) засіб маніпулювання. Інструменти маніпулювання на телебачення є:

- ситуації, в яких проводять інтерв'ю (стандартні – вдома, кабінеті, у студії; випадкові – бесіда журналіста з особою, не підготовленою до спілкування перед камерою; екстрені або сенсаційні – це різні опитування населення під час будь-яких катастроф, подій тощо). Журналіст при бажанні може неадекватно передати чужу думку;
- характер передачі (прийоми і засоби маніпулятивної журналістики: «неочікуване питання» у прямому ефірі; «випадковий гість у студії» тощо; при трансляванні у записі – «обрізання фраз», «комбінування послідовності висловів» тощо);
- атмосфера інтерв'ю (формальна-неформальна, довірлива-ворожа, доброзичлива-агресивна тощо); атмосфера задає тон дискусії, визначає ставлення і оцінки глядачів;
- «гра кадрів» (формують привабливий або непривабливий імідж);
- повтор інформації (для нагадування проблеми);
- ефект останнього слова (журналіст-маніпулятор використовує прийом з метою нав'язати власну або потрібну думку, перефразувати погляд однієї зі сторін, ігноруючи точку зору іншої).

Прийоми політичного маніпулювання (логічні і психологічні), націлені на механізми психічного відображення (на відчуття, сприймання, мислення, пам'ять):

ЛОГІЧНІ ПРИЙОМИ (12-ть):

1. Прийом невизначеності тези (ґрунтується на порушення найважливішого закону формальної логіки – закону тотожності; спекуляція та можливість по-різному інтерпретувати висловлену думку).
2. Прийом підміни тези (прихована маніпуляція; порушується закон тотожності, відповідно до якого кожна думка, наведена у твердженні, при повторенні повинна мати один і той самий чіткий і сталий зміст).
3. Прийом недотримання закону достатньої підстави: спроба довести правомірність тверджень за прихованого порушення таких загальноприйнятих правил аргументації, як достовірність, достатність, несуперечливість. Порушується закон про те, що будь-яка думка, яка претендує на істинність, має бути обґрунтована іншими думками, істинність яких уже доведена.
4. Прийом помилкової причинності: штучне вмонтування окремих фактів в уявний причинно-наслідковий зв'язок.
5. Прийом подвійних порівнянь з метою створення ілюзії подвійної переваги бажаного політика: контамінація двох порівняльних суджень, що спираються на різні параметри: «цей політик молодший і перспективніший за політика А, до того ж має рейтинг вищий, ніж у політика Б».
6. Прийом хибного узагальнення або перебільшення: свідоме допущення маніпулятором логічної помилки; подання або акцентування поодинокого факту як регулярного явища; необґрунтоване узагальнення, перебільшування значення висловів опонента, розширене їх тлумачення.

7. Прийом хибної конкретизації або звуження: перенесення обґрунтованих висновків щодо цілого на його частини («На партійному з'їзді ми вирішили ключові питання, і я переконаний, що всі місцеві організації підтримують ці рішення»).
8. Прийом «перестрибування через подію»: детальне обговорення майбутніх подій з підкресленим униканням аналізу актуальних проблем сьогодення.
9. Прийом «хибного кола доказів»: намагання довести правильність (достовірність) певної думки із залученням як основного аргумента цього самого твердження, сформульованого іншими словами.
10. Прийом причинно-наслідкового силогізму: спекуляція на логічній помилці («Після цього – значить, унаслідок цього»). В його основі лежить ігнорування зв'язку спонтанного плину часу і реальних причинно-наслідкових зв'язків.
11. Прийом хибної альтернативи (ілюзія вибору): а) використання у процесі дискусії або діалогу незіставних понять; б) пропонування опонентові альтернатив, серед яких одну – необхідну маніпуляторові – подають або оцінюють як правильну на підставі неприйнятності інших. Цей прийом дає змогу приховати можливу нездійсненність фактично усіх запропонованих варіантів. Модель реалізують за схемою: «У нас є альтернативи А, В і С. Альтернативи А і В неприйнятні. Залишається альтернатива С». Некоректність цієї моделі полягає в тому, що вибір умисно обмежується лише трьома альтернативами. Маніпулятор засуджує та відхиляє всі альтернативи та пропонує власну пропозицію як ЄДИНЕ МОЖЛИВЕ ОПТИМАЛЬНЕ РІШЕННЯ,
12. Прийом аналогії від протилежного: навмисне використання логічно некоректних тверджень, які не стосуються аналогії. («Політик А як принциповий та професійний бере участь в акції, тому, оскільки політик В не долучається до неї, він є неприциповим і непрофесійним»).

ПСИХОЛОГІЧНІ ПРИЙОМИ (44-ри):

1. **Прийом нав'язування моделі сприйняття.**
2. **Прийом знецінення.**
3. **Прийом підвищення цінності.**
4. **Прийом диференціювання.**
5. **Прийом дискредитування ідеї опонента.**
6. **Прийом подвійних стандартів.**
7. **Прийом гри слів.**
8. **Прийом використання невизначених (двозначних) тверджень.**
9. **Прийом дефінітивного відступу: радикальна зміна маніпулятором значення сказаних слів.**
10. **Прийом нерелевантності:** формулювання повідомлення, невідповідного інформаційному запиту.
11. **Прийом «солом'яного опудала»:** спотворення (утрирування) реальних думок опонента.
12. **Прийом «фарбування у чорний колір»:** акцентування на наслідках позиції супротивника.
13. **Прийом «крижаної гори», або «першого кроку»:** застереження або залякування супротивника тим, що достатньо зробити один крок на «крижану гору», тобто здійснити незначну, на перший погляд, хибну чи невважену дію, - і ситуація вийде з-під контролю.
14. **Прийом «пастки точності»:** обґрунтування власних тверджень сумнівними статистичними даними і цифровими показниками.
15. **Прийом «отруєного колодязя»:** формулювання опонентом у першому виступі словесних конструкцій, які важко заперечити.
16. **Прийом «чорної кішки»:** приписування непричетним особам власних прорахунків та помилок, звинувачення їх у злих намірах та діях на зразок того, як

лише після невдачі дехто згадує, що напередодні йому перейшла дорогу чорна кішка.

17. **Приєм заперечення аргументів:** відхилення істинного та важливого доводу як несуттєвого або хибного. Фрази, що служать інструментарієм використання прийому: «Цей аргумент є надто наївним (недостатньо серйозним, щоб з ним рахуватися ...)» чи «Це справи (предмета розмови) не стосується ...».
18. **Приєм очевидності:** штучне представлення стану речей абсолютно ясним і очевидним, що, по суті, знімає питання про дискусійність обговорення, робить зайвими будь-які подальші міркування.
19. **Приєм поєднання:** поєднання в одному твердженні достовірної та недостовірної (сумнівної) інформації («Ви, напевне, робите такі заяви тому, що боїтеся зіпсувати стосунки з лідерами партії N»).
20. **Приєм «потрібної спіралі»:** здійснення поетапної мовної маніпуляції: спочатку розповідається один сюжет, який раптово обривають, потім – другий, який теж обривають, і нарешті третій, що містить ключову ідею, яку маніпулятор намагається нав'язати.
21. **Приєм використання питань-пасток:** утвердження власних ідей, провокування опонента, блокування небажаного обговорення проблеми, зведення його до рівня «чорно-білого» сприйняття шляхом постановки перед опонентом специфічних питань. Маніпулятор застосовує певні способи постановки питань: питання-повторення; навіювальне питання («Цей доказ, Ви, звичайно, визнаєте?»); альтернативне питання («Політик А хороший чи поганий?»); контр питання або відповідь атакою на атаки; питання – прихована загроза («Що для вас важливіше: заперечувати або не постаждати?»); питання-ярлики («На це питання важко відповісти «ні», чи не так?»); питання-парадокс (або пропонують як альтернативні не порівнювані якості: «Що вам більше подобається у цьому політикові – його зовнішність чи професіоналізм?»); питання-несподіванка з метою спантеличити опонента («А ви часом не знаєте дату народження Вінстона Черчилля?»).
22. **Приєм багатоярусного питання:** формування фрази із кількох мало сумісних одне з одним запитань до опонента. Мета такого прийому: залежно від характеру отриманої відповіді, маніпулятор звинувачує опонента в нерозумінні суті проблеми або акцентує на неповній, оманливій відповіді опонента або її униканні.
23. **Приєм трьох «так» (метод Сократа):** провокування опонента відповісти «та» на два незначні запитання з метою отримати позитивну відповідь на третє, ключове для маніпулятора.
24. **Приєм «зіскакування» з поставленого запитання:** намагання уникнути відповіді на поставлене запитання, перейшовши до обговорення близьких до нього проблем («Якою ви бачите стратегію вашої партії у наступній виборчій кампанії?» - «Це, безумовно, надзвичайно важливе питання, але у цей момент мене більше турбує стан економіки нашої держави, тому що ...»).
25. **Приєм домінування форми над змістом:** акцентування уваги не на суті обговорення питання або проблеми, а на формі її подання («Успіх як цукерки, так і політика залежить від упаковки»).
26. **Приєм викривлення:** спотворення і зміна акцентів у висловах опонента під час цитування.
27. **Приєм вільної інтерпретації:** свідоме спотворення (фальсифікація) аргументів опонента під час цитування у процесі дискусії чи діалогу.
28. **Приєм підміни істинності корисністю:** переконання опонента у тому, що його власна користь (реальні здобутки або можливі втрати в разі підтримки чи критики позиції маніпулятора) набагато важливіша за істинність та формальну перемогу в дискусії. **Ключова фраза прийому:** «Невже ви не замислювалися, у що обійдеться реалізація вашої ідеї?».

29. **Приєм нігілістичного конформізму:** несприйняття (відкидання) будь-якої загально визнаної думки; послідовне і підкреслене заперечення висловлювань опонента.
30. **Приєм перфекціонізму:** відхилення можливої альтернативи на підставі її недостатньої обґрунтованості, хоча кращого рішення ще немає. **Грунтується прийом на логічній помилці «недосяжності досконалості.** Можливості завжди є обмеженими і недосконалыми з огляду на неминучість ризиків. **Маніпулятор ставить пастку перфекціонізму з метою відхилення пропозиції або запобігання нагальним змінам.**
31. **Приєм атаки на об'єктивність:** штучне звинувачення опонента в упередженості, переслідуванні прихованих інтересів, некоректному відстоюванні певної позиції.
32. **Приєм пастки незмінності принципів:** стимулювання сліпого дотримання принципів, канонів, догм, ритуалів, що призводить до ігнорування або заперечення реальних фактів, тотальної дезорієнтації у світі, який постійно змінюється.
33. **Приєм «фальшивої мішені»:** цілеспрямоване підставлення опоненту другорядних (несуттєвих) проблем, питань, предметів тощо як основних об'єктів уваги, атаки чи критики з метою відволікання його від маніпулятивних дій. **(Класичний приклад:** казка про кашу із сокири, коли скупа баба так зосередилася на «фальшивій мішені» - сокирі (звариться чи не звариться ?), з якої солдат (маніпулятор) пообіцяв зварити кашу, що й не помітила, як віддала йому багато продуктів).
34. **Приєм «пастка думки більшості»:** нав'язування маніпулятором певної думки, яка формально спирається на інспірований «глас народу» (організовані у певний спосіб опитування, референдуми, дискусії, обговорення тощо).
35. **Приєм тенденційного підбору аргументів:** підбір та аранжування маніпулятором для утвердження власної позиції лише тих фактів, що підтверджують її правомірність і правильність, ігнорування, «непомічання», «забування» решти інформації, особливо тієї, що суперечить базовій тезі маніпулятора; одностороннє бачення, висвітлення або подавання інформації.
36. **Приєм ізоляції:** виривання вислову з контексту, ізолювання його і вмонтування в сферу, в якій він набуває іншого значення.
37. **Приєм уникнення:** різка зміна небажаної теми обговорення **(приклад:** коли один американець вказав громадянину СРСР на «репресивність радянської системи», той відповів: «Це зовсім безпідставно, а ось те, що ви пригноблюєте негрів, - факт! Ось про це давайте й поговоримо»).
38. **Приєм звертання до авторитетів:** посилення на вислови і вчинки відомих осіб, використання їх імен за відсутності власної аргументації з метою надання своїй точці зору більшої ваги, зміцнення своїх позицій, перемоги у дискусії.
39. **Приєм раціоналізації:** обґрунтування заднім числом доцільності, адекватності, правомірності та продуманості кроків і дій, зроблених під впливом емоцій у критичній ситуації **(приклад:** російський політик В. Жириновський під час дискусії у стані емоційного збудження втратив контроль над собою та облив соком свого опонента Б. Немцова, а наступного дня прокоментував свій вчинок як продуманий рекламний піар-хід).
40. **Приєм зміни ярлика:** корегування оцінки людини або події залежно від конкретної ситуації і позиції, яку обстоює маніпулятор. («Наша людина» - «сміливий розвідник», а супротивник – «примітивний шпигун»).
41. **Приєм відмови від шаблону:** не традиційність, непослідовність у діях, що виводить із рівноваги опонента, який звик до чітко регламентованих і прогнозованих дій.

42. **Приєм ухилення від обґрунтування позиції:** виголошення певної точки зору у такий спосіб, ніби вона не потребує обґрунтування, оскільки є очевидною і зрозумілою сама по собі. **Ключові фрази цього прийому:** «як відомо», «зрозуміло, що ...», «не випадково», «безперечно» тощо.
43. **Приєм спекулювання на тому, що людина не може знати все:** упевнена констатація маніпулятором помилкового твердження (аргументу), яка не викликає заперечень опонента, оскільки він не обізнаний із проблемою, хоча й має орієнтуватися у цьому питанні. **Основні словесні кліше, конструкції-пастки цього прийому:** «Вам, звичайно, відомо, що наука встановила ...», «Звичайно, ви знаєте, що недавно прийнято рішення ...», «Ви, звичайно, читали про те, що ...».
44. **Приєм нав'язування висновку:** змушування опонента зайняти оборонну позицію шляхом наведення фальшивих аргументів і надуманих фактів, стрімкого атакування та констатації заздалегідь підготовленого маніпулятором висновку.

Прийоми політичного маніпулювання, що діють на механізми психічного регулювання (на увагу, емоції, почуття, уяву, волю, темперамент, характер, ментальність) (43 прийоми):

1. **Психологічний прийом: приєм впливу на емоції та відчуття** – апелювання до відчуттів та емоцій за відсутності реальних аргументів. **Мета:** знешкодити критичне мислення співрозмовника, яке перешкоджає затвердженню іншої (чужої) точки зору. **Форми емоційного маніпулювання:** гра на балансі приємних і неприємних відчуттів; апелювання до відчуттів солідарності; стимулювання страху і як наслідок – відчуття не комфортності, невпевненості; заклик до поміркованості; вплив на благородні почуття; апелювання до співчуття.
2. **Приєм прямого атакування співрозмовника:** перетворення на об'єкт критики особистих якостей опонента, його характеру, достовірності сказаних ним слів або мотивації.
3. **Приєм непрямого атакування співрозмовника:** акцентування маніпулятором на суперечностях між офіційною позицією супротивника і результатами його діяльності, манерою поведінки, задекларованими висловами. **Досвід підтверджує, що непрямі аргументи проти особи можуть бути дієвими та ефективними, якщо вони бодай частково є об'єктивними.**
4. **Приєм роздратування опонента:** намагання вивести політичного конкурента із стану психічної рівноваги, вдаючись до агресивних дій або психічного тиску з метою провокування на необдумані заяви та рішення.
5. **Приєм психологічного тиску:** демонстрування власних переваг (**приклад:** основний принцип цього прийому сформулював на полях тексту своєї промови В. Черчилль: «Аргумент недостатньо сильний, у цьому місці посилити голос»).
6. **Приєм блефування:** за несприятливої чи критичної ситуації вигадкування, введення в оману (залякування, гіперболізація власних можливостей, натякання на втручання «потужних сил з гори» тощо), щоб перехопити ініціативу в дискусії.
7. **Приєм використання емоційно або змістово забарвлених слів.**
8. **Приєм асоціативного або емоційного перенесення:** включення «необхідного тексту» в один контекст з метою стимулювання появи певних відчуттів (**приклад:** актуалізація спогаду «про гірке та трагічне минуле»).
9. **Приєм провокування конфлікту.**
10. **Приєм рабулістики:** навмисне або штучне спотворення сенсу висловів опонента, висвітлення (оцінювання) їх як дивних, комічних, курйозних. **Мета прийому** – дестабілізувати ситуацію, створити конфронтаційну або неконструктивну атмосферу в момент послаблення позиції маніпулятора.

11. **Приєм заплутовання (техніка приголомшування):** намагання, імітуючи активність (необґрунтовані заяви, протести тощо), відхилитися від основної теми чи предмета розмови.
12. **Приєм мовчання:** провокування опонента на переварювання комунікативного контакту, паузи, уникнення ґрунтовної аргументації власної позиції, намагання викликати в супротивника відчуття невизначеності, невпевненості, вагання.
13. **Приєм бумеранга:** вмiла переадресація агресивного вислову або випадку опонентові, відповідь атакою на атаку, а тому є вульгаризованим: «від такого (такої) чую».
14. **Приєм гарантій:** намагання переконати опонента обіцянками, гарантуванням правильності своєї позиції, думки тощо. **Мета:** уникання від дискусії і необхідності ґрунтовної аргументації.
15. **Приєм традиційності:** виправдання застосовуваних дій, тактики і стратегії тезою: «Так ми робили завжди».
16. **Приєм табування:** уникання обговорення «незручних» сюжетів; блокування (табування) поглядів опонентів щодо певних проблем. Застосовують, коли дискусія є безплідною щодо досягнення бажаного для маніпулятора результату; виникає бажання нав'язати свою позицію, думку.
17. **Приєм соціальної установки:** створення умов, за яких людина переконана, що вона залучена до соціально значущої діяльності.
18. **Приєм «димової завіси»:** штучне і цілеспрямоване послаблення уваги опонента перед застосуванням неочікуваної, раптової, активної маніпулятивної дії. **Інструменти застосування цього прийому:** приховування таємних намірів під маскою удавано щирого виразу обличчя; імітація закономірності та послідовності вчинків; використання мімікрії з метою входження в близьке оточення опонента, тимчасове перетворення на «свого».
19. **Приєм створення невизначених ситуацій:** стимулювання у суспільстві процесу втрати орієнтирів та ідеалів, акцентування на настроях розчарування, що посилює нестабільність, створює соціальну напруженість, знижує прогнозованість та адекватність дій, веде до різкого зниження рівня цілеспрямованої діяльності. **Мета прийому:** за цих обставин, маніпулятивне або спонукальне звернення до думки «більшості», оприлюднення результатів «громадського» опитування зумовлюють переорієнтацію цільових, смислових установок і подальшу докорінну зміну поведінки і цілей людини, суспільства.
20. **Приєм регресії:** штучна актуалізація мотивів нижчого рівня (безпека, виживання, харчування тощо) у разі незадоволення основних потреб людини. **Мета:** гальмування, блокування активності суспільства, створення значній його частині скрутних умов життя.
21. **Приєм формування нових потреб:** відсування на другий план панівних пріоритетів і мотивів поведінки шляхом популяризування нових цінностей та ідеалів, необхідних маніпуляторові для реалізації його планів.
22. **Приєм використання іншомовних або незрозумілих слів і термінів:** мета – підвищити інтелектуальний рівень діалогу; продемонструвати свій «високий рівень» професіоналізму і компетентності; дезорієнтувати присутніх; викликати у опонента роздратування або бажання перейти до психологічного захисту.
23. **Приєм перетворення реальних доказів на домисли:** спрямування полеміки на викриття опонента, змушування опонента виправдовуватися або пояснювати те, що не стосується обговорюваної проблеми.
24. **Приєм апелювання до «вищих інтересів»:** заклик до реалізації загальнодержавних, регіональних інтересів; залякування «вищими інстанціями» тощо.

25. **Приєм максимального спрощення:** формулювання необґрунтованої, однозначної, узагальненої оцінки типу «Це банально!». **Мета** – викликати бурхливу емоційну реакцію опонента, спровокувати конфліктну ситуацію.
26. **Приєм привчання до бездоказового твердження:** поступове, систематичне і регулярне тиражування бездоказової, необґрунтованої тези з метою перетворення її на цілком сприйнятну та реальну.
27. **Приєм натякання на серйозну аргументацію, не оприлюднення з огляду на «особливі мотиви»:** прихований шантаж; про вокативні натяки на те, що «так потрібно», «це особливі мотиви», «вплив авторитетів» тощо.
28. **Приєм застосування лестощів або компліментів:** вживання компліментарних мовних зворотів з метою впливу на підсвідомість опонента, завоювання його довіри. **Ключова фраза при застосуванні прийому:** «Ви, як досвідчений політик (фахівець), не будете заперечувати, що ...».
29. **Приєм поєднання гострої іронічності, глузливості та прихованої агресивності:** намагання переключити учасників дискусії з аналітичного аналізу на емоційне реагування шляхом спрямування на адресу опонента дошкульних іронічних зауважень-зачіпок. **Іронічна фраза прийому:** «Колего, ви, як завжди, все спрощуєте. Не можна, будучи такою солідною людиною, так бездумно і примітивно міркувати про такі серйозні речі ...».
30. **Приєм самопониження іронією:** гіперболічне заниження власних розумових здібностей з метою зриву дискусії (обговорення), яка розгортається в не вигідному для маніпулятора руслі. **Ключова фраза прийому:** «Вибачте, але ви говорите речі, які не піддаються моєму розумінню».
31. **Приєм демонстрування образи:** імітування невдоволення щодо «непродуманих» дій опонента з метою зірвати діалог. **Ключова фраза прийому:** «Ви за кого мене маєте?».
32. **Приєм «зміни парадигм»:** забезпечення власного домінування у комунікативному акті шляхом адресних і про вокативних питань, дій, спрямованих на перехоплення ініціативи та зміну ролей (позицій).
33. **Приєм імітації відвертості:** провокування опонента на відверті слова та дії. **Ключова фраза прийому:** «Я вам зараз прямо (відверто, чесно) скажу ...».
34. **Приєм ігнорування аргументів, симулювання неухважності:** вибіркова реакція на слова чи дії опонента.
35. **Приєм імплікації:** застосування у дискусії відвертого шантажу чи прихованої загрози. **Ключова фраза застосування прийому:** «Якщо, то ...».
36. **Приєм псевдопідтримки:** демонстративна підтримка базової тези опонента, пошук і виголошення аргументів на її користь з метою підготовки до різкої та швидкої контратаки. **Ключова фраза- прийом:** «Так, але ...», розкриваються недоліки висунутої опонентом тези, демонструються її суттєві вади.
37. **Приєм зведення факту (аргументу) до особистої думки:** звинувачення опонента в тому, що його аргументи є лише його власною думкою, а не загальноновизнаними тезами чи положеннями, тому можуть бути помилковими («всі можуть помилятися»). **Ключова фраза прийому є :** « Те, що ви зараз говорите, - лише ваша особиста думка».
38. **Приєм критики, звинувачення в утопічності проголошених ідей:** намагання перехопити ініціативу в дискусії, поставивши під сумнів базову ідею, яку обстоює опонент, інтерпретація її як непрагматичної, нереальної, нездійсненої. **Приєм покликаній змусити супротивника захищатися:** пояснювати, виправдовуватися, шукати аргументи на свою користь.
39. **Приєм розгромної критики:** застосування тактики невмотивованої, необґрунтованої різкої критики, що має на меті не так переконати опонента, як вивести його з емоційної рівноваги, оскільки спростувати узагальнені, жорсткі

звинувачення складно або неможливо. **Головна фраза прийому:** «Те, що ви говорите, - казна-що (ідіотизм, нонсенс, нісенітниця, безглуздя, алогізм, абсурд, дурниця, марення) ...».

40. **Прийом вибіркової критики:** зосередження уваги на критиці незначного слабого місця в позиції опонента, дріб'язкового недоліку, спірного, але неістотного твердження і водночас свідоме уникання обговорення суті пропозиції та її позитивних аспектів.
41. **Прийом критики за «невисловлене»:** дискредитація позиції опонента через звинувачення у слабкій її аргументації. **Ключові фрази прийому:** «Недостатньо чіткі висновки», «Залишилося без відповіді чимало запитань», «Мають місце окремі протиріччя», «Немає достатньо повної інформації для глибокого аналізу та оцінки ... ».
42. **Прийом провокування опонента на критику позиції, яку маніпулятор ще не аргументував:** відмова маніпулятора від ґрунтовної аргументації власної позиції, провокування опонента на її критику та спростування. **Ключові фрази прийому:** «А що ви маєте проти ?». **Дискусія тоді розгортається навколо контраргументів опонента.**
43. **Прийом демагогії:** введення в оману окремої людини, групи чи маси привабливими брехливими обіцянками, популістськими гаслами, навмисним створенням фактів задля політичних корисливих цілей.

ОЗНАКИ ДЕМАГОГІЇ як маніпулятивного прийому (за німецьким дослідником Вальтером Оч):

- інформація характеризується простотою і ясністю викладу;
- поляризація системи світогляду; поділ усього людства на «своїх» і «чужих (ворогів й тільки)»;
- небезпека нависла над «своїми»;
- «свої» або «сучасні люди) характеризуються лише позитивно, «чужі» (або корупціонери) - лише негативно;
- світ набуває чорно-білого забарвлення: «свої» - «хороші», а «чужі» - «шахраї та негідники»;
- схвалення чи засудження виносять безпідставно відразу всім представникам тієї або іншої групи;
- віднесення особи до категорій «свої» - «чужі» змінюється залежно від аудиторії і цілей;
- демагог або партія, яку він представляє, виокремлюється в категорію «суперсвоїх»;
- позицію «суперсвоїх» підносять, звеличують, прославляють;
- власних помилок демагог ніколи не визнає; може лише визнати неправильну інтерпретацію якогось твердження;
- постійні звинувачення на адресу можливих «цапів-відбувайлів: бюрократів, іноземців, «твердолобих» законників»;
- заявлену точку зору аргументують вигаданими та сфабрикованими доказами, які неможливо перевірити;
- достовірні факти винахідливо спростовують за допомогою неіснуючих статистичних даних і кількісних показників;
- агітаційні прийоми побудовані на використанні емоційних і емоціоналізованих тез, на яких зосереджують всю аргументацію;
- конкретним темам надають емоційності за допомогою грубої наочності, штучної картинності ілюстрацій (« ... а бюрократи голосно ржатимуть над вами, схопившись за животи»);
- широко використовують нові слова, вигадані самим демагогом, образні паралелі («велике переселення народів»);

- чужих обливають брудом, переходячи на особистості («Фердинанд Нетямуший»);
- проти супротивника використовують його фізичні параметри («губернатор, цей норовистий дідок-шістдесятник»; «політик N, який дедалі більше подається вширину»);
- опонентам приписують готовність перейти до насильницьких дій, якщо не тепер, то в найближчому майбутньому.

Типовий сценарій маніпулятора:

1. Застосування прийому.
2. Адресний тиск на больову точку опонента.
3. Приховані транс акти (урегулювання суперечки шляхом угоди сторін). Виникнення тривалих дискусій.
4. Зміна его-стану. Після «розумової дискусії» стає зрозумілим, що відбувалося на прихованому рівні.
5. Приголомшення опонента.
6. Корисний ефект (позитивний результат від усіляких ігор).

За Е. Берном, під час взаємодії маніпулятора і його об'єкта досягається певна соматична та психічна рівновага: зняття напруги, уникнення психологічно небезпечних ситуацій, отримання «погоджувань» (знаків визнання), збереження досягнутої рівноваги.

Тема 4: Стратагеми політичного маніпулювання: історичний досвід і сучасна стратагемна політика.

Стратагеми – це потужна зброя управління – впливу, маніпулювання.

Стратагема (грец. stratus – військо і ago - веду) – стратегічний план, що передбачає створення для супротивника пастки або використання хитрості.

Стратагемна політика забезпечує реалізацію підготовленої стратагеми, використовуючи засоби і методи, запозичені НЕ З НОРМ І ЗВИЧАЇВ МІЖНАРОДНОГО ПРАВА, а З ТЕОРІЇ ВІЙСЬКОВОГО МИСТЕЦТВА, ґрунтується, як правило, на принципі «мета виправдовує засоби».

На думку швейцарського дослідника Харра фон Зенгера:

- основне значення поняття «стратагема» є не тільки військова, а й будь-яка хитрість або прийом, спосіб чи інтрига, застосування яких націлене на досягнення переваги;
- залежно від контексту, китайські ієрогліфи можна трактувати і як військову хитрість, і як прийом у політичному житті, і хитрість у приватному житті.

Вираз «політика є мистецтвом можливого» - це здатність, перш за все, передбачати наслідки політичних кроків, їх можливі результати. **На думку синолога В. М'яникова, «стратагемність, розкриваючи здатність прораховувати ходи в політичній грі, а деколи не просто прораховувати, а й запрограмувати їх, виходячи з особливостей ситуації і якостей супротивника, слугує зразком політичної далекоглядності, причому далекоглядності активної».** **Маніпулятивна основа китайських 36-ти стратагем описав 2,5 тисячі років тому китайський полководець, державний діяч Сунь-цзи у «Трактаті про військове мистецтво».** **Його поради – своєрідні ази для сучасного політичного маніпулятора. Сунь-цзи стверджував що війна – це шлях брехні, а тому:**

- якщо ти і можеш що-небудь, показуй супротивникові, ніби не можеш;
- якщо ти і користуєшся чим-небудь, показуй йому, ніби ти цим не користуєшся;

- хоча ти і був близько, показуй, ніби ти далеко;
- хоча ти і був далеко, показуй супротивнику ніби ти близько;
- замануй супротивника вигодою;
- зруйнуй душевну рівновагу і бері його;
- якщо у супротивника все готово, будь наготові;
- якщо він сильний, ухиляйся від нього;
- виклич у супротивника гнів, виведи його з рівноваги;
- прийнявши покірливий вигляд, виклич у нього завищену самооцінку;
- якщо сили супротивника свіжі, стоми його;
- якщо у нього злагода, роз'єднай, намагайся посіяти розбрат;
- нападай на супротивника, коли він не готовий;
- виступай, коли він очікує.

Китайська філософська думка класифікувала стратагеми за видами, розробила методику їх застосування залежно від конкретної ситуації, створила своєрідний «банк даних» - «Трактат про 36 стратагем». Зрозуміти справжню суть стратагем західній людині важко: там, де західна бачить лише одну тактику, людина зі Сходу – три-чотири різні тактичні моделі. Відмінності між стратагемами виявляються в нюансах. Сприйняття нюансів залежить від багатьох факторів – рівня інтелектуального розвитку, вміння нестандартно мислити, імпровізувати, фантазувати, ментальності тощо.

На думку американського дослідника Кайхана Кріппендорфа, у багатьох людей виникають сумніви щодо етичності застосування стратагем: вони агресивні, в багатьох випадках допускають тактику, яка виходить за звичні межі поведінки; разом з тим, стратагеми перевірені часом, їх ефективність доведена на війні, в політиці та бізнесі: можна систематично виробляти нетрадиційні рішення своїх стратегічних проблем; стратагемами користуються найпотужніші компанії, політичні структури; знання стратагем допомагає не стати їх жертвою.

Китайські стратагеми базуються на легендах, які є історичними підставами.

Стратагема перша: «Обдуривши государя, переправитися через море». Тлумачення першої стратагеми – стратагеми «шапки-невидимки»:

- приховування мети, збивання з курсу;
- стратагема підприємливості: шляхом обману іншої особи зробити те, що потрібно тобі;
- стратагема прихованої інтриги: шляхом відволікання уваги створити вигідні для себе умови.

Використання стратагеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Формування у суспільній свідомості за допомогою політичних міфів та політичних іміджів віртуальної реальності з метою використання її надалі для маніпулятивної дії.
2. Поділ дії, на яку не погоджується політичний супротивник, на прийнятні для нього стереотипні політичні кроки (умова успіху маніпуляції: кроки мають бути послідовними, у певному напрямі і бажано безперервними у динаміці, головне – прийнятними до самого фінішу).
3. Створення комфортної ситуації для того, від кого залежить остаточне рішення.
4. Неодноразове повторення дії чи акції, спрямованої проти політичного супротивника, щоб вона викликала певну стабільну і прогнозовану реакцію. Коли реакція стане стереотипною, то автоматично перетвориться на потужний важіль маніпулювання.
5. Різка зміна власних стандартів поведінки з метою побачити реальний стан сил, реакцію оточення, правильність уявлень про навколишній світ тощо.

6. Відволікання уваги на зовнішній антураж.
7. Використання підкупу – прямого й непрямого – у політичній боротьбі.
8. Ініціювання процесу «спалення мостів».
9. Відмова на початковій фазі політичного протистояння від тактики розвідки, вичікування і застосування потужної, швидкої атаки із використанням нестандартних підходів та прийомів.
10. Пошук оптимальної формули досягнення результату шляхом використання рішучої, але продуманої, контрольованої та корегованої дії.

Стратагема друга: «Взяти в облогу Вей, щоб врятувати Чжао». Тлумачення другої стратагеми – стратагеми «ахіллесової п'яти», стратагеми «удару по слабкому місцю», стратагеми «від зворотного»: непрямий тиск на ворога шляхом ініціювання загрози одному з його вразливих місць; удар по слабкому місцю; досягнення чогось через протилежність.

Використання стратагеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Застосування тактики вичікування та активного пошуку слабких місць у лавах і таборі політичного опонента.
2. Відволікання уваги в процесі переговорів на другорядні питання, щоб не допустити розгляду ключового питання, яке може бути вирішеним не на користь маніпулятора.
3. Актуалізація чи порушення питань, до обговорення яких політичний опонент не готовий.
4. Стимулювання виникнення ситуації, коли політичному супротивникові необхідно буде воювати на два фронти.
5. Організація потужної атаки на слабого союзника політичного супротивника.
6. Завдання не сильних, але ретельно прорахованих, влучних, адресних ударів по лідерах та штабу політичного опонента.
7. Проведення політичних акцій, які при незначних організаційних, фінансових затратах мають найбільший ефект та резонанс.
8. Організація у момент критичної ситуації у власному таборі чітко прорахованої, адресної атаки у найслабше місце основного політичного супротивника.
9. Створення проблеми у політичного опонента з метою подолання власної проблеми.
10. Фабрикування «образу ворога» з метою відволікання громадськості від актуальних проблем державного управління.
11. Маскування, введення в оману політичного супротивника стосовно розташування та співвідношення слабких і сильних місць у власному таборі.
12. Уникнення відкритого протистояння під час прийняття рішення, яке цілком очевидно буде прийняте на вашу користь.

Стратагема третя: «Скориставшись чужим ножом, вбити людину». Тлумачення стратагеми «алібі», «заступника», «маніпулювання», «третьої сили», «підставної особи»: знищити супротивника чужими руками; шкодити непрямим шляхом, не афішуючи себе; не самому досягати потрібного результату, а змусити це робити іншого; наміри ворога очевидні, але третя сила вступає в боротьбу, потрібно скористатися нею, щоб взяти гору над ворогом; використання в якості ножа, що завдає «смертельного удару», іншої сторони, яка нічого не підозрює.

Використання стратагеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Застосування тактики підставлення політичного супротивника: поширення чуток, провокації тощо – з метою паплюження або руйнації його позитивного іміджу в очах громадськості.
2. Залякування віртуальною третьою силою.

3. Підштовхування реальної третьої сили до активних дій у процесі завоювання влади.
4. Прихована підтримка активних дій третьої сторони для захоплення політичного супротивника зненацька.
5. Проведення, поширення та популяризація «незалежних» рейтингів, опитувань тощо, які стимулюють розвиток суспільної думки у потрібному маніпуляторіві напрямі.
6. Застосування нового, нестандартного, нетипового для попередньої діяльності маніпулятивного кроку (прийому) з метою захоплення політичного супротивника зненацька.
7. Створення маніпулятором ситуацій, у яких відбувалося б зіткнення його основних політичних опонентів між собою.
8. Використання адмінресурсу – виконавчих органів, податкової інспекції, судових та правоохоронних органів тощо) у політичній боротьбі.
9. Приховане стимулювання чвар, протистоянь, боротьби за керівні посади в таборі політичного супротивника.
10. Створення для суспільства «безальтернативних альтернатив» (як під час виборів президентів Росії: Єльцин-Зюганов; України: Кучма-Симоненко; Порошенко-Зеленський).

Стратегема четверта: «Спокійно чекати, коли ворог стомиться».

Тлумачення стратегеми «вимотування супротивника», «обеззброювання», «обману»: не панікувати, а приготуватися до зустрічі з тим, чого уникнути неможливо; поводитися так, щоб стомити ворога-супротивника; стратегема обману опонента шляхом демонстрації удаваного відступу, після чого завдати неочікуваного і рішучого контрудару.

Використання стратегеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Проголошення про вокативного політичного виклику (гасла), після якого витримується довга пауза.
2. Створення ситуації, в якій час працює не лише на політичного маніпулятора, а й проти його політичного противника.
3. Реклама простого вирішення складного політичного питання.
4. Імітація слабкості з метою дезінформації опонента.
5. Намагання організувати вирішальну політичну баталію у «потрібному» місці за «своїми» правилами.
6. Демонстрування новою політичною силою, яка лише заявляє про себе, значної активності, висування ініціатив, пропозицій, нестандартних підходів до розв'язання стандартних проблем, що стоять перед суспільством.
7. Перевантаження інформацією з метою: приховати маніпулятивну дію; стомити споживача інформації та змусити його діяти стереотипно.
8. Підштовхування політичного супротивника до активних дій, які вимотують ресурси; потребують організаційних зусиль, фінансової підтримки, потужного інтелектуального супроводу.
9. Штучне (тенденційне) вибудовування послідовності виступів політичних лідерів під час круглих столів, брифінгів, дискусій з метою надання їм (залежно від ситуації) «першого» або «останнього слова», створення переваг порівняно з опонентом.
10. Створення ситуації неадекватного балансу реакції на дії супротивника (незначною зміною чи дією викликати суттєві зрушення у протилежному таборі).
11. Відповідь мовчанням або відсутністю активності на маневри супротивника.

Стратегема п'ята: «Серед пожежі грабувати».

Тлумачення стратагеми «стерв'ятника», «збагачення»: отримувати вигоду з негараздів, труднощів, кризового становища іншого; нападати на супротивника, у таборі якого панує хаос; «куй залізо, поки гаряче».

Використання стратагеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Завоювання у кризовій ситуації симпатій електорату не лише супротивника, а й колишнього союзника.
2. Швидке, рішуче й послідовне використання переваг, що виникають у зв'язку зі скрутним становищем, у яке раптово потрапив політичний противник.
3. Нав'язування суспільству в критичні моменти постулатів власної політичної програми моделей оптимального розв'язання проблем.
4. Зміна правил гри в процесі політичних переговорів, раптова одностороння відмова від раніше ухвалених рішень.
5. Усунення політичних опонентів, які перебувають на нижчих щаблях влади, шляхом «перекривання кисню» та «прихованого» пресингу (організація «раптового» припинення чи перебоїв у фінансуванні соціальних програм; стимулювання перевірок податкових та правоохоронних органів тощо).
6. Пропонування у кризовій ситуації (коли політичні опоненти вичікують) сміливих, авантюрних проектів виходу із кризи, які, якщо й не розв'яжуть проблем, то принаймні можуть посприяти процесові втримання чи захоплення маніпулятором влади.
7. Завдання концентрованого удару по слабких місцях політичного супротивника, уникаючи зіткнення з його потужними силами.
8. Узаконення «заднім числом» неконституційних дій у процесі переломних історичних подій («У разі успіху ти – цар; у разі невдачі ти – розбійник», китайська мудрість).

Стратагема шоста: «Здійнявши шум на сході, напасти на заході».

Тлумачення стратагеми «обманного маневру», «нападу під шумок», «ілюзії»: здійснити імітаційний, обманний маневр для приховування справжнього наміру; «якщо того, хто боїться, не злякаєш, його і не піймаєш, а сміливому наживку не кинеш – його і не переможеш» (Ю. Нішбаєв); використання відволікаючого ходу з метою ввести в оману супротивника, дезорієнтувати його, після чого раптово напасти.

Використання стратагеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Застосування фактора раптовості у політичній практиці.
2. Штучне створення кризової ситуації з метою розв'язання конкретної проблеми.
3. Різка якісна зміна тактики: після потужного прямолінійного використання силового тиску – незвично витончений маніпулятивний прийом.
4. Відволікання уваги громадськості від ключових питань і переключення її на другорядні.
5. Використання тактики багатовекторності політичних дій з метою дезорієнтації супротивника.
6. Застосування імітаційної атаки з метою відволікання та дезорієнтації політичного супротивника у комбінації з потужним ударом по слабкому місцю.
7. Розташування кількох послідовних пасток проти політичного супротивника: якщо йому вдасться уберегтися від однієї, він потрапить у другу, оскільки більшість людей після уникнення загрози на деякий час втрачає пильність і не очікує на швидку появу нової загрози.
8. Здійснення непередбачуваних, нестандартних політичних рішень і дій.
9. Утримання та спрямування думок, енергії й активності широких народних мас у потрібному напрямі.
10. Швидка зміна політичної тактики, що спричинює запізнілу, неадекватну реакцію протилежної сторони.

Стратегема сьома: «З нічого створити щось».

Тлумачення стратегеми «містифікатора», «маневра роздування», «нахабства», «омани»: здобуття переваги, досягнення зміни у переконаннях або інших змін за допомогою інсценування (інсценувати загрозу так, щоб супротивник зміг помітити обман); тоді його пильність ослабне і надалі справжню агресію ворого сприйме як нереальну, тому стане її жертвою; подати вигадку як реальність; влаштовувати брехливі, наклепницькі кампанії; робити з мухи слона; робити те, що інші вважають абсолютно неможливим, вершиною дурості; демонстрація обману противнику для того, щоб наступного разу він не повірив у правду.

Використання стратегеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Створення віртуального іміджу політика чи політичної сили, який у процесі передвиборчої кампанії стає для виборців майже реальним.
2. Цілеспрямоване формування за допомогою ЗМІ суспільної думки шляхом використання прийомів перекручування, замовчування, дозування, повторення інформації.
3. Поширення і тиражування «необхідних» політичних міфів, чуток, пліток, анекдотів.
4. Здійснення неочікуваних кадрових змін у власному політичному таборі.
5. Застосування тактики **дифамації (лат. *difamano* - позбавляю доброго імені)** – оголошення, як правило, у ЗМІ правдивої або неправдивої інформації, що ганьбить честь і гідність громадянина, організації чи установи
6. Залучення до політичної гри «нових гравців».
7. Організація імітаційного, підкреслено слабого політичного маневру, щоб увести в оману і стан заспокоєння політичного супротивника і підготуватися до форсованої атаки.

Стратегема восьма: «Для вигляду ремонтувати дерев'яні містки, таємно виступити в Ченьцян».

Тлумачення стратегеми «приховування справжнього напрямку дії», «кружного шляху», «нормальності», «випередження»: приховувати за чимось звичайним, загальноприйнятим щось ненормальне, незвичайне, не загальноприйняте; на війні незвичайні дії слід прикривати діями, звичайними у певній ситуації» не здійснюючи звичайних дій, неможливо отримати користь від незвичайних дій; відкрито демонструвати супротивнику, що ти збираєшся ретельно підготуватися до однієї дії (результату), а приховано і зараз цілком неочікуваного для оточення здійснити іншу та отримати інший результат.

Використання стратегеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Демонстративне дотримання правил гри, політичних ритуалів, укладених домовленостей, цілковитої прогнозованості поведінки перед різким, нестандартним політичним кроком.
2. Використання для політичного маневру часу, коли супротивник перебуває в стані вагання та невизначеності..
3. Маскування, камуфлювання маніпулятивної дії та її цілей.
4. Застосування тактики обхідного маневру (комбінації уникнення прямого зіткнення за несприятливих умов з одночасним ударом по позиціях, де його не очікують).
5. Провокування своїми «незграбними» діями зверхнього, зневажливого ставлення політичного супротивника з метою приспати його пильність.
6. Здійснення в'ялої, прямолінійної, традиційної, цілком прогнозованої дії чи акції, а в момент, коли пильність політичного опонента приспана, - застосування рішучої, різкої, нетрадиційної атаки на зразок **«переходу Суворова через Альпи».**
7. Органічне поєднання в думках і діях звичайного і незвичного, оригінального.

Стратегема дев'ята: «З протилежного берега спостерігати за пожежею».

Тлумачення стратегіми «невтручання», «вичікування», «затримки», «бездіяльності», «влади», «підпорядкування»: ніякої допомоги, ніякого поспішного втручання або передчасної дії, доки тенденції не розвинуться на твою користь, і лише тоді можна діяти і пожинати плоди; неучасть або самоусування; зробити плани супротивника частиною власних.

Використання стратегіми у процесі політичного маніпулювання:

1. Приховане стимулювання чвар у таборі політичного опонента.
2. «Невтручання» лідера, який знаходиться при владі, у конфлікт опозиційних лідерів.
3. Утримання від активних політичних дій, що можуть об'єднати опонентів, які в цей час перебувають у стані протистояння чи розколу або на його межі.
4. Вичікування моменту для атаки, доки сильні політичні супротивники не знесилять один одного.
5. Провокування вигідних маніпуляторіві зіткнень між суб'єктами політичного життя з одночасним забезпеченням власного алібі.
6. Постійне відстежування змін у динаміці політичного процесу, співвідношенні політичних сил з метою визначення оптимального часу та ситуації для вирішального маніпулятивного кроку.
7. Намагання виконати роль рефері під час конфліктів у таборі союзників (протистояння їх ослаблює, а роль арбітра зростає, перетворюючи політичну силу, яку він представляє на домінуючу в союзі).
8. Використання реальних дій супротивника, який діє відповідно до своїх планів, як допоміжних елементів для реалізації своєї стратегії.
9. Застосування тактики «безініціативності» з метою з'ясування ситуації; визначення реального співвідношення сил; підготовки потужного удару саме в той момент, коли не очікує політичний супротивник.

Стратегема десята: «В усмішці ховати ніж».

Тлумачення стратегіми «лукавства», «Янусової голови», «приспання уваги», «поцілунку Іуди», «домінування», «підступності»: прикриває підступні наміри показною дружелюбністю і красивими фразами, словами; зберігати своє обличчя – честь і гідність, бути «над ситуацією»; намагатися увійти в довіру до противника, щоб неочікувано завдати йому добре підготовленого й точного удару.

Використання стратегіми у процесі політичного маніпулювання:

1. Зміщення, розсіювання уваги політичного опонента.
2. Використання компліменту з метою входження в довіру.
3. Поступове, поетапне формування позитивного чи негативного іміджу політика.
4. Застосування тактики одночасного проведення двох атак: прямої, рішучої, різкої, яка, ймовірно, не досягне мети, та прихованої, уповільненої, яка реально і є основною.
5. Використання у процесі передвиборчої кампанії під час зустрічей з виборцями «всепереможної» комбінації «популярні артисти + необхідні політики».
6. Створення бізнесовими структурами на різних рівнях штучних, віртуальних «політичних ширм», які за допомогою ЗМІ перетворюються на «яскравих лідерів», «міцні й розгалужені структури», що користуються «цілковитою підтримкою електорату», тобто на потужний інструмент маніпулювання.
7. Дотримання в процесі політичних переговорів під час вирішення ключових питань такої тактики: на всіх етапах – «Так, так, так, я погоджуюсь», на вирішальному – «Ні, я не згоден!» без пояснення причин.
8. Маскування реальних політичних планів популістськими гаслами.

Стратегема одинадцята: «Пожертвувати сливовим деревом, щоб врятувати персикове»

Тлумачення стратегеми «цапа-відбувайла», «жертвовного агнця», «привласнення», «комплексного вирішення питання»: за допомогою обманного маневра пожертвувати собою, щоб урятувати іншого; пожертвувати іншим, щоб урятуватися самому; пожертвувати іншим, щоб урятувати третю особу; пожертвувати малим, щоб виграти щось цінне; «назвався грибом, лізь у кошик»; одночасне бачення проблеми, рішення та реальних можливостей.

Використання стратегеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Певна поступка політичному опонентові з метою отримання від нього вигідних пропозицій та гарантій.
2. Завищення політичних вимог (у процесі переговорів ініціатор завищених вимог іде на поступки, а в підсумку залишається у виграві).
3. Набуття вміння масштабно мислити, не загострювати уваги на конкретних фактах політичних протистоянь сьогодення («або ми, або вони»); оволодіння майстерністю політичного передбачення, яка може продиктувати у конкретній ситуації свідому відмову від тактичного виграву сьогодні на користь стратегічного прориву в майбутньому.
4. Акцентування уваги широких кіл громадськості на сенсаційній інформації (катастрофі, перемозі спортсменів, трагедії тощо) з метою відволікання від гострих внутріполітичних проблем та протистоянь.
5. Здійснення кадрових перестановок, яких вимагає політичний опонент чи союзник, з метою втримання чи завоювання влади.
6. Застосування тактики «розвідка боєм», коли завдяки залученню незначних ресурсів удається з'ясувати всю диспозицію супротивника та отримати чітке уявлення про його майбутні плани.
7. Знаходження (визначення) у критичний момент політичного протистояння класичного «стрілочника» («цапа-відбувайла»).

Стратегема дванадцята: «Відвести вівцю, яка потрапила під руку»

Тлумачення стратегеми «Кайроса» (грецького божества), «Спокуси»: сприятливого (зручного) моменту: постійна і всебічна психологічна готовність використовувати для отримання переваги будь-які шанси (Х. фон Зенгер); за ініціативу, як правило, карають, тому слід бути ініціативним до кінця (Ю. Нішбаєв).

Використання стратегеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Завоювання у критичній політичній ситуації шляхом проголошення популістських лозунгів та різнопланового фінансового стимулювання (від підвищення зарплат до плати за вихід на мітинг) симпатій та підтримки електорату політичного супротивника.
2. Переманювання лідерів протилежного політичного табору.
3. Застосування шантажу з метою досягнення певних політичних цілей (використання класичного фактора «вівця, яка заблукала»).
4. Ескалація (розширення, посилення) активних політичних дій у момент, коли політичний опонент перебуває у стані невизначеності, пасивності, вичікування.
5. Використання незначної помилки супротивника для руйнування його політичного плацдарму.
6. Приховане стимулювання стану дезорганізації в таборі політичного супротивника, що уможливорює з цього зиску (не «красти», а саме «відводити вівцю», користуючись ситуацією - нагодою).
7. Штучне, ретельно завуальоване провокування кризової ситуації силами, які програли вибори, з метою повернення чи завоювання влади.

8. Атака на політичного супротивника у момент, коли в його структурах відбувається реорганізація, яка завжди має побічним ефектом дезорганізацію.

Стратегема тринадцята: «Бити по траві, щоб злякати змію»

Тлумачення стратегеми «Провокації», «Непрямого застереження», «Залякування», «Попереджувального пострілу» (Х. фон Зенгер); **«Сходження»:** у спілкуванні з людиною активно уникай запитань, пов'язаних із її переконаннями, цінностями і способами існування, поки вона «не стане перед тобою, як лист перед травою» (Ю. Нішбаєв); **«Застосування штучних мішеней»** створення приводу для опонента і провокування його на потрібні дії (А. Калашніков):

Використання стратегеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Вичікування реакції політичного опонента після певної політичної дії (акції).
2. Різка критика оточення чи соратників політичного лідера з метою: спричинити відкрите протистояння; продемонструвати арсенал, який у разі його непоступливості може бути використаний проти нього.
3. Неритмічне чергування політичної активності та політичних пауз із метою введення в оману політичного супротивника.
4. Провокування, намагання активізувати політичного супротивника, який витримує паузу.
5. Здійснення відволікаючих дій для з'ясування реальних планів політичного опонента.
6. Непряме попередження політичного опонента про можливу реакцію у разі реалізації його планів.
7. Здійснення відволікаючої політичної акції в одному місці з метою завдання потужного удару в іншому.
8. Провокування до активності політичного противника шляхом дотримання тактики пасивної поведінки.
9. Проведення активної політичної кампанії, яка дискредитує, розвінчує позитивний імідж опонента.
10. З'ясування надійності політичного союзника шляхом штучного створення незначних конфліктних ситуацій, у яких йому необхідно було б продемонструвати позицію.
11. Підкреслена демонстрація сили (масштабний мітинг, залучення до своєї команди відомих фахівців, різка, категорична відмова від запропонованих умов у ситуації граничної невизначеності тощо).
12. Послаблення у політичній організації внутріпартійної цензури, поширення демократичних принципів із метою з'ясування персонального складу інакомислячих і потенційних претендентів на керівні посади у власному таборі.
13. Обговорення філософських другорядних тем із метою визначення політичних поглядів, схильності до певних дій тощо.
14. Пошук слабких місць у позиціях політичного супротивника.

Стратегема чотирнадцята: «Позичити труп, щоб повернути собі життя»

Тлумачення стратегеми «Фенікса», «Паразитизму», «Нового фасаду», «Залагодження»: який відроджується; використовуються будь-які засоби для виходу зі скрутного становища; йти по трупах; привласнювати чуже добро, щоб за його допомогою засновувати та стверджувати свою могутність (Х. фон Зенгер); сприяти такому розгляду питання, щоб не було жодного шансу перевірити «хто є хто» (Ю. Нішбаєв).

Використання стратегеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Виконання ролі «сірого кардинала», який формально не перебуває на троні, але фактично управляє.

2. Використання чужих здібностей, можливостей, ресурсів для реалізації власних політичних планів.
3. Реанімація старих популярних гасел («Вся влада – Радам!» тощо) і міфів («Сталін – це дисципліна і порядок» тощо).
4. Застосування апробованих методів консолідації та спрямування в потрібне маніпуляторіві русло енергії суспільства (оголошення про появу «ворога», обіцянки «світлого майбутнього» тощо).
5. Дотримання тактики імітації руху, змін (використовувати нові закони, установи, людей для продовження старої політики; «взувати нові черевики, щоб іти старою доріжкою»; «наливати старе вино в нові міхи»).
6. Формування політичного іміджу борця за захист традиційних цінностей, які в сучасних умовах «зганьблені» або «забуті».
7. Підміна інновації «давно забутим старим».
8. Спекуляція щодо віку політичної структури («вистояла у складних умовах протягом десятиліть («століть»), «має надійну репутацію», «ґрунтується на усталених традиціях» тощо).
9. Залучення авторитетних людей для пропаганди необхідних ідей, дій, запланованих маніпулятором.
10. Стимулювання опозиційними політичними силами у суспільній свідомості настроїв ностальгії за минулими часами.
11. Тенденційне використання історії з метою зміцнення власного політичного іміджу та паплюження іміджу політичного супротивника.

Стратегема п'ятнадцята: «Змусити тигра покинути гору»

Тлумачення стратегеми «Ізоляції», «Націлювання»: змани тигра з гори на рівнину, щоб його перемогти; змани тигра з гори, щоб без зусиль захопити гору (перемогти тигра); ослабити тигра, віддаливши його від найважливішого помічника; відрізати чи ізолювати тигра від тих, кого він захищає, щоб потім легко з ними боротися (Х. фон Зенгер); хороша війна краща від поганого миру; коли лідерство стало фактом, його слід брати у власні руки, в іншому разі – зімкнуть (Ю. Нішбаєв).

Використання стратегеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Змушування супротивника до політичної гри за правилами маніпулятора.
2. Витримування політичної паузи з метою провокування опонента до активних дій, які б розкрили його плани.
3. Зваблення одного або частини політичних супротивників до укладання «привабливої» угоди (мета дії – розкол опозиційних до маніпулятора сил).
4. Призначення авторитетного політичного лідера опозиції на високу державну посаду з метою певної нейтралізації його активності (державі потрібен спокій); суттєвого послаблення політичної структури, до якої він не належить; створення на перспективу своєрідного «політичного громовідводу».
5. Підштовхування політичного супротивника до дій та акцій, під час яких він втратить реально існуючи на той момент переваги, поставить під сумнів свій імідж.
6. Стимулювання у політичній дискусії переходу до обговорення проблеми, у якій політичний опонент є некомпетентним.

Стратегема шістнадцята: «Якщо хочеш схопити, раніше дай відійти»

Тлумачення стратегеми «Кота й мишки», «Нездійснення протидії», «Завоювання сердець», «Неучасті»: те, що ловлять, спочатку відпускають; тому, що хочуть захопити, спочатку дають волю, можливість вільно вирішувати, куди йти (Х. фон Зенгер); у критичній ситуації не слід приймати жодних рішень, крім одного: взяти під будь-яким приводом тайм-аут, щоб не в реальності, а в думках відпустити ситуацію, як лавину, - хай вона несеться вперед до остаточного завершення (Ю. Нішбаєв).

Використання стратагеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Проведення політичної кампанії у «рваному» темпі (активність то посилена, то послаблена), що дає змогу діяти адекватніше до конкретної ситуації та впливати на суспільну свідомість.
2. Демонстративна імітація нейтральності та незацікавленості під час вирішення доленосного для політичної сили чи лідера питання.
3. Заманювання політичного опонента у пастку.
4. Використання у кадровій політиці тактики «наблизив-віддалив-наблизив ...».
5. Витримування після «зливу» в ЗМІ сенсаційної інформації певної паузи, щоб викликати посилену увагу, цікавість, дати час цій інформації «обрости» чутками.
6. Імітація згортання політичної активності у певному регіоні перед початком потужного наступу.
7. Застосування у політичній грі тактики «спочатку імітація програшу з метою захопити та втримати політичного опонента у грі, а відтак – неспішне, але послідовне повернення втраченого та отримання політичних дивідендів».
8. Ухилення від відкритого протистояння, вичікування сприятливих умов для активних дій.
9. Створення у разі перемоги для політичного опонента почесних умов для капітуляції, які дадуть змогу «зберегти обличчя».

Стратагема сімнадцята: «Кинути цеглину, щоб дістати яшму»

Тлумачення стратагеми «Обміну», «Черв'яка і рибки», «Приманки», «Розпалювання»: віддати що-небудь, що не має цінності, щоб за це отримати щось цінне; за допомогою незначного дару або прихильності виграти; віддати протилежній стороні що-небудь непотрібне заради того, щоб пізніше отримати щось значно істотніше (Х. фон Зенгер); кинь те, що не можна схопити й не можна з'їсти – ласий шматок (щоб по вусах текло, а в рот не попало (Ю. Нішбаєв).

Використання стратагеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Блефування в дискусіях та переговорах.
2. Завдання провокаційного удару політичному опонентові в момент, коли він ще не розібрався у ситуації, не усвідомив своїх вразливих місць та переваг.
3. Руйнація політичних союзів, сил, які опонують маніпулятору, шляхом розколів на основі обіцянок, поступок та преференцій.
4. Штучне нав'язування послуг, підтримки, поступок, що стосуються другорядних питань, щоб у потрібний момент звернутися за підтримкою чи допомогою у принциповій справі, використовуючи класичний принцип «я – тобі, ти – мені».
5. Швидка зміна «вектора системи залежностей»: до виборів – кандидат залежить від електорату, а після виборів – електорат залежить від депутата.
6. Організація підкupu електорату (безкоштовні концерти, пакети з продуктами, пряме фінансування за підтримку необхідного кандидата чи партії).
7. Використання чуток з метою дискредитації чи підтримки політика.
8. Провокування політичного опонента на здійснення непродуманих дій.

Стратагема вісімнадцята: «Щоб схопити розбійників, треба спочатку схопити ватажка»

Тлумачення стратагеми «Захоплення вождя», «Неподільності»: удару по голові: знешкоджувати ватажка або головний штаб організації супротивника, щоб потім витратити значно менше сил на його розгром; зробити супротивника нешкідливим, усунувши верхівку (Х. фон Зенгер); ціле є неподільним, тому «тікай наступаючи, нападай відступаючи» (Ю. Нішбаєв).

Використання стратагеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Визначення у позиції політичного опонента слабого місця і нанесення по ньому концентрованого удару.
2. Виявлення в організації політичного супротивника основного системоутворювального ядра, мозкового центру, проведення дій, націлених на його розвал та виведення з ладу.
3. Руйнація інформаційної інфраструктури політичного супротивника; дослідження системи стосунків у протидіючій політичній структурі з метою визначення реальних а не номінальних лідерів і концентрація маніпулятивного впливу саме на них.
4. Прихована підтримка просування на керівні посади у таборі політичного противника слабких, недалекоглядних, неврівноважених лідерів.
5. Дискредитація лідера опозиційної політичної сили, цілеспрямоване руйнування його політичного іміджу.
6. Здійснення викривальної пропагандистської атаки на оточення політичного керівника з метою дискредитації лідера (спрацює стереотип «король грає свита»).

Стратегема дев'ятнадцята: «Витягувати хмиз із-під вогнища»

Тлумачення стратегем «Придушення в основі», «Припинення», «Позбавлення сили», «Заморожування конфлікту» (Х. фон Зенгер): покласти край із самого початку; покінчити раз і назавжди; усунути причину; вибити ґрунт із-під ніг; позбавити опори, підтримки; перекрити воду (кисень); висушити живильне середовище; схопити за зябра; обламати роги; зробити підкоп; загострити конфлікт між супротивниками або з одним супротивником і залишити його тліти, бо його роздування або згасання не вигідне; **«Засліплення»(Ю. Нішбаєв):** не давай опам'ятатися, не давай зосередитися, не давай охолонути та озирнутися. Дій відкрито, але управляй таємно; **«Деморалізації» (А. Калашников):** щоб перемогти ворога, необхідно його дезорієнтувати, позбавити впевненості, можливості раціонально мислити.

Використання стратегем у процесі політичного маніпулювання:

1. Створення оптимальної емоційної ситуації для стимулювання об'єктів маніпуляції до проголошення певних слів та реалізації дій, необхідних маніпуляторіві.
2. Регулювання рівня соціально-політичної напруги в суспільстві (підігрівання, блокування процесу зростання соціальної активності) з метою досягнення необхідної мети.
3. Застосування у боротьбі проти сильного політичного опонента стратегії непомітного, поступового ослаблення його позицій.
4. Боротьба за обмеження доступу політичного опонента до ресурсів (інформаційних, фінансових, людських тощо).
5. Використання прямого підкупу людей з оточення політичного опонента, що дає змогу отримувати достовірну інформацію про плани противника, приховано поширювати необхідну дезінформацію, певною мірою впливати на прийняття рішень у таборі супротивника.
6. Підточування, руйнування системи політичних ідеалів, ритуалів, правил поведінки політичної структури опонентів.
7. Стимулювання чвар та розколів у стані політичного опонента, прихована підтримка опозиціонерів у його таборі.
8. Дотримання паузи в політичному протистоянні, мета якої тактикою «дрібних справ» (поширення чуток, дезінформації тощо) максимально послабити та деморалізувати опонента перед вирішальним боєм.

Стратегема двадцята: «Каламутити воду, щоб зловити рибу»

Тлумачення стратагеми «Створення і використання плутанини»: штучно створити плутанину або заплутати ситуацію, щоб непомітно для інших, без зайвого клопоту, без значного ризику отримати вигоду (Х. фон Зенгер); **Стратагема «Кружляння»:** застосування кругової атаки з утягуванням у центр кола (Ю. Нішбаєв).

Використання стратагеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Штучне створення кризової ситуації з метою досягнення власних цілей.
2. Поширення настроїв невпевненості та невизначеності у таборі політичного опонента.
3. Застосування тактики авантюризм, нестандартних, непередбачуваних дій та акцій з метою дезорієнтування політичного опонента.
4. Використання гри на стереотипах та політичних міфах для введення в оману широких кіл громадськості.
5. Приховане стимулювання суперечок та протистоянь в оточенні політичного лідера – опонента.
6. Створення такої ситуації, щоб політичний опонент «воював на два фронти».
7. Провокування громадськості на потрібну маніпуляторів реакцію шляхом штучного створення коаліції політичних сил, які сповідують різну ідеологію, мають різну соціальну базу тощо, або імітаційне, тимчасове роз'єднання політичних структур, які органічно є або єдиним цілим, або принаймні політичними союзниками.
8. Дискредитація найпотужніших, найдієвіших та самостійних фігур в оточенні політичного опонента.
9. Поширення за допомогою чуток та дезінформації атмосфери страху і сумніву в суспільстві.
10. «Роздмухування» та поглиблення етнонаціональних, міжконфесійних, соціальних протиріч з метою створення максимально сприятливої ситуації для маніпулятивної дії.

Стратагема двадцять перша: «Золота цикада скидає луску»

Тлумачення стратагеми «Виходу зі складного становища», «Вислизання», «Приховування відступу або втечі за допомогою муляжу або приманки», «Прихованого здавання позиції, тимчасової зміни місця свого перебування або часткового відходу», «Зміни зовнішності», «Мімікрії», «Перетворення», «Хамелеона», «Навмисного відвернення чи залучення уваги до чогось другорядного» (Х. фон Зенгер); «Воскресіння»: постійно ухилятися від атаки, не відступаючи, а пропускаючи атаки супротивника ніби крізь той простір, де перебуваєш (Ю. Нішбаєв); **«Роздвоєння»:** перш ніж вступати в бій разом із союзником проти спільного ворога, необхідно оцінити обставини збоку; якщо в битві з'являється новий супротивник, потрібно уникнути його атаки, зберігаючи первинну позицію (прийом має назву «золота цикада скидає луску» - не уникання бою. А ніби роздвоєння: військо здійснює прихований маневр, а прапори і бойові барабани не видають його справжніх дій. **Прийом «золота цикада скидає луску» означає, що слід спрямовувати кращі сили війська проти нового супротивника, зберігаючи свої позиції у бою проти першого супротивника (Чжан Сяомей).**

Використання стратагеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Введення в оману і політичних супротивників, і політичних союзників.
2. Демонстрування впевненості у критичній ситуації.
3. Здійснення суттєвих внутрішніх змін у політичній структурі (кадрові перестановки, перегрупування та концентрація сил тощо) без помітних зрушень у зовнішньополітичній сфері.
4. Використання нестандартних підходів та прийомів для розв'язання проблем.

5. Застосування проти політичного супротивника, який уповільнено приймає рішення, тактики стрімких та швидких дій, що стимулюють за дефіциту часу стереотипні реакції опонента.
6. Використання відволікаючої політичної дії чи акції, які маскують реальні плани.
7. Намагання видавати себе за іншого (імітувати для підвищення свого рейтингу близькість до певних політичних лідерів, можливість легкого доступу до таємної інформації, абсолютно вільний вхід до «коридорів влади» тощо).
8. Організація «незалежного» журналістського розслідування з актуального для суспільства питання, але за чітко визначеними на старті висновками.
9. Дотримання тактики «вовка в овечій шкурі».
10. Обрання чи призначення «ширмового керівника», основне завдання якого – бути соціальним громовідводом.
11. Зміна політичного іміджу під впливом докорінної зміни обставин.
12. Формування в суспільній свідомості за допомогою політичних міфів та чуток спотвореної уяви про реальність, фальсифікованого іміджу політичного опонента тощо.
13. Радикальне перегрупування сил та ресурсів у зв'язку зі зміною політичної ситуації.

Стратегема двадцять друга: «Замкнути ворота, щоб схопити злодія»

Тлумачення стратегеми «Оточення», «Взяття у кільце», «Блокування» (Х. фон Зенгер); стратегема Перевербування: використання мовчання як способу активного нападу з метою виживання чи витіснення противника з ігрової території; поки йде окопна війна, слід вивчити злодія і підловити його – змусити працювати не проти тебе, а на тебе (Ю. Нішбаєв).

Використання стратегеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Відсікання слабкому політичному супротивникові усіх можливих шляхів до відступу.
2. Створення некомфортної ситуації для політичного противника з метою ослаблення його протидії політичному маніпулюванню (перевантаження інформацією, обмеження часу для прийняття рішення, ескалація емоційної напруги тощо).
3. Відмова від прямолінійності у політичних діях, виявлення гнучкості, нестандартності під час прийняття рішень та реалізації дій.
4. Блокування емоційного ставлення до ситуації шляхом ретельного прорахування співвідношення витрат чи дивідендів у разі реалізації плану.
5. Відмова від прямої агресивної атаки, застосування тактики нейтралізації, стримування політичного опонента.
6. Усунення з політичної структури самостійно мислячої людини, яка може не лише зрозуміти характер і мету маніпулятивних дій керівника цієї структури, а й публічно їх викрити.

Стратегема двадцять третя: «Дружити з дальнім і воювати з ближнім»

Тлумачення стратегеми «Дальньої дружби», «Дальнього союзу», «Союзу на знищення», «Верховенства»: оточення чи відособлення ближнього супротивника, щоб, знешкодивши його, знищити віддаленого ворога; розірвання чи укладення несправжнього союзу з тимчасовим супутником (Х. фон Зенгер); **«Інтеграції»:** об'єднання з метою ослаблення супротивника (Ю. Нішбаєв).

Використання стратегеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Уміння точно розраховувати баланс сил і чітко визначити ключовий об'єкт маніпулювання та нейтралізувати, відволікти на деякий час носіїв другорядних загроз.

2. Відмова від жорсткого поділу суб'єктів політичного життя на політичних супротивників та політичних союзників, їх оцінювання та номінація «союзник» чи «противник» залежать від співвідношення та розташування політичних сил, що сформувалися у кожній конкретній ситуації; ставлення до них як до інструментів досягнення поставленої маніпулятором мети.
3. Підштовхування політичного супротивника до здійснення формального вибору в питанні, яке вже давно вирішено не на його користь.
4. Демонстрація, імітація жорсткого протистояння з другорядним політичним супротивником з метою підготовки нападу на основного політичного опонента.
5. Відмова від обіцянок і домовленостей у тому разі, як зазначав Ніколо Макіавеллі, якщо це шкодить власним інтересам або зникли причини, які стимулювали дати обіцянку чи укласти угоду.
6. Укладення тимчасового, ситуативного союзу для перемоги над основним політичним супротивником.
7. Уникання союзу з політичною силою, яка претендує на ваше електоральне поле.
8. Застосування тактики поступового оволодіння політичним плацдармом чи електоратом.

Стратегема двадцять четверта: «Зажадати проходу, щоб напасти на Го»

Тлумачення стратегеми «Захоплення»: спокусити супротивника якоюсь метою, щоб потім привести до іншої; **«Двох цілей», «Приховування нападу»** (Х. фон Зенгер); **«Підступності»:** на словах одне, а насправді – інше (Ю. Нішбаєв).

Використання стратегеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Укладення тимчасового, ситуативного союзу для перемоги над основним політичним супротивником.
2. Створення політичних мегаблоків під час виборчої кампанії з метою поглинання дрібних політичних сил та структур.
3. Стимулювання появи атмосфери недовіри та підозрливості у таборі політичного опонента.
4. Узгодження дій «політичного агресора» і «політичного захисника» для досягнення власних цілей за рахунок об'єкта агресії чи захисту.
5. Використання у своїх цілях моменту, коли політичний опонент потрапив у скрутну ситуацію.
6. Укладення угоди зі слабким союзником проти третьої сили з метою не перемоги над спільним ворогом, а завоювання електорату, ресурсів, інфраструктури політичного «союзника».
7. Досягнення внаслідок тривалих переговорів політичного «компромісу», тиражування факту домовленості у ЗМІ, демонстративне укладання угоди, основні положення якої ще до підписання заплановано не виконувати.
8. Шантажування потенційного «союзника» тим, що у разі не укладення угоди він змушений буде «воювати на два фронти».
9. Маскування маніпулятивної дії благодійною акцією з «дальнім прицілом».
10. Раптове розривання укладеної угоди з метою забезпечення переваг, преференцій власній політичній силі в умовах, що склалися на певний момент.
11. Підтвердження на словах усіх умов угоди, яка реально не влаштовує; штучно створення на вирішальній фазі ситуації зірвання домовленостей (класичний феномен розлитого чорнила на документи, які підписують).
12. Тимчасові поступки з метою отримання значних політичних дивідендів.

Стратегема двадцять п'ята: «Викрасти балку і підмінити колони, не пересуваючи будинку»

Тлумачення стратагеми «Фасаду»: не змінюючи фасад будівлі, видалити усередині несучі опори будови; позбавити справу її суті, залишивши одну подобу (фасад); витиснувши усі соки з тіла і позбавити його духу, залишивши саме тіло неушкодженим; зовні все залишити по-старому, цілком переробивши все всередині; **«Обманної упаковки»:** за допомогою розміру і зовнішнього вигляду упаковки вводити в оману стосовно того, що там міститься (Х. фон Зенгер); **«Відстежування»:** відстежувати наміри противника і підмінити засоби виконання, обов'язково спрямовуючи їх назад. **Мета стратагеми:** звести початок з кінцем, тобто замкнути противника на самого себе (Ю. Нішбаєв).

Використання стратагеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Застосування тактики виконання «чорної роботи» у політичному протистоянні руками політичного союзника.
2. Перехоплення ініціативи у вирішальний момент, коли сили і супротивника, і союзників ослаблені, з метою отримання слави та лаврів переможця.
3. Дотримання постулату «В Англії немає постійних союзників та ворогів, у неї є постійні інтереси» (політичний супротивник заважає у боротьбі за владу, а союзник – претендує на її поділ у разі перемоги, тому доцільно ослаблювати, знекровлювати обох).
4. Приховане стимулювання процесу поглиблення незначних проблем у стані політичного союзника (проблем, які частково ослаблюють, але не цілком знесилюють) з метою забезпечення домінування в об'єднанні власної політичної сили.
5. Комплексний потужний удар по ключових опорах табору супротивника – лідерах (дискредитація, поширення чуток), ЗМІ, які його підтримують (створення проблем з ліцензіями, податковою інспекцією тощо), основних регіонах електорату (штучна затримка виплат на соціальні програми тощо).
6. Тимчасове уникнення відкритого протистояння із сильним політичним опонентом, вічікування моменту, коли він опиниться в скрутній ситуації.

Стратагема двадцять шоста: «Загрожувати софори, указуючи на тут»

Тлумачення стратагеми «Непрямої критики»: сварити А, а мітити при цьому в Б; критика обхідним шляхом; непряма образа, звинувачення, напад; грубий натяк. **Стратагема «бою з тінню», «громовідводу»** (Х. фон Зенгер); **стратагема «приспання»:** забезпечення супротивника найякіснішою дезінформацією (Ю. Нішбаєв).

Використання стратагеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Застосування рішучих, жорстких дій у критичній ситуації, які, можливо, не поліпшують становища, але цементують і об'єднують політичну команду.
2. Демонстрування сили опоненту у протистоянні з другорядним супротивником з метою політичного тиску на основного конкурента.
3. Підставлення політичного опонента.
4. Використання показового покарання у власному політичному таборі з метою посилення дисципліни, стимулювання сліпого виконання наказів та розпоряджень, демонстрація прихованого попередження, застереження претендентам на перші ролі.
5. Відмова від прямолінійних атак на політичного супротивника.
6. Здійснення від власного імені змін, реформ, які будуть позитивно сприйняті громадськістю, пов'язування непопулярних дій с фігурами (клерками) із оточення, яких одразу після акції усувають.
7. Використання у сучасній політичній боротьбі історичних паралелей, аналогій з метою підтвердження власної правоти (прихованої критики політичного супротивника).

8. Відшукування у кризовій ситуації основних винуватців того, що відбувається (особи, політичної структури, регіону тощо).
9. Демонстративна увага до знакових соціальних груп (пенсіонерів, молоді, жінок тощо), їх всебічне заохочення та стимулювання з метою здобуття прихильності громадської думки.
10. Використання у ЗМІ негативної інформації (катастрофи, хвороби, природні катаклізми тощо) для створення сприятливих умов з метою політичного маніпулювання.

Стратегема двадцять сьома: «Удавати дурня, не піддаватися бажанням»

Тлумачення стратегеми «Удавання дурня», «Шахрая»: удавана нетямущість, дурість, хвороба; **«Применшення»:** приховувати свій талант, можливості; свідомо принижувати себе (Х. фон Зенгер); **«Поїдання»:** із задоволенням ковтати наживку, обов'язково дослідивши перед цим її призначення (Ю. Нішбаєв).

Використання стратегеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Демонстративне визнання переваг політичного опонента у період очікування слушного моменту для атаки.
2. Відмова від коментування та оцінювання політичної ситуації з метою блокування можливості проникання політичного супротивника у свої задуми.
3. Згода на кроки, до яких підштовхує політичний супротивник, але не заради здійснення його задумів, а з метою реалізації власного прихованого плану.
4. Уникнення під час просування шаблями політичної кар'єри зайвої демонстрації свого розуму та талантів, щоб передчасно не викликати реакції у противників та конкурентів.
5. Намагання вибити політичного супротивника з колії, посилити у лавах його прихильників невпевненість: хто невпевнений – той частіше помиляється і виглядає дурнем.
6. Здійснення дій та акцій, які з погляду супротивника є безглуздими і безперспективними, з метою ослаблення пильності опонента.
7. Непомітне провокування опонента шляхом компліментів до дій, які його дискредитують або розкривають його плани.

Стратегема двадцять восьма: «Завести на дах і прибрати драбину»

Тлумачення стратегеми «Дій у разі безвихідного становища»: позбавлення від соратників; блокування можливості союзників вийти зі справи; усунення від справ (Х. фон Зенгер); **«Розвитку»:** спочатку піддатися на гру, запропоновану супротивником, підхопити її і розвивати, а в момент, коли опонент починає сприймати гру своєї жертви як щирю правду, настає неочікувана розв'язка (Ю. Нішбаєв); **«Заманювання»:** людей змушують рухатися вперед, обіцяючи велику вигоду; ця вигода має здаватися доступною, інакше вона не вабитиме до себе; тому перед тим, як прибрати драбину за тим, хто виліз на дах, потрібно створити видимість легкого успіху (Чжан Сяомей).

Використання стратегеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Висунення популістських гасел з метою завоювання політичної влади.
2. Застосування тактики «спалених мостів», тобто штучне створення ситуації, в якій активна підтримка політичних союзників гарантована тим, що у разі поразки вони можуть зазнати значних, катастрофічних збитків (моральних, фінансових, кадрових тощо).
3. Провокування політичного супротивника на масштабну важливу акцію чи дію, в реалізації якої у вирішальний момент він залишився б без підтримки союзників та реальної перспективи здійснити свої плани.
4. Тиражування «образу ворога» для консолідації власних політичних сил.

5. Здійснення у разі переваги сил маніпулятора відкритого тиску на політичного супротивника, щоб підштовхнути його до необхідної дії, намагання поставити його у становище, яке змушує піднятися на «дах», тобто піддатися на маніпулятивний прийом.
6. Приховане підштовхування політичного супротивника до пропагандистських акцій у регіоні, де зосереджений не його електорат, з метою організації обструкцій, провокацій, які нашкодять іміджу опонента.
7. Укладення у передкризовий для політичної структури період вигідного політичного союзу, з якого її «союзник» не зможе вийти без суттєвих втрат для власного іміджу.
8. Провокування опозицією кризових ситуацій з метою утримання прихильності та рівня політичної активності електорату, який її підтримує (за стабільних умов цей відсоток суттєво зменшується; може відбутися перерозподіл політичних симпатій на користь тих сил, які перебувають при владі).
9. Втягування політичного союзника чи противника у вигідну для маніпулятора політичну гру, в якій є певна послідовність кроків, що унеможливорює легкий і швидкий вихід з неї.

Стратегема двадцять дев'ята: «На сухому дереві розвісити квіти»

Тлумачення стратегеми «Примарного розквіту»: звести показні споруди; встановити муляжі військових укріплень тощо; **«Прикрашання»:** на засохлому дереві причепити штучні квіти (Х. фон Зенгер); **«прикрасити штучними квітами»** - створити ілюзію, що наміри супротивника починають втілюватися в життя (Ю. Нішбаєв).

Використання стратегеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Прикривання лідером, як ширмою, для політичних обурювань, що здійснюються у нього за спиною.
2. Відволікання уваги та симпатій електорату під час виборів від основного реального претендента висуванням технічних кандидатів (якщо вони мають ще й однакові прізвища, то ефект суттєво посилюється).
3. Поширення у ЗМІ чуток, пліток з метою дезінформації супротивника.
4. Умисне наголошування (демонстрування фотографій, цитування висловів тощо) на своїй близькості до авторитетних політичних фігур, входженні до кола впливових осіб.
5. Укладання ситуативних недовговічних політичних союзів з метою об'єднання та координації зусиль проти сильного політичного супротивника.
6. Залучення під час виборчої кампанії до партійних списків відомих спортсменів, співаків, діячів культури тощо.
7. Висловлювання оцінок і суджень, прикриваючись брендом впливової політичної структури.
8. Застосування тактики приховування до моменту серйозного протистояння та активної мобілізації власних ресурсів та сил.
9. Використання чужих зусиль для отримання власної перемоги.

Стратегема тридцята: «Пересадити гостя на місце господаря»

Тлумачення стратегеми «Захоплення престолу, влади», «Зозулі» (Х. фон Зенгер); **«Диктату»:** бути гостем – це будувати гру на правилах супротивника, бути господарем – нав'язувати власні правила, діяти абсолютно протилежно поведінці гостя (Ю. Нішбаєв).

Використання стратегеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Застосування тактики поступового оволодіння політичним плацдармом (привертання уваги до себе як лідера і своєї політичної сили, реклама у ЗМІ, жорстка критика опонентів, «провокації» проти супротивника тощо).

2. Виконання політиком кількох послідовних ролей, формування і трансформація іміджу, які поступово ведуть політика до вершини влади.
3. Приховане ініціювання, стимулювання опозицією кризових явищ з метою прискорення вирішення питання про новий перерозподіл влади.
4. Формування шляхом надання пільг, поступок «системи залежностей», яка на певному етапі може перетворити «скромного прохача на вершителя людських доль».
5. Використання тактики «троянського коня», тобто входження в довіру, демонструючи відсутність загрози зі свого боку.
6. Організація потужнішою силою акцентованої підтримки у критичний момент слабкої політичної структури з метою «взаємовигідної» консолідації (насправді – поглинання).
7. Здійснення різких, неочікуваних кадрових перестановок з метою зміни співвідношення сил на власну користь.

Стратегема тридцять перша: «Красуня»

Тлумачення стратегеми «Плотського спокушання», «Сирен», «Манка», «Підкупу» (Х.фон Зенгер); **«Привабливості»:** ніщо не обіцяє так багато, як те, що привертає увагу (Ю. Нішбасв).

Використання стратегеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Застосування у боротьбі із сильним політичним опонентом м'якої, витонченої, прихованої маніпулятивної дії, яка б максимально впливала на почуття.
2. Намагання у критичній політичній ситуації знайти посередника, який у вирішальний момент зіграє на користь маніпулятора, про стимулює прийняття необхідного рішення.
3. Активний пошук у біографії політичного опонента слабкого місця (факти біографії, погані звички, слабкості тощо) з метою подальшого використання у політичному маніпулюванні.
4. Застосування маніпулятивного прийому, до якого політичний опонент у конкретний момент був би абсолютно невідготовленим.
5. Підштовхування опонента до простого, комфортного, але стратегічно неправильного рішення.
6. Непомітне витіснення політичного супротивника з його електорального поля із використанням маніпулятивних методів без провокування та викликів.
7. Застосування прямого підкупу посадової особи у політичній структурі.
8. З'ясування усієї схеми зв'язків, від яких залежить політичний супротивник, відшукування способів періодичного або не прогнозованого «перекриття кисню» цими каналами як додаткового важеля маніпулятивного впливу.
9. Здійснення впливу на політичного лідера через його дружину, оточення.
10. Висування політичним лідером, кандидатом до парламенту фізично привабливої особи, що полегшує їй процес налагодження контакту, входження в довіру, зумовлює завищення електоратом оцінки інших (крім фізичних) людських якостей (обдарованість, доброзичливість, порядність тощо).
11. Використання тактики поступливості в дрібницях заради перемоги загалом.
12. Провокування супротивника на нерациональний вчинок, зумовлений його слабкостями чи потребами, з метою його подальшої політичної дискредитації.
13. Пропонування політичним опонентам у переговорах таких поступок, які в перспективі не посилюють, а послаблюють супротивника.

Стратегема тридцять друга: «Порожнє місто»

Тлумачення стратагеми «Фальшивої засідки», «Показної безпеки», «Відбою тривоги» (Х. фон Зенгер). «Спустошення»: вичікувати, але як тільки супротивник виявить ініціативу, боротися з ним на повну силу, щоб він виклався цілком (Ю. Нішбаєв).

Використання стратагеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Використання стереотипів, політичних міфів, іміджі, чуток тощо з метою створення віртуального образу реальності, необхідного політичному маніпуляторіві.
2. Гіпертрофоване перебільшення та тиражування у ЗМІ переваг політичного опонента, що може спричинити у нього відчуття невпевненості, сумніву, вагань, тривоги.
3. Організація витоку інформації (дезінформація) стосовно планів, намірів і майбутніх дій.
4. Штучне створення (у критичний момент для політичної структури) ситуації невизначеності в суспільстві з метою виграти час для перегрупування власних сил та дезорієнтації політичного супротивника.
5. Повідомлення політичному супротивнику через «надійні джерела» про сильні та слабкі сторони.
6. Застосування у полеміці, дискусіях двозначних фраз.
7. Створення нестандартної ситуації, яка б імітувала для політичного супротивника пастку.

Стратагема тридцять третя: «Повернений шпигун»

Тлумачення стратагеми «Подвійного агента» «Шпигуна» (таємного агента ; «Сіяння розбрату»; «Зараження», «Підривна стратагема» (Х. фон Зенгер); «Малих справ»: будувати перемогу на дрібницях (Ю. Нішбаєв).

Використання стратагеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Деінформація шляхом перекручування, замовчування, дозування інформації як політичного супротивника, так і широких народних мас.
2. Застосування прийому «підкидання потрібної інформації» через «достовірні канали» ЗМІ, які працюють на політичного опонента.
3. Використання каналу витоку інформації з політичної структури (у разі його виявлення) для дезінформації політичного опонента.
4. Провокування політичного супротивника до масштабної активної дії у не вигідній для нього ситуації шляхом систематичного, методичного створення дрібних приводів (будь-який конфлікт, крім причин, завжди має привід).
5. Використання тактики переманювання політичних діячів з одного табору в інший (шляхом відвертого підкупу, шантажування компроматом тощо).
6. Публічна фіксація і тиражування факту «переходу в інший політичний табір», «зміни політичної орієнтації» політиком як яскрава ілюстрація прогресуючого ослаблення чи розвалу протидіючої політичної сили.

Стратагема тридцять четверта: «Завдати собі каліцтва»

Тлумачення стратагеми «Завдання собі шкоди»: поранити себе, дати себе покарати, принизити, щоб увійти в довіру до ворога; імітувати поранення і в такий спосіб виманити супротивника, який зачаївся на безпечній відстані, щоб потім раптово на нього напасти; «Самонаклепу, самовикривання»; «Уявного перебіжчика» (Х. фон Зенгер), «Підставляння»: коли шкодять із дріб'язкових питань, а нападати не вигідно, то роблять неприємність зустрічню, тобто від імені самого шкідника (Ю. Нішбаєв).

Використання стратагеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Несуттєва поступка, яка може на якийсь час нашкідити політичному іміджу, але в кінцевому результаті допомагає остаточно завоювати або втратити владу.

2. Імітація чвар у власному політичному таборі.
3. Засилання у табір опонентів політичних діячів, які «дискредитували себе», розірвали з минулим» з метою вивчення ситуації, намірів та планів противника, впливу на тактику та стратегію протидіючої сили.
4. «Зливання» у ЗМІ інформації про замах, які готуються політичним опонентом.
5. «Підкидання» політичному опоненту інформації про те, що у таборі є опозиція, на яку він міг би розраховувати; бажано цю інформацію «ненав'язливо», але неодноразово підтримати у ЗМІ.
6. Підставлення поширювача чуток, джерела дезінформації шляхом розповсюдження чуток та дезінформації, які приписуються цьому поширювачу (джерелу) та шкодять його іміджу.
7. Імітація слабкості власної політичної сили, яка стимулює довіру, поблажливе ставлення та підтримку (адже реальної загрози не існує) потужних політичних структур.
8. Розігрування ролі переслідуваного з метою викликати співчуття та підтримку електорату.
9. Приховане ініціювання руйнації політичного союзу, який цей момент вже не влаштовує.

Стратегема тридцять п'ята: «Ланцюг»

Тлумачення стратегеми «Послідовних дій»: зв'язування, параліч супротивника; **«Послідовного ланцюжка стратегем, реалізації декількох стратегем однією дією»** (Х. фон Зенгер); **«Імплантування»:** кожна істота живе у своїй клітці, яка має власні межі, закони та інструкції, «як треба і як не треба» поводитися в кожному конкретному випадку; процес виготовлення такої клітки і садження в неї має назву імплантування (Ю. Нішбаєв).

Використання стратегеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Приховане стимулювання основного політичного опонента до укладання не вигідних, дискредитуючих, безперспективних союзів.
2. Акцентування на тому, що політичний опонент за будь-яких обставин має виконувати передвиборні гасла.
3. Підштовхування потенційних союзників до значних поступок як ключової умови, запоруки укладання угоди.
4. Використання одночасно або в певній послідовності декількох стратегем.
5. Ініціювання політичного процесу чи дії, що можуть викликати ланцюгову реакцію в поведінці та настроях суспільства.
6. Створення шляхом комбінування різних прийомів і тактик нових стратегем, які дають змогу адекватніше реагувати на виклики у будь-якій політичній ситуації.
7. Майже одночасне висловлювання у ЗМІ думок лідерів однієї політичної сили щодо одного питання, але за діаметрально протилежних позицій (радикальної, поміркованої, невизначеної, консервативної тощо) з метою дезорієнтації політичного опонента, який не зможе збагнути реальної стратегічної лінії.
8. Застосування комплексної багатовекторної політичної атаки.
9. Приховане (шантаж) чи відкрите (публічне викриття, дискредитація) акцентування на помилках оточення політичного лідера з метою його дискредитації.

Стратегема тридцять шоста: «Втеча – кращий прийом»

Тлумачення стратегеми «Тимчасового або імітаційного відступу»: перебуваючи у важкому і не вигідному становищі, краще уникати боротьби; **«Зміни курсу»**, **«Вичікування, дотримання дистанції»** (Х. фон Зенгер); **«Вічності»:** йти, як годинник, у ногу з часом, змінюватися, як змінюється погода у мінливому куточку світу; ніколи не можна відставати чи забігати вперед (Ю. Нішбаєв). **Якщо перемога супротивника неминуча і битися з ним більше немає можливості, то потрібно або здаватися, або**

домовлятися про мир, або втікати. **ЗДАТИСЯ** – означає зазнати повної поразки. **ПЕРЕГОВОРИ ПРО МИР** – поразка наполовину. **ВТЕЧА** – ще не є поразкою: уникнути поразки вкрай важливо, бо це в майбутньому дасть змогу здобути перемогу.

Використання стратагеми у процесі політичного маніпулювання:

1. Погодження в критичній ситуації на значні компроміси, щоб невдовзі взяти реванш (класичний приклад – Брестський мир 1918 року).
2. Ігнорування, уникання проблем, які на даний момент вирішити неможливо без застосування непопулярних заходів; зосередження зусиль на реалізації ідей та програм, де діяльність політичної структури була б найефективнішою, найрезультативнішою, найпомітнішою для громадськості – потенційного електорату.
3. Імітування відступу, втечі з політичного поля бою, щоб змусити супротивника діяти рішучіше, не критично ставитися до власних вчинків і в такий спосіб розкривати свої потаємні чи реальні плани.
4. Зміна політиком теми обговорення у публічній дискусії, якщо в цьому питанні він недостатньо поінформований.
5. Суттєві поступки, що суперечать попереднім політичним планам, з метою збереження завойованого іміджу.
6. Різка популістська зміна політичного курсу на угоду електорату.
7. Відтягування (гальмування) процесу прийняття остаточного рішення з принципового питання з метою: виграти час для детального аналізу ситуації та можливої реакції суспільства; виснажити супротивника і змусити його піти на поступки; відтягнути розв'язання проблеми до моменту зміни політичної кон'юнктури на свою користь.
8. Політична пауза після жорсткої поразки та відмова від політичної капітуляції чи політичного миру, розраховуючи на нову політичну ситуацію, яка зумовить нову розстановку сил, а політичний супротивник обов'язково припуститься помилки, якою можна буде скористатися; паузу можна використати для перегрупування, кадрової ротації, організаційного зміцнення власних сил.
9. Застосування у програшній ситуації тактики збереження сил та ресурсів, які можна використати в інший час і в іншому місці.

ВИСНОВКИ до 4-ї теми:

1. Глибинна суть феномену китайських стратагем полягає в їх поліфонії, багатоаспектності змісту, поліваріантності застосування.
2. У китайських стратагемах – коди 36-ти оптимальних стратегій (варіантів) поведінки людини у критичних ситуаціях.
3. Стратагеми – це потужна зброя: з одного боку, вони підказують, з іншого, навчають, як захиститися від обману, підступу, загрози
4. **Успіх використання стратагеми залежить від рівня адекватності оцінки ситуації та добору прийомів реагування.**
5. **Зросла увага світової громадськості до надбань китайського стратагемного мислення:**
 - значну увагу приділяють практичному застосуванню самої ідеї – **СТВОРЕННЮ СТРАТЕГІЧНОГО КОМПЛЕКСУ (МАТРИЦІ) ДІЙ, ЯКІ У КОНКРЕТНІЙ СИТУАЦІЇ МОЖУТЬ ЗАБЕЗПЕЧИТИ УПРАВЛІНСЬКИЙ РЕЗУЛЬТАТ;**
 - американські психологи Е. Аронсон та Е. Пратканіс стверджують, що тактичні прийоми **ПЕРЕКОНАННЯ ЧИ МАНІПУЛЮВАННЯ ДОСЯГАЮТЬ** максимального успіху тоді, коли їх здійснюють з урахуванням чотирьох головних стратагем впливу: **1. Формування сприятливого упередження (забезпечення позитивного інформаційно-емоційного клімату для**

сприйняття необхідного маніпуляторів повідомлення. 2. Завоювання довіри до джерела інформації (створення позитивного образу маніпулятора в очах аудиторії). 3. Зосередження уваги і думок адресата інформації на тому, що потрібно маніпуляторів. 4. Контроль за емоціями об'єкта впливу.

6. Стратегема – своєрідна матриця політичної маніпулятивної дії, а стратегемність – специфічний «сплав» стратегії та умінь розставляти приховані від супротивника (опонента) пастки.

Модуль 2. Технологія, форми невербального політичного маніпулювання, нейролінгвістичне програмування. Політичний нейромаркетинг й виборчі технології як форма політичного маніпулювання.

Тема 5. Технологія реалізації маніпулятивного впливу.

Термін «технологія» вживають на позначення: 1. Сукупності способів перероблення матеріалів, виготовлення продукції. 2. Науки про способи впливу на сировину, матеріали відповідними засобами виробництва. **Суть технологічного процесу полягає у послідовності та поетапності застосування різних способів для зміни «стартового матеріалу» у потрібному напрямі. Кроки технології політичного маніпулювання (за соціологом В. Амеліним):**

- транспортація (трансплантація) у свідомість під виглядом об'єктивної інформації неявного, але бажаного для певних груп змісту;
- вплив на больові точки суспільної свідомості (збудження, страх, тривоги, ненависть тощо);
- реалізація задумів і прихованих цілей, досягнення яких маніпулятор пов'язує з необхідністю підтримки громадськістю своєї позиції.

ОСНОВА ТЕХНОЛОГІЇ ПОЛІТИЧНОГО МАНІПУЛЮВАННЯ – ТРИ послідовні фази: ЗАХОПЛЕННЯ – ПРИЙОМ – ФІКСАЦІЯ.

Фаза «захоплення: суть - ініціювання маніпулятором психологічних процесів: «приєднання», «втримання»: перший крок – це встановлення контакту з аудиторією (створення каналу проходження необхідної інформації); «приєднання» - це контакт; використання звернень: «колеги», «земляки», «друзі» (з прихованим сигналом: «я свій, тому що такий самий, як і ви»); гра на емоціях («струнах душі»), активізація архетипів колективного несвідомого, подання необхідної маніпуляторів інформації як «забороненого плоду»; ретельно прорахована адресність звертання тощо. **Втримання уваги досягається за рахунок балансування маніпулятора між інтересами та потребами об'єкта маніпулювання, з іншого – гри на відчуттях тривоги, страху, загрози. Послідовність дій маніпулятора у фазі «захоплення» (за російським іміджмейкером В. Шепелем):**

- привертання уваги за допомогою навмисного задіявання зорового і слухового аналізаторів відчуття людини;
- викликання позитивних емоцій або спрямованого переживання (порушення стану байдужості);
- формування доброзичливих вражень;
- актуалізація інтересу – політичного, пізнавального, професійного, побутового тощо;
- вмиле застосування таких методів дії, як психічне зараження і навіювання.

Фаза «прийом»: стимулювання мотивації.

Психологічні механізми розвитку мотивації маніпулятором:

а) мотиваційна актуалізація (включення і демонстрування адекватних, суттєвих, доречних для виклику певного мотиву подразників: наприклад, вихід на сцену політичного лідера);

б) мотиваційне переключення (яскравість лідера намагаються перенести на всю партію тощо);

в) мотиваційне замовлення: надання емоційного значення певному предмету тощо (кольори партійних прапорів тощо);

г) мотиваційне зміщення: перетворення дії на автономну потребу (мотив), здатну самостійно спонукати до активності (частина «фальшивих демонстрантів», які прийшли за гроші, опинившись у вирі політичних подій, відчувши свою значущість, можуть СТАТИ СВІДОМИМИ БОРЦЯМИ ЗА ІДЕЮ, А НЕ ЗА ГРИВНЮ).

Фаза «фіксація»: послідовне включення на основі процесів «захоплення», «втримання», «стимулювання мотивації», комплексу «психічних автоматизмів» (за Є. Доценком), механічних моделей поведінки зафіксованої дії (за Р. Чалдіні) – скорочених типових схем регулювання поведінки – енергія дії маніпулятора швидко перетворюється на енергію дії адресата.

СТРУКТУРА МОДЕЛІ ПОЛІТИЧНОЇ МАНІПУЛЯТИВНОЇ ДІЇ ТА ЕТАПИ:

- виникнення на різних рівнях суспільства у процесі політичної взаємодії певних проблем, конфліктів, невирішених питань тощо;
- виокремлення, ідентифікація, з'ясування чинників, що зумовлюють проблемні ситуації, які не можна розв'язати звичайними способами та методами;
- визначення мети та ідеї маніпуляції;
- обрання стратегії маніпулятивної дії;
- визначення (ідентифікація) об'єкта маніпулятивної дії (людина, група, маса);
- аналіз культурного (мова спілкування, лексика об'єкта або групи; ступінь здатності до сприйняття інформації, традиції, звичаї, забобони та інші культурні норми (фактори) впливу на поведінку) і соціального фону (соціальний статус об'єкта або групи, який визначає тип мислення і поведінку людини (групи); рівень освіти, ступінь поінформованості тощо) на якому відбується комунікативний контакт;
- відбір оптимальних для маніпуляції акторів (тих, хто передасть необхідну інформацію), місця та часу;
- визначення найефективніших форм, методів і прийомів маніпулятивної дії;
- вибір універсальних і точкових мішеней, створення штучних мішеней;
- моделювання сценарію політичної маніпуляції;
- забезпечення ізоляції об'єкта маніпулятивної дії від можливих сторонніх – протилежних або відволікаючих - впливів;
- встановлення контакту актора (акторів) з адресатом (адресатами) маніпулятивної дії (залучення уваги об'єкта до того повідомлення, яке йому збирається послати маніпулятор, зосередження уваги на цьому повідомленні, завоювання довіри, усунення психологічного захисту);
- приведення об'єкта маніпулювання у потрібний психічний стан;
- безпосереднє здійснення маніпулятивної дії (передавання інформації, процедурні, організаційні зміни тощо);
- стимулювання прояву в адресата комплексу «психічних автоматизмів», які фактично програмують його думки, вислови, поведінку в потрібному для маніпулятора напрямі.

Основні фази процесу політичного маніпулювання є обов'язковими елементами будь-якої моделі (варіанта) ПОЛІТИЧНОЇ ГРИ:

Політична гра – вид політичної активності, що ґрунтується на використанні маніпулятивних дій. Політичних інтриг, змов тощо; організаційна форма, спосіб цілеспрямованого комплексного застосування засобів прихованого примушування окремої людини (групи, суспільства) до здійснення дій та вчинків, які суттєво впливають на процес захоплення, використання, утримування політичної влади. **Мета політичної гри** – ввести в оману політичного опонента, громадську думку тощо стосовно намірів, засобів і ресурсів політичного актора – ініціатора гри.

Учасники політичної гри – політичні лідери, політичні партії, громадські організації, країни тощо.

Елементи політичної гри: прихована інтрига (яка пов'язана із завоюванням і утриманням влади); загострення конкуренції претендентів на перемогу; періодичне порушення рівноваги сил; вплив випадкових і незапланованих факторів; використання обманних, маніпулятивних прийомів і засобів; умовний поділ суспільства на учасників і глядачів.

Позитивне значення політичної гри полягає у спрямованій на мобілізацію енергії, можливостей, ресурсів для вирішення суспільно значущих питань.

Негативна роль політичної гри: коли вона націлена на збереження старої влади та її увіковічнення, коли відриває учасників політичного процесу від реалій життя, гальмує суспільний розвиток.

Важливе значення у структурі політичної гри мають **моделі спілкування:** (за психологом Ю. Платоновим): моделі спілкування – пізнавальна, переконання, експресивна, сугестивна, ритуальна.

ПІЗНАВАЛЬНА МОДЕЛЬ СПІЛКУВАННЯ:

Мета маніпулятора – передати або нав'язати необхідну інформацію.

Умови реалізації: максимальне врахування пізнавальних можливостей партнерів по спілкуванню, гра на інтересах і слабостях.

Форми комунікативних процесів впливу: звіт про діяльність, повідомлення результатів діяльності, інформаційно-аналітичний виступ, лекція, реферат тощо.

Технологічні особливості організації комунікативної дії: зосередження уваги на предметі інформування, раціоналізація викладу матеріалу, імітування логічної аргументації, уникання викладу та характеристики причинно-наслідкових взаємозв'язків.

Прийоми маніпулювання: недотримання закону достатньої підстави, помилкової причинності, хибного узагальнення (перебільшення), хибної конкретизації (звуження), хибного кола доказів, хибної альтернативи (ілюзія вибору), пастки точності тощо.

МОДЕЛЬ ПЕРЕКОНАННЯ:

Мета маніпулятора – викликати у партнера під час спілкування певні відчуття і сформувати певні орієнтації та установки.

Умови реалізації: максимальне врахування ступеня здатності співрозмовника до чуттєвого подразнення, гра на особливостях його емоційної культури.

Форми комунікативних процесів впливу: урочиста промова, вітання, настанова, комплімент.

Технологічні особливості організації комунікативної дії: експлуатація емоційного настрою партнера, врахування та блокування контраргументації і критичної позиції одного партнера у ставленні до іншого, емоційне ставлення до предмета спілкування.

Прийоми маніпулювання: дефінітивного відступу, «отруєного колодязя», відкидання аргументів, очевидності, використання питань-пасток, трьох «так» (метод Сократа), домінування форми над змістом тощо.

ЕКСПРЕСИВНА МОДЕЛЬ СПІЛКУВАННЯ:

Мета маніпулятора – передати відчуття, переживання, сформувати загальний психоемоційний настрій і на його основі спонукати партнера до зміни установки та здійснення необхідних маніпуляторів форм соціальної дії (найчастіше масової).

Умови реалізації: опора на емоційну сферу партнера з метою зміцнення співвідношення активності й реактивності у бік стимулюючого впливу емоцій на волю, широке використання засобів художньо-естетичної дії і механізму соціально-психологічного вираження; дотримання інтенсивності та тривалості емоційного впливу, за яких його сила досягла б порогового рівня.

Форми комунікативних процесів впливу: розповідь про власні переживання і відчуття, пов'язані з предметом спілкування; мотивований заклик; аналіз можливих наслідків.

Технологічні особливості організації комунікативної дії: стислість викладу; ситуативна обумовленість; яскравість жестикуляції; демонстративна постанова; інтонації; афектація й акцентуація.

Прийоми маніпулювання: використання контрастів; «фарбування у чорний колір»; відмови від традиційного шаблону; роздратування опонента; психологічного тиску; використання емоційно чи змістово забарвлених слів; провокування конфлікту тощо.

СУГЕСТИВНА МОДЕЛЬ СПІЛКУВАННЯ:

Мета маніпулятора – здійснити навіювальну (гіпнотичну) дію для зміни мотивації ціннісних орієнтацій і установок особи.

Умови реалізації: некритичність ставлення партнерів один до одного; слабкий рівень контрсугестії, високий – навіюваності партнера.

Форми комунікативних процесів впливу: навіювання через мотиваційну сферу свідомості; навіювання через ідентифікацію; навіювання через посилення на авторитет; навіювання через персоніфікацію; навіювання через попередження.

Технологічні особливості організації комунікативної дії: викликання симпатії; підлаштовування під співрозмовника за певними параметрами (постава, рухи, дихання, голос тощо); визначення модальності співрозмовника, тобто способу отримання інформації із зовнішнього світу, якому він надає перевагу (зорові, слухові, тактильні тощо); використання гіпнотичної мови (уповільнений темп, часті повтори, акцентування певних слів, виразів тощо).

Прийоми маніпулювання: неодноразове повторення та акцентування на ключовій тезі, словах-командах; імітація відвертості; «читання думок», використання спрямовувальних цитат; відволікання; привчання до бездоказового твердження; акцентування тощо.

РИТУАЛЬНА МОДЕЛЬ СПІЛКУВАННЯ:

Мета маніпулятора – закріпити й підтримувати необхідні для здійснення впливу норми поведінки та відносин; усталити й канонізувати стереотипні дії; забезпечити контроль соціальної психіки у великих і малих групах.

Умови реалізації: художньо оформлене середовище; канонізація дій і концентрація уваги на алгоритмі їх виконання; церемоніальний характер взаємодії і його орієнтація на бінарну дію (на тих, хто сприймає і виконує ритуал одночасно).

Форми комунікативних процесів впливу: ритуальні акти, церемонії, обряди, обрядові комплекси.

Технологічні особливості організації комунікативної дії: дотримання національних і територіально-професійних традицій і норм спілкування; попереднє узгодження сторонами – учасниками комунікації порядку ритуалу; концентрація уваги на самоцінності ритуальних дій; театралізація комунікативної поведінки.

Прийоми маніпулювання: соціальна установка; апелювання до «вищих інтересів»; звернення до авторитетів; асоціативне (емоційне) перенесення; традиційності; звернення до емоцій і почуттів (апелювання до солідарності, страху, благородства, співчуття тощо); табування тощо.

СПЕЦИФІЧНІ ЕФЕКТИ, які використовує ПОЛІТИЧНИЙ МАНІПУЛЯТОР:

Ефект зворотного зв'язку: здійснення емоційного взаємообміну під час безпосереднього контакту політичного діяча з аудиторією (як в театрі: симпатія, задоволення, схвалення передаються від публіки через рампу, надихаючи і підтримуючи виконавців). Під час спілкування політика з аудиторією, як і в театрі, ефекти зворотного зв'язку не завжди позитивні.

Ефект провокування необхідної реакції: думка англійського психолога Г. Вільсона: «Публіка потребує жорсткого керівництва: їй слід указувати, в який момент вона повинна включити увагу, оскільки на сцені ось-ось відбудеться щось надзвичайно важливе, в який момент вона повинна сміятися, а в який – аплодувати. Вся ця інформація закладена в структурі й інтонації фраз і в паузах між ними». **Прийоми, які викликають аплодисменти** (за англійським дослідником М. Аткінсоном): подати публіці підготовчі сигнали, які вказують на те, що оратор незабаром очікує почути аплодисменти; слід якомога зрозуміліше і чіткіше позначити момент, коли публіка повинна вибухнути оплесками (для цього використовують методи «**трьохчастинного переліку**» і «**двохчастинного контрасту**»).

«**Трьохчастинний перелік**»: поступово проголошують три, пов'язані між собою ідеї: перші дві – вимовляють з висхідною інтонацією, третю – з низхідною. Це натяк на аплодисменти: «Готуйся! Цілься! Вогонь!». При цьому використовують «диригентські жести».

«**Двохчастинний контраст**»: зіставлення двох подібних за формою, але протилежних за змістом тверджень про «них» і про «нас».

Ефект ідентифікації: ефект здатності людини подумки ототожнювати, уподібнювати, порівнювати та проектувати себе на місце іншого. Вдалий підбір маніпулятором ідентифікаційних прийомів дає змогу легко увійти в довіру до аудиторії («я такий, як ви», «я- свій»), контролювати та спрямовувати її думки та настрої.

Ефект «емоційного зараження»: це ефект передавання емоційного стану від одного індивіда до іншого на психофізіологічному рівні контакту. Емоції посилюються прямо пропорційно чисельності публіки (приклади: футбольні матчі при вщент заповненому стадіоні; ефект вдало застосовував Гітлер, доводячи публіку на стадіонах під час політичних акцій до екстазу).

У релігійній практиці сектантів, у політичній сфері використовують **моделі контролю за свідомістю людей**.

ФАКТ ВСТАНОВЛЕННЯ КОНТРОЛЮ ЗА СВІДОМІСТЮ (8 умов за дослідженням Р.-Дж. Ліфтоном і М.-Т. Сінгером, які вивчали сектантів):

- 1. Контроль життєвого середовища і спілкування в межах цього середовища** (з проникненням у свідомість людини групових уявлень, які поступово починають управляти внутрішнім діалогом початківців: людину занурюють у психологічне замкнуте, а в деяких випадках, фізично обмежене середовище; це позбавляє людину альтернативи, можливості порівнювати свій спосіб життя – і як результат-повний контроль над людиною, можливість нею маніпулювати).
- 2. Містичне маніпулювання.** Це спеціальна технологія планування випадків, які демонструють зовні спонтанні та «надприродні» події. Всі маніпулюють усіма заради досягнення цілей.
- 3. Вимога чистоти:** встановлення реально нездійснених стандартів поведінки, які спричиняють формування комплексу провини і сорому. Людина завжди зазнає невдачі, відчувається винною і працює ще старанніше. У сектах вважають, що лише керівництво знає, як треба жити і в що вірити.

4. **Культ сповіді:** передбачає руйнування меж і кордонів внутрішнього життя особи. Отриману інформацію запам'ятовують або документують для подальшого використання з метою контролю.
5. **Священна наука:** віра в абсолютну наукову та етичну істинність групової догми: немає місця запитанню або альтернативним поглядам; тільки позиція керівництва секти є завжди і у всьому правильною.
6. **«Перекручування» мови:** намагання обмежити мислення членів групи чорно-білими «думкопереривальними» кліше, зрозумілими тільки посвяченим. **Той, хто контролює мову людини, - контролює її мислення. У сектах створюють «свою мову», впроваджують поняття, які разом утворюють своєрідний «професійний» сектантський жаргон; людина секти мислить мовою секти; їй дискомфортно поза межами секти і, навпаки, комфортно в секті.**
7. **Доктрина вища за особу:** її суть – у нав'язуванні вірувань групи на противагу досвіду, свідомості й цілісності особи.
8. **Розмежоване існування:** передбачає віру в те, що лише члени групи мають право на існування, а різні критики, дисиденти і «розстриги» - не мають.

«Найнезручніші» для маніпулятора є «самодостатні особистості» - люди, реалізовані у сфері науки, культури, бізнесу, спорту тощо, ті, ХТО СФОРМУВАВ ТА СТВЕРДИВ ВЛАСНЕ Я НА ОСНОВІ РЕАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ, УСПІХІВ, ЗДОБУТКІВ, ПЕРЕМОГ.

Професійні маніпулятори можуть використати «самодостатність», «втягнувши» об'єкт у кризову ситуацію, підвищивши його емоційну напругу, своєчасно «натиснувши» класичний «спусковий гачок» маніпулятора: «Якщо не ти, то хто?».

ПУСКОВІ МЕХАНІЗМИ ПОЛІТИЧНОГО МАНІПУЛЮВАННЯ:

СТЕРЕОТИПИ – це спрощене, стандартизоване, схематизоване, аксіоматичне й емоційно забарвлене уявлення про певний суб'єкт політики, соціальне чи політичне явище. У широкому сенсі – це традиційний, звичний канон думки, сприйняття і поведінки, шаблонна манера поведінки, спосіб реалізації дій у певній послідовності, одноманітність, інерція мислення тощо.

Американський журналіст В. Ліпман – автор терміна **«соціальний стереотип»** (1922 р.): це впорядковані, схематичні, детерміновані культурою «картинки» світу в голові людини, які економлять її зусилля під час сприйняття складних соціальних об'єктів та захищають цінності, позиції, права.

ОСНОВНІ висновки досліджень у сфері вивчення соціального стереотипу (за американським психологом Генрі Тешфелом:

- Люди з легкістю виявляють готовність характеризувати великі людські групи (або соціальні категорії) недиференційованими, грубими та упередженими ознаками.
- Така категоричність є досить стабільною протягом тривалого часу.
- Соціальні стереотипи певною мірою можуть трансформуватися залежно від соціальних, політичних, економічних змін, але цей процес відбувається надзвичайно повільно.
- Соціальні стереотипи стають чіткими, виразними та ворожими в період виникнення соціальної напруги між групами.
- Соціальні стереотипи засвоюються дуже рано і використовуються дітьми задовго до виникнення чітких та ясних уявлень про групи, до яких вони належать.

- Соціальні стереотипи не становлять великої проблеми, коли не існує відкритої ворожнечі у відносинах груп, але їх важко модифікувати та управляти ними за умов значної напруженості та конфлікту.

Функції соціального стереотипу на соціальному рівні: ідеологічна (формування і збереження групової ідеології, що пояснює та регламентує поведінку групи); ідентифікаційна (створення і збереження позитивного образу «ми», формування якого відбувається насамперед за допомогою ритуалів і невербальних засобів).

Стереотипи поведінки – це сукупність стійких, регулярно повторюваних на практиці характерних ознак та особливостей поведінки певної соціокультурної групи, що залежить від ціннісно-нормативної системи, яка в ній функціонує.

Стереотипи поведінки пов'язані зі стереотипами свідомості.

Стереотипи свідомості відображають ідеальні орієнтири та уявлення панівної ціннісно-нормативної системи і є основою для формування стереотипів поведінки. **Стереотипи свідомості створюють моделі поведінки, а стереотипи поведінки реалізують їх на практиці.**

СТЕРЕОТИП Є ЧАСТИНОЮ МЕХАНІЗМУ ПСИХОЛОГІЧНОГО САМОЗАХИСТУ ЛЮДИНИ, дає змогу: економити час та енергію; пришвидшити реакцію на зміни у зовнішньому світі; прийняти рішення у ситуації граничного дефіциту інформації; зберегти емоційні сили; захистити цінності тієї групи, до якої належить людина. **В цьому аспекті соціальний стереотип відіграє позитивну роль.**

Негативні прояви та впливи стереотипів на поведінку людини: спричиняють спрощене, схематичне сприйняття світу, відмову від аналізу подій та явищ, їх критичного сприйняття, самостійного мислення; викликають неадекватні емоційні реакції та дії; ускладнюють застосування творчих підходів під час розв'язання важливих суспільних проблем; стимулюють виникнення і закріплення упередженого ставлення, формування настроїв неприязні до нововведень; провокують загострення конфліктів – соціальних, національних, вікових, гендерних тощо.

Основні форми соціальних стереотипів:

- Стандартні одноманітні способи осмислення і підходи до соціально-політичних явищ.
- Стандарти поведінки (канони, норми, ритуали).
- Узагальнений образ людини певної соціальної, етнічної, вікової групи.
- Спрощене поняття, яке виконує роль орієнтувального символу.

Соціальний стереотип характеризується чотирма основними параметрами: змістом (сукупністю характеристик, що приписують певній групі, спільноті); **ступенем узгодженості** (одноманітністю характеристик, що приписують групі, спільноті); **спрямованістю** (загальним позитивним або негативним сприйняттям об'єкта стереотипізування); **інтенсивністю** (ступенем упередженості у ставленні до стереотипізованої групи, вираженому у стереотипі).

На зміст соціальних стереотипів у процесі політичного маніпулювання впливають три групи чинників:

- Специфіка групи (система цінностей, психологія тощо).
- Соціально-політичні та економічні умови розвитку груп і специфіка взаємин між ними, що склалися на певний момент.
- Тривалість і глибина контакту.

На становлення стереотипів впливають:

1. Суспільні умови (політичні, релігійні, економічні тощо).
2. Групові умови (норми, цінності, ідеали тощо).
3. Індивідуальні умови (факти життя).

За змістом та спрямованістю соціальні стереотипи є:

1. Автостереотипи (описує себе або власну групу).
2. Гетеростереотипи (характеризує інших або іншу групу).

Модель (матриця) політичного маніпулювання на основі стерео типізації (за американським психологом Р. Чалдіні):

- **Обмежуй час для сприйняття.**
- **Активно відволікай від осмислення.**
- **Стимулюй емоційне мислення.**
- **Перевантажуй інформацією, збільшуючи розумову напругу і результат – ЛЮДИНА БУДЕ ДУМАТИ, РЕАГУВАТИ ТА ДІЯТИ СТЕРЕОТИПНО.**

ПОЛІТИЧНИЙ МІФ:

Політичний міф – це феномен колективної психіки, який ґрунтується на штучно створеному узагальненні, спрощеному контрастному уявленні про дійсність і неадекватно інтерпретує суспільні процеси, поєднуючи реальність з вигадками, містикою, фантазіями. Генетично політичний міф пов'язаний з архетипами давнини і є результатом суспільної творчості та надбанням колективної свідомості. Він оберігає і утверджує прийняту систему цінностей і правил, підтримує та санкціонує певні норми поведінки. Міф охоплює два аспекти: діахронічний (розповідь про минуле) і синхронічний (пояснення сьогодення або майбутнього). Важлива функція політичної міфології як інструменту маніпулювання є політичне моделювання.

Міфологія як специфічна форма свідомості виникла у глибоку давнину. Із появою релігії, науки, ідеології міфологія модернізувалася і відродилася у XIX ст. як феномен «соціальна міфологія». **Сьогодні це явище трансформувалося у реміфологізацію, якій притаманні три типи відтворення міфу:** автоматичне відображення міфу в буденній свідомості; ідеологічне нав'язування певної міфологеми; художня реконструкція міфу у сфері естетичної творчості.

ТРИ міфи про владу за американським дослідником Клодом Штайнером у книзі «Зворотний бік влади. Прощання з Карнегі, або Революційне керівництво для маріонетки»:

1. Усі люди володіють рівною владою.

Аргументи «за»:

- Більшість людей вірить, як правило, в ефективність системи управління власної країни (надмірному накопиченню багатств перешкоджають антимонопольні закони; корпорації змушені звітувати перед людьми; діяльність політиків регулярно оцінює громадськість).

Аргументи «проти»:

- К. Штайнер стверджував, що реальній рівноправності заважає правляча еліта, яка негласно керує життям суспільства, пропонують власне розуміння влади і досягають свого.
 - Еліта влади (інакше правлячий клас, олігархи) незалежно від назви держави – монархічній чи демократичній, у султанаті чи за фашистського режиму, надбагаті поводяться так, немов віддати владу народу – божевільна ідея.
 - Ті, хто ухвалює ключові економічні і політичні рішення, захищають владу, яка перебуває в їхніх руках, і безупинно намагаються таємно розширювати її, як тільки з'являється шанс.
2. Люди практично позбавлені влади, і з цим нічого не можна зробити.

Аргументи «за»:

- Для людей часто перешкоди здаються нездоланими, людину охоплює безсилля, безнадійність, розчарування; люди схильні звинувачувати себе в

тому, що вони не варті доброго життя; що на чинну владу вплинути не можна, оскільки від пересічного громадянина нічого не залежить.

Аргументи «проти»:

- Істина, вважає К. Штайнер, полягає в тому, що безсилля та ізоляція йдуть пліч-о-пліч; люди можуть здобути владу, об'єднавши свої зусилля.
 - Основний засіб проти безвладдя є колективні дії.
 - Ті, хто управляє, добре усвідомлюють силу влади, якою володіють організовані люди.
3. Люди можуть мати стільки влади, скільки захочуть.

Аргументи «за»:

- Згідно з цим міфом, життя людини є саме таким, яке вона собі обирає. В основі міфологеми лежить думка про те, що, якщо людина бажає досягти успіху, вона може це зробити. Людина – творець своєї долі і власної реальності.

Аргументи «проти»:

- Дії людей регламентовані не лише власним вибором, а й реальністю.
- Влада залежить від комплексу зовнішніх факторів.
- К. Штайнер: подолати цю міфологію можна лише грамотним у питаннях влади; треба усвідомлювати факт існування влади і розуміти методи, що використовуються людьми, які володіють надвладдою, а також збагнути владу, якою володіє кожен. Треба зрозуміти феномен влади, щоб повернути ту її частину, яка була узурпована людьми, які володіють нею в надлишку.

ОСОБЛИВОСТІ політичних міфів:

- Політичні міфи не з'являються спонтанно, їх створюють ШТУЧНО, СВІДОМО, ЦІЛЕСПРЯМОВАНО.
- Основою міфів є усвідомлені та культивовані політиками колективні сподівання і надії, засвоєні масовою свідомістю.
- У політичних міфах поєднані дві різнорідні якості: тверезий розрахунок і фанатична віра, що дає змогу політикам звільнитися від усіх моральних перешкод.
- Міфи неможливо зруйнувати раціональними аргументами, а тому їх слід оцінювати як ненаукове знання; політичні міфи, в кращому випадку, - напівправа.
- Політичні міфи з'явилися значно пізніше від художніх (адже політичні структури виникли пізніше).

Специфіка політичного міфу як інструменту політичного маніпулювання полягає в тому, що: міф дає змогу докорінно переламати ситуацію, змінити розстановку сил на свою користь; перерозподілити владні ресурси; отримати доступ до нових важелів влади.

Маніпулятивна технологія створення політичних міфів, ключові елементи:

1. Формування узагальненого і спрощеного контрастного уявлення про дійсність («чорне-біле», «герой-злочин», «наші-вороги» тощо).
2. Нав'язування ілюзії простого пояснення всіх суспільних проблем, протиріч та суперечностей, а на цій основі забезпечення комфортності та захищеності існування.
3. Формування образів носіїв добра і зла – героя та антигероя.
4. Створення паралельної віртуальної реальності, яка б привабила об'єкт маніпулювання (окрему людину, групу, масу) своєю зручністю, простотою, зрозумілістю, розкривала нові перспективи, давала шанс, надію, сподівання на легкі та прості способи реалізації планів та досягнення ідеалів.

5. Формування драматургії міфу, в основі якої – боротьба героя та антигероя; динамічна, драматична та непередбачувана дія.
6. Вмонтування в міф елементів дива, чудес (диво не перевіряють, ним захоплюються).
7. Гра на емоціях та переживаннях, спрямована на формування сліпої віри в міф, блокування критичного мислення.
8. Залучення до поширення міфу громадськості (з поширенням фрази «...у народі кажуть»).
9. Штучне створення напруги між полюсами «минуле» - «майбутнє» шляхом формування у міфологемі необхідної маніпуляторів комбінації: «ностальгія за минулим – страх перед майбутнім»; «зречення минулого – перспективи світлого майбутнього». Основна мета – згуртування та мобілізація мас на потрібну дію.
10. Акцентування у міфологемах (схемах міфу) на класичній тезі «між минулим і майбутнім – лише мить, яка називається «життя»», що дає змогу формувати настрої приреченості, пасивності (від волі людини нічого не залежить, оскільки сьогодення – це лише запрограмований повтор минулого та фундамент майбутнього).
11. Своєчасна заміна «вже не актуальних» політичних міфів новими, адекватними політичній кон'юктурі.
12. Приховане вмонтування у політичний міф мотивації, яка про стимулює потрібне маніпуляторів дії окремої людини – групи людей – суспільства.

ПОЛІТИЧНИЙ ІМІДЖ: (англ. image – образ) – віртуальний, емоційно забарвлений образ людини, групи, організації, події, процесу чи явища, що сформувався у масовій свідомості і має характер стереотипу. Специфіка іміджу в тому, що **він впливає не на свідомість, а переважно на емоційну сферу та рівень підсвідомого.**

Мета формування іміджу: створення у психіці адресної аудиторії потрібного образу певного об'єкта; формування у цільовій аудиторії певної думки про образ (об'єкт); утворення атракції (франц. attraction – тяжіння). **Механізм атракції ґрунтується на відомій у біології стратегії поведінки будь-якої живої істоти – прагненні до максимізації нагород і мінімізації покарань. Суть цієї стратегії поведінки:** а) людина (інший живий організм) завжди прагне туди й до того, де й від кого вона отримує «нагороди» у вигляді позитивних емоцій, приємного відчуття, задоволення потреб; б) людина завжди намагається уникати ситуацій і об'єктів, від яких вона отримує «покарання» - негативні емоції, неприємні відчуття, незадоволення потреб.

Функції політичного іміджу: 1. Ціннісні функції іміджу (формування навколо людини ореалу привабливості; комфортизація міжособистісних взаємин; зростання самооцінки: усвідомлення своєї індивідуальності, непересічності, привабливості тощо). 2. Технологічні функції іміджу (міжособистісна адаптація; акцентування на позитивних ділових якостях: організованості, відповідальності, працьовитості тощо; затінювання (приховування) негативних характеристик; концентрування уваги; долання кордонів і меж поширення: соціальні, статеві, вікові бар'єри, а також конфесійні та етнічні).

Політичний імідж формується та існує в суспільстві на рівнях ЧУТТЄВОМУ, ЕМОЦІЙНОМУ, РАЦІОНАЛЬНОМУ.

Багато аналітиків зазначає, що сьогодні посилюється тенденція до перетворення **ОСОБИСТОГО іміджу й АКТОРСЬКОЇ МАЙСТЕРНОСТІ на вирішальні фактори політичного успіху.** (Дослідження західних вчених : за основу було взято реакції глядачів на відеозаписи дебатів кандидатів у президенти і рекламних кампаній: 55 % глядачів – на сприйняття електорату впливає зовнішність кандидатів (зріст, одяг, жести, вираз обличчя); 38 % - невербальні аспекти мови – тембр голосу, швидкість мови, мовні помилки тощо; 7 % - має значення, про що говорить політик).

Основні фактори, які забезпечують ефективність моделі іміджу: ПРОСТОТА, ВИРАЗНІСТЬ, ЛЕГКІСТЬ ЗАПАМ'ЯТОВУВАННЯ.

ТРИФАКТОРНА та ЧОТИРИФАКТОРНА моделі політичного іміджу.

Трифакторна модель: іміджеві модель формується навколо трьох стрижнів – 1) етичних якостей (чесний, відповідальний, справедливий); 2) інтелектуальності (освіченість, загальна і професійна ерудиція, розвинута інтуїція, досвід тощо); 3) потенціалу особи (працездатність, цілеспрямованість, завзятість, рішучість, здатність до саморозвитку та самовдосконалення).

Чотирифакторна модель: збагачений варіант три факторної моделі, четверта складова якого враховує лідерські якості, серед яких найважливіші такі: 1) мотиви лідерської поведінки (успіх гарантує лише акцент на творчих, конструктивних і благородних мотивах, пов'язаних з етичними цінностями, прагненням політика розв'язати соціальні або економічні проблеми тощо); 2) авторитетність лідера (як інтелектуала, менеджера; людина з високими моральними якостями); 3) інноваційність діяльності (імідж має бути демонстративно націлений на позитивний для суспільства, конкретний та швидкий результат); 4) акцентована активність діяльності (поведінка лідера завжди має бути помітною, його ім'я і позитивні вчинки необхідно максимально тиражувати у ЗМІ).

Складові формування віртуального позитивного образу політика:

1. Початковий матеріал (політик; структура, до якої він належить; пов'язана з ним подія).
2. Модель на основі підготовленого початкового матеріалу (уявлення політичного лідера про самого себе; потреби і мотиви, що впливають на політичну поведінку; система політичних переконань; ухвалення політичних рішень; стиль між особових стосунків; стійкість до стресів тощо).
3. Неминучі спотворення іміджу, що виникають у процесі його тиражування через канали ЗМІ.
4. Вплив конкурентів, які намагаються створити негативний імідж того, що суперечить чи заважає їх інтересам, - політика, структура, події.
5. Корегування іміджу повсякденною реальністю.
6. Активна самостійна робота аудиторії або окремого суб'єкта сприйняття, які реконструюють, вибудовують, сприймають і закорбовують у свідомості остаточний цілісний імідж.

Стабільність іміджу політичного лідера визначають:

- сумісність морально-вольових якостей політика та його іміджу, здатність до сприйняття запропонованого іміджмейкером типу (мови, вчинків, манери триматися тощо);
- адекватність ініціатив, органічно пов'язаних із проектом «Імідж», реальним потребам народу, вимогам часу;
- уміння проакцентувати, поширити та зафіксувати в суспільній свідомості свою роль у вирішенні соціально важливих питань;
- послідовність і виваженість у проведенні політичної лінії, намагання виконати передвиборні обіцянки;
- професійність у застосуванні форм і методів популяризації, поширення і тиражування іміджу через ЗМІ (дотримання принципів своєчасності, послідовності, неодноразовості тощо);
- здатність політика вести публічну дискусію, активно, виважено та аргументовано обстоювати власну позицію;
- ініціювання (інспірування) різноманітних форм, методів, прийомів демонстрування підтримки політичного лідера населенням і зацікавленими політичними групами;
- тактична гнучкість і стратегічна послідовність політика у відносинах із політичними опонентами.

ПОЛІТИЧНИЙ РИТУАЛ: (лат. ritualis – обрядовий) – сукупність традиційних дій, що здійснюються у визначеному порядку, тобто певні норми і форми символічної політичної поведінки. **Цілі використання політичного ритуалу:** забезпечення контролю соціальної психіки у великих і малих групах у процесі захоплення, використання, утримання політичної влади; закріплення та підтримання необхідних для здійснення впливу норм поведінки та стосунків; усталення та канонізування стереотипних дій. На соціальному рівні політичний ритуал виконує ІДЕОЛОГІЧНУ функцію (формування і збереження групової ідеології, що пояснює та регламентує поведінку групи) та ІДЕНТИФІКАЦІЙНУ (створення і збереження позитивного образу «ми»).

Основні форми політичного ритуалу: традиції, звичаї, обряди, церемонії, які фіксують, регламентують, передають від покоління до покоління комплекс певних дій, норм і звичаїв взаємин між людьми. **Класифікація ритуалів за функціями:**

- кризові;
- календарні;
- уникання (призначені для дотримання соціальної дистанції: «ми-особливі»);
- презентаційні.

Реалізація політичного ритуалу: етапи: відмежування учасників ритуалу від буденного життя; створення навколо них і за їх участю незвичної атмосфери; повернення до повсякдення як вже «посвячених», «обраних».

Технологічні особливості процесу організації політичного ритуалу як комунікативної дії є:

- опора на національні й територіально-професійні традиції та норми спілкування;
- концентрація уваги на самоцінності ритуальних дій;
- театралізація комунікативної поведінки.

ЧУТКА, ФОРМИ І МЕТОДИ БОРОТЬБИ З ЧУТКАМИ:

Чутка – спосіб інтерпретації інформації, обумовлений її дефіцитом, невизначеністю ситуації, поширенням тривожних настроїв у суспільстві. Чуткам притаманні реформованість, узагальненість, актуальність змісту; простота, доступність, емоційність, неофіційність форми подавання; циркулювання, само поширення, актуалізація у процесі розповсюдження в усній формі через канали міжособистісної комунікації. **Критерії класифікації чуток:**

1. **За походженням:** спонтанні (не створені спеціально, а є продуктом ситуації та її інтерпретації); сфабриковані.
2. **За ступенем достовірності інформації** (абсолютно недостовірні; недостовірні з елементами правдоподібності; правдоподібні; достовірні з елементами неправдоподібності).
3. **За рівнем циркуляції** (локальні: поширені всередині відносно невеликої соціальної групи); регіональні: циркулюють у певному географічному регіоні); національні й міжнаціональні: розповсюджені у загальнонаціональних межах).
4. **За емоційною характеристикою** (чутка-бажання: відображає надії, очікування, прагнення людей; чутка-страховище: викликає негативні настрої і стани; агресивна чутка: з метою провокування агресивної поведінки).
5. **За ступенем впливу на психіку** (чутки, які активізують громадську думку певних груп людей, але не зумовлюють чітко вираженої асоціальної поведінки; чутки, що викликають антигромадську поведінку частини соціальних груп, руйнують соціальні зв'язки й організаційно-управлінські відносини між людьми, спричиняють масові безлади, паніку тощо).

Характерні ознаки та особливості ЧУТКИ:

1. Високий ступінь узагальненості (чутка виходить за межі окремого випадку, це відрізняє її від плітки, доносу, дезінформації).
2. Прив'язаність до часу і середовища виникнення, на відміну від байки або повір'я.
3. Зв'язок зі свіжою новиною, із майбутніми подіями, на противагу легенді, анекдоту тощо.
4. Неофіційність, протиставлення офіційній інформації.

Фактори – каталізatori поширення чуток:

- Відсутність достатньої інформації з актуальних питань.
- Неавтентичність інформації з офіційних джерел і каналів масової комунікації.
- Кризова, проблемна, конфліктна, динамічна ситуація, що стимулює невизначеність.
- Гальмування ухвалення важливих рішень.
- Цілеспрямоване «зливання» інформації.
- Спроби відволікання уваги громадськості на обговорення другорядних питань.
- Необхідність ре транслювання правдивої інформації через канал чутки у зв'язку з неможливістю її офіційного оприлюднення.
- Протидія інформаційному повідомленню або іншій чутці, тобто поширення контрчутки.
- Природна схильність людини до обговорення (публічного осмислення) актуальних питань, доступна інформація про які не дає змоги зробити чіткі висновки.
- Бажання самоствердитися, завоювати авторитет шляхом демонстрування своєї поінформованості, переваги у володінні інформацією.
- Компенсування емоційної недостатності у процесі відтворення та сприймання сюжетів чуток: оповідач отримує задоволення від реакції слухача.
- Свідоме або несвідоме прагнення до встановлення емоційного балансу. Циркулюючи, чутка здатна тимчасово оптимізувати емоційний баланс у групі, тобто знизити або підвищити емоційну напруженість до оптимального рівня.
- Почуття солідарності, виражене в намаганні допомогти колегам, друзям, знайомим, попередити їх і дати змогу підготуватися до неприємної події.
- Стимулювання зацікавленими сторонами процесу нагадування суспільству про окремих осіб, явища, події, процеси.
- Намагання людини вгамувати свою тривогу, страх у складній ситуації шляхом колективного обговорення проблеми.
- Некритичне сприймання інформації, що ґрунтується на: адресному, усному передаванні інформації; факторі «це ж знайомі казали ...»; підсвідомому поділі на «нас» (суб'єкти обговорення) і їх (об'єкти обговорення).
- Стереотипність мислення.
- Бажання протидіючих сторін спрямувати суспільну думку та енергію в потрібне русло.
- Необхідність зондування суспільної думки за допомогою чуток з метою підготовки до прийняття непопулярних рішень.
- Механізм психічного зараження, ідентифікування з групою («Всі говорять ...»).
- Намагання людини компенсувати відсутність визначних подій у власному житті пристрасним, емоційним обговоренням життя інших людей, глобальних проблем суспільства, своєрідним проведенням вільного часу.

Розтиражована, неодноразово повторювана неправда, за певних обставин, може кардинально змінити суспільну думку.

У процесі свого транслювання та циркулювання чутки суттєво трансформуються в трьох напрямках:

1. «Згладжування» та «скорочення» змісту чутки.
2. Загострення емоційних компонентів чутки («обростає» новими деталями як результат колективної творчості).
3. Адаптація чутки до особливостей аудиторії(або «згладжування», або загострення

Фактори, які впливають на швидкість розповсюдження чутки:

- Час і ситуація, у яких вона починає поширюватися.
- Особа ретранслятора (вік, стать, статус, зацікавленість тощо).
- Зміст і форма подання.
- Динаміка циркулювання (через два тижні чутка або втрачає актуальність, або витісняється іншою).
- Середовище поширення (найкраще: ринок, стадіон, черга, транспорт тощо).

НАЙСУЧАСНІШІ ФОРМИ ПОШИРЕННЯ ЧУТОК Є:

- Соціологічні, телефонні опитування;
- Акцентування на певних фактах і висновках під час інтерв'ю, ток-шоу, публічних телевізійних дебатів тощо.

ФОРМИ і МЕТОДИ БОРОТЬБИ З ЧУТКАМИ: стратегія боротьби із чутками ґрунтується на правилах: **ЩОБ УПРАВЛЯТИ ЧУТКОЮ, ПОТРІБНО АБО ЗМЕНШИТИ ЇЇ АКТУАЛЬНІСТЬ** для слухача, **АБО УСУНУТИ НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ У ЇЇ ЗМІСТІ**; боротьба з чутками реалізується у формах **ПРОФІЛАКТИКИ (терапії) – «ГРА на ВИПЕРЕДЖЕННЯ» та ХІРУРГІЇ – ЗДІЙСНЕННЯ КОМПЛЕКСУ ЗАХОДІВ ЩОДО ОБМЕЖЕННЯ ПОШИРЮВАНOSTІ, ВПЛИВОСТІ, ЖИВУЧОСТІ ЧУТОК, ЗМЕНШЕННЯ ДОВІРИ ДО НИХ.**

Основні засоби профілактики чуток:

1. Своєчасне, систематичне, достовірне, авторитетне інформування суспільства з актуальних питань.
2. Уникання шляхом політичних компромісів конфліктних ситуацій у суспільстві, ескалації настроїв страху, тривоги, невизначеності.
3. Налагодження системи стійкого зворотного зв'язку між аудиторією і джерелом інформації, систематичне підтвердження його існування корегуванням офіційної політики.
4. Підтримання ефективного керівництва на всіх рівнях.
5. Адекватне і своєчасне реагування на потреби і запити людей.
6. Створення емоційного середовища, яке б унеможливило розповсюдження чуток, навіть у разі їх навмисного провокування.

ПРОТИДІЯ ПОШИРЕННЮ ЧУТОК:

1. Швидке оприлюднення офіційної версії, яка суперечить суті й змісту чутки.
2. Підтвердження чутки, тобто оперативне реагування на правдиву, але певною мірою таємну інформацію, що стала, за певних обставин, відомою громадськості.
3. Оперативна реакція на проблемну ситуацію, усунення чинників, приводів та підстав, що викликають чутку.
4. Пошук і дискредитація реального або ймовірного автора чутки (розповсюдження можливого компромату про нього).
5. Інформування про появу анонімного (поки що) ворога (його існування – одна з умов політичного маніпулювання), який має на меті, поширюючи чутки, завдати шкоди громаді.
6. Спростування чутки, що полягає в публічному (оприлюдненому) розкритті причин виникнення, суті, змісту та можливих наслідків чутки. Американські психологи Е. Аронсон та Е. Пратканіс визначають ТРИ умови УСПІШНОГО СПРОСТУВАННЯ ЧУТКИ: а) не варто перебільшувати проблему, яка є

основою (підставою) для маніпулювання; б) чутку необхідно включити в негативний контекст – спалювати, заперечити, осудити і замінити чимось іншим; в) у жодному разі не можна повторювати дослівно особливо пам'ятні чутки.

7. «Розмивання» суті й змісту чутки її іронічним інтерпретуванням (використання гумору тощо).
8. Доведення до абсурду змісту чутки (гіперболічне посилення основної ідеї дезінформації з метою виведення її на рівень нереальності, безглуздісті).
9. Ігнорування неправдоподібних чуток: перш ніж спростовувати чутку, варто з'ясувати, яка частина населення з нею ознайомена, щоб не транслювати (популяризувати) інформації серед тих, хто про неї не чув; якщо чутка вже стала відомою та популярною, то навіть потужна, разрекламована об'єктивна інформація не здатна зменшити вплив на суспільство; якщо час для спростування чуток втрачено, то краще не реагувати і не створювати інформаційного приводу.
10. **Публічне викривання поширювача та замовника чуток. Умови протидії:** чітко встановлена й підтверджена персональна відповідальність за поширення дезінформаційних повідомлень; аргументоване розкриття суті, змісту, мети та можливих наслідків чуток; підтримка та авторитет у колективі особи, яка здійснює акт викривання.
11. **Розпускання контрчуток**, тобто поширення інформації, протилежної сюжету чуток, які протидіють. («Ще нікому не вдалося побити брехню зброєю правди. Подолати брехню можна тільки ще більшою брехнею» Станіслав-Єжи Лец)).
На думку психолога В. Назаретяна: «Контрчутку слід використовувати обережно і виважено, оскільки чутка, що циркулює, створює психічну інерцію, тобто стабільну установку на **перцепцію** (лат. **perceptio** - сприймання) нової інформації: всі наступні повідомлення сприймають крізь призму попередніх».

Тема 6. Невербальне маніпулювання. Нейролінгвістичне програмування (НЛП) у політичній сфері.

Невербальне маніпулювання: суть та функції.

Невербальне (лат. *verbum* – слово) **маніпулювання** – використання з метою встановлення контролю за поведінкою особи (групи, маси) немовної форми комунікативного контакту, що охоплює жести, міміку, поставу, погляд, тембр голосу, дотики та передає образи й емоції. **Невербальний контакт** – контакт через **пози, жести, погляди тощо**. **Застосування:** а) для непрямого (прихованого) передавання інформації, яку вербально передати неможливо; б) створення емоційного фону спілкування; в) розставлення необхідних акцентів у інформативному потоці; г) регулювання і корегування поведінки учасників комунікативного акту. **Специфіка каналів передавання інформації невербальною системою:** **первинна форма** мови (система жестів, яка відрізняється від мови глухонімих, пантоміми, міміки тощо); б) **вторинна:** азбука Морзе, музика, мови програмування. (Довідковий матеріал: англійський природознавець Чарлз-Роберт Дарвін (1809-1882), праця «Вираз емоцій у людей і тварин» (1872) як фундаментальне розуміння (декодування) невербальної мови (дослідив мову тіла). Сьогодні зареєстровано вже понад 1000 невербальних знаків та сигналів; американський психолог А. Мейєрабін та його формула «співвідношення впливу вербальної та невербальної лексики»: за допомогою слів передають лише 7 % інформації; звукових засобів – тон голосу, інтонація тощо – 38 %; міміки, жестів, пози – 55 %; фахівець із невербаліки М. Бердвіслл: в середньому на добу людина вербально доносить думку лише протягом 10-11 хвилин, а кожне речення звучить не більше 2,5 хвилини. Невербальними каналами передають понад 65 % інформації в комунікативному акті. **Невербальне спілкування може бути:** усвідомленим (навмисне

передавання інформації одержувачу); неусвідомленим (ненавмисне інформування співрозмовника своїми невербальними діями). Для диференціації невербальних дій використовують поняття: «знак», «сигнал». «Знак» - це елемент поведінки, зовнішності, рухів індивіда, який несе у собі інформацію, що сприймається іншим індивідом незалежно від волі і намірів першого. «Сигнал» - це перетворення знаку, коли відправник використовує його усвідомлено з метою передати певну інформацію одержувачу.

Функції невербальних засобів спілкування:

- Створення ефекту першого враження.
- Розпізнавання (ідентифікування) партнерів по спілкуванню.
- Реагування на сприйнятий образ партнера по спілкуванню.
- Формування власного образу (іміджу) в очах співбесідника.
- Регулювання і корегування поведінки.
- Створення психологічного фону комунікативного акту.
- «Лакмусовий папірець» (індикатор), який приховано сигналізує співрозмовникам про їх реальний психологічний стан; розкриває істинний характер взаємин партнерів по спілкуванню.
- Підтримання психологічного контакту.
- Забезпечення зворотного зв'язку.
- Розширення (доповнення) вербальних повідомлень.
- Економне передавання вербальної інформації.
- Заміна (заміщення) вербальних повідомлень.
- Спростування вербальних повідомлень.
- Створення підтексту вербального повідомлення (приховане передавання інформації).
- Обмін ритуалами.
- Маніпулятивне управління процесом спілкування.
- Розпізнавання реального змісту вербальної інформації.
- Приховування реального настрою та думок.
- Провокування (інспірування раптової зміни настрою опонента з метою дестабілізації його психологічного стану і створення ситуації, сприятливої для маніпулятивної дії).
- Регулювання просторових параметрів спілкування.
- Захист, що полягає у використанні для боротьби із зовнішньою маніпулятивною агресією засобів невербального спілкування (закритих поз, пауз тощо).

СУТЬ НЕВЕРБАЛЬНОГО ПОЛІТИЧНОГО МАНІПУЛЮВАННЯ:
застосування мови тіла – поз, жестів, міміки тощо для впливу на свідомість особи, групи, маси з метою отримання бажаного результату.

НЕВЕРБАЛЬНІ ЗАСОБИ СПІЛКУВАННЯ

Невербальне спілкування реалізується через низку міні-каналів (засобів): просодія, екстра лінгвістика, кінетика, такесика, проксемика. (Довідковий матеріал: німецький філософ Фрідріх Ніцше (1844-1900) запропонував багатоярусну формулу невербального спілкування: «Найзрозумілішим у мові буває не саме слово, а тон, наголос, модуляція, темп, з якими їх вимовляють, - інакше кажучи, музика, яка прихована за словами, пристрасність, що приховується за музикою, особистість, яка приховується за пристрасністю, тобто все те, що не може бути написано. І все це без врахування міміки, жестів, темпу, дистанції ... спілкування»).

Просодія та екстра лінгвістика як специфічні характеристики голосу:

Просодія (грец. *prosoidia* - наголос, приспів) – **система вокалізу мови (тональність, тембр, висота, діапазон, інтонація, гучність, логічні наголоси).**

Просодія як невербальний засіб розкриває зміст повідомлення.

Екстралінгвістика (грец. *extra* – поза, зовні і *lingua* – мова) - **емоційний звуковий супровід (темп, паузи; сміх, плач, покашлювання, зітхання; звуконаслідування)**

Канал екстралінгвістики створює фон комунікативного повідомлення.

А. Штангль – один з фахівців у галузі просодії та екстра лінгвістики виокремив кілька характеристик голосу і мовлення, що надають додаткову інформацію про суб'єкта:

- **швидкість мови** (динамічна, жвава – особа впевнена у собі, імпульсивна людина; темп уповільнений, спокійний – людина незворушна, розсудлива; помітні коливання швидкості мови – людина схильна до швидкого, часто неадекватного реагування, невпевнена, неспокійна, неврівноважена);

- **гучність голосу** (гучний голос – людина схильна до активних дій; або це є показник невихованості, або чванливості, самовдоволеності; слабкий голос – цей показник вказує на стриманість, скромність, тактовність або нестачу життєвих сил, безвольність людини; помітні зміни гучності голосу у процесі спілкування свідчать про емоційність, хвилювання співрозмовника);

- **артикуляція** (чітка і зрозуміла вимова слів демонструє внутрішню дисциплінованість, схильність до зрозумілих висловлювань, водночас може бути свідченням недостатньої жвавості; невиразна мова притаманна людині з м'яким характером, слабкою волею, схильній до покори, поступливості);

- **висота голосу** (визначає основний фактор – емоції, інтелект – регулювання поведінки людини та є своєрідним «лакмусовим папірцем» емоційних станів; якщо фальцет – притаманно людині, мислення і мовлення якої ґрунтується на інтелекті; грудний голос – притаманно людині, мислення і мовлення якої контролюються емоціями; високий пронизливий голос – ознака страху і хвилювання; низький тон – вказує на гідність, спокій та розслабленість).

ЕКСПРЕСИВНІ РІВНІ МОВИ (західні психологи Д. Хансен, Р. Стевік, Р. Ворнер):

- **Вокальні ознаки (vocal qualifiers).**
- **Вокальні розмежувачі (vocal differentiators).**
- **Вокальні визначники (vocal identifiers).**

До вокальних ознак належать:

- Інтенсивність (підвищення і зниження) гучності голосу.
- Загальний рівень тону (підвищений або знижений).
- Розширений і стислий реєстри (означають розширення або звуження звичайного інтервалу між тонами фонем, що вимовляють).
- Затиснутість або відвертість (стан м'язів обличчя, напруга, скутість, «скрипучий» голос або легкий, гучний, природний голос).
- Розтягування або скорочення.
- Прискорений або сповільнений темп мовлення.

До вокальних розмежувачів належать: сміх, плач, уривчастість голосу.

До вокальних визначників належать: різке переривання комунікативного контакту паузою, що може означати як відмову від попередніх власних слів, так і намагання уникнути тиску співрозмовника, спробу виграти час для обміркування.

Елементи просодії: інтонація (система змін відносної висоти тону в складі, слові, вислові; мелодично-ритмічно-силові засоби мовної виразності); **оповідна інтонація** (помітне зниження тону останнього складу і легке його підвищення на одному із попередніх складів); **питальна інтонація** (два типи: підвищення тону на останньому складі: підвищеним тоном вимовляють те слово, яке стосується питання); **вигукова інтонація** (розрізняють: власне вигукову інтонацію найважливішого слова; інтонацію

спонукальну з широкою амплітудою та численними градаціями від прохання до рішучого наказу). В політиці використовується **логічний наголос, який дає змогу одному й тому самому реченню, не змінюючи у ньому слів, акцентувати потрібну думку.**

ВИКОРИСТАННЯ просодії та екстралінгвістики у політичній сфері: просодія уможлиблює визначення (формування загальної тональності) спілкування; акцентування ключових слів, гасел, думок; маніпулювання вербальним повідомленням. **Екстралінгвістика** дає змогу політикам регулювати (контролювати) комунікативні акти; цілеспрямовано передавати свій емоційний настрій (сміх, плач тощо); здійснювати маніпулювання або захищатись від нього (нарощування, зниження темпу мовлення, уникання або затягування пауз тощо).

Кінесика як своєрідна підсистема передавання додаткової інформації:

Кінесика (грец.kinetikos – рухливий) – мімічні, пантомімічні рухи, жести, хода, танець, візуальний контакт тощо.

Міміка – виразні рухи м'язів обличчя, що виявляють переживання людини, її прагнення, оцінки, ставлення до явищ життя тощо (у спеціальній літературі вказано більше 20 тисяч описів виразу обличчя).

За характерн міміки та їх динамікою німецький психолог Х. Рюкле виокремлює три її типи:

1. **Рухлива міміка** (характеризується підвищеною напруженістю м'язів , що зумовлює енергійну, розкуту та впевнену поведінку. Однак рухлива, але одноманітна і повторювана міміка сигналізує про занепокоєння, поспіх та нездатність узгодити власну реакцію з конкретною ситуацією).
2. **Малорухлива міміка** (такий вираз обличчя асоціюють зі спокійною, розсудливою, надійною, впевненою та врівноваженою людиною).
3. **Монотонна міміка** (нечаста зміна мімічних виразів; характеризує такі одноманітні душевні стани, як туга, печаль, безсилля, меланхолія, цілковита закомплексованість. Можуть бути й такі причини, як хвороба, мрійливість або честолюбність натури).

Класифікація мімічних рухів за природою виникнення (за російським психологом В. Бехтеревим):

- Міміка внутрішніх подразників, або органічна міміка (ситості-голоду, задухи – впливу свіжого повітря тощо).
- Рефлекторна м'язова міміка (спокою, стомленості, бадьорості, млявості, нападу, оборони, фізичної слабкості тощо).
- Статева міміка (хтивості, цнотливості, сором'язливості тощо).
- Шкірно-дотикова міміка (ласки, болю і фізичного страждання, впливу холоду тощо).
- Смакова міміка (куштування, смакування, гіркоти, кислого смаку тощо).
- Нюхова міміка (обнюхування, впливу непарисемних запахів або пахощів тощо).
- Слухова міміка (прислухування, слухового зосередження, реакції на несподівані звуки тощо).
- Зорова міміка (зорового зосередження, реакції на несподівані звуки тощо).

Незважаючи на всі відмінності людей, практично всі відчуття і емоції виражені **ЄДИНИМИ МІМІЧНИМИ ФОРМАМИ.**

Жести – це виразні рухи головою, руками, які використовують як засоби спілкування або супровід (віддзеркалення) емоційного стану людини. Жести можуть бути свідомими і несвідомими (рефлекторними).

Диференціація жестів за групами:

- Демонстративні;
- Вказівні.
- Ілюстративні (ідеографічні).
- Акцентувальні.

- Жести-регулятори.
- Диригентські або ритмічні.
- Пунктуаційні.
- Жести-дотики.
- Обмежувальні жести.
- Символічні жести.
- Жести, що замінюють мову.

Поза – це положення, якого набуває тіло людини, реагуючи на обставини, відображаючи її внутрішній стан; елементарна одиниця просторової поведінки людини. Єдиного підходу до систематизації поз не існує. **Є класифікація поз за такими критеріями:**

- Етапи спілкування (налагоджування-припинення контакту).
- Види стосунків і взаємин (симпатії-антипатії; покори-зверхності; включеності-відчуженості).
- Психофізіологічні стани (напружена-розслаблена; активна-пасивна).
- Узгодженість поз партнерів під час спілкування (синхронні-несинхронні).
- Спрямованість пози (віч-на-віч, спиною до спини тощо).
- Відповідність пози міміці, жестам тощо (гармонійна-дисгармонійна).
- Походження (природна-штучна).
- Динамічність (статична-динамічна).
- Психологія (психологічно однозначна – багатозначна).
- Естетика (потворна-прекрасна).
- Етика (культурна-вulьгарна).
- Поширеність (типова-індивідуальна).

Пози: симетричні (нівелюють індивідуальність, тому характерні для офіційного спілкування); **асиметричні пози** (розкривають характерні риси та особливості індивідуальності людини і підсвідомо створюють у співрозмовника (опонента) позитивне враження, сприяють розвиткові комунікативного контакту; **закриті** пози (руки схрещені на грудях, нога покладена на ногу); **відкриті і напівзакриті** (руки в кишенях).

Погляд – потужний засіб невербального впливу; це стан і динаміка руху очей, що підсвідомо ілюструють процеси формування і сприйняття думки. Через зоровий контакт відбувається найадекватніший обмін інформацією.

Різновиди погляду:

1. **Діловий погляд** (концентрація погляду на верхньому сегменті голови співрозмовника (лоб-очі)).
2. **Соціальний погляд** (зосередження погляду на нижньому сегменті голови співрозмовника (очі-рот)).
3. **Дружній погляд** (спрямованість погляду у середину трикутника, утвореного очима співбесідника і центром його грудей).
4. **Інтимний погляд** (динамічне оглядання всього співрозмовника; як правило, стосується представників протилежної статі).
5. **Прощальний погляд** (зосередження уваги на середині лоба співрозмовника).

Рухи очей та інформація про перебіг думки співрозмовника:

- Погляд в гору і вправо – зорове конструювання (візуальні образи або картини, які створює індивід).
- Погляд вгору і наліво – зоровий спогад (візуальні образи або картини минулих подій, що зберігаються у пам'яті).
- Погляд горизонтально і вправо – слухова реконструкція (слухова уява звуків, яких людина ніколи не чула раніше).
- Погляд горизонтально і наліво – слуховий спогад (спроба відтворення відомих слухових образів – мелодій, інтонацій, ритмів тощо).
- Погляд вниз і наліво – слуховий внутрішній діалог (активна внутрішня мова, яка періодично виривається назовні).

Використання кінетики у політичній сфері: використання міміки як ситуативної маски, засобу тиску або демонстрації граничної лояльності; вживання жестів для акцентування думки; регулювання процесу комунікативного акту; вияв позою статусу, емоційного стану, налаштованості на контакт; використання погляду як сигналу партнеру по спілкуванню, як інструменту оцінювання та контролю, регулятора процесу спілкування.

Такесика – знаки вітання (рукостискання, дотик, поцілунок, поплескування, обійми). Фахівці виокремлюють 457 типів тілесного контакту, які умовно об'єднують у 14 категорій:

1. **Рукостискання** (характер встановленого зв'язку або наміри його встановити чи уникнути значною мірою визначаються тривалістю, силою та манерою рукостискання: **«мертва» хватка** – тривале утримування руки партнера із сильним потиском – прагнення перемогти за будь-яких обставин; **владне рукостискання** (накриває зверху руку партнера) – жест, що демонструє зверхність і сигналізує про неможливість рівноправних відносин; **довготривале рукостискання** – прихована установка на захоплення лідерства (перемагає той, хто забирає руку останнім); **рівноправне, дружнє рукостискання** – зустрічні вертикальні рухи рук партнерів – свідчення взаєморозуміння і довіри; **швидке рукостискання** (стрімке прибирання руки після рукостискання) – сигнал, що засвідчує діловитість партнера або його підозрілість і прихованість намірів; **слабке, мляве рукостискання** (протягнута рука розслаблена) – вказує на відсутність спротиву, невпевненість при обстоюванні власних позицій, схильність бути жертвою; **уникання процесу рукостискання** – свідчення боязкості, замкнутості партнера по спілкуванню АБО акцентоване демонстрування відсутності бажання спілкуватися).
2. **Підштовхування і супроводжування** (використовують досвідчені політики при спілкуванні з молодими, дипломати великих країн, начальники з підлеглими; **це непростий засіб контакту, оскільки вимагає витонченості та почуття міри**).
3. **Поплескування** (доторкання до руки, плеча або спини – «мініатюрні обійми однією рукою» - демонстрація доброзичливого ставлення до партнера, псевдо батьківські почуття, поблажливість).
4. **Брати під руку** (свідчить про наміри іти разом, скоординовано; демонстрація близькості, тісного контакту, взаєморозуміння).
5. **Рука на плечі співрозмовника** (демонстрування єдності; хоча, залежно від ситуації, дотик до плеча може викликати як позитивну, так і негативну реакцію).
6. **Міцні обійми** (у політиці обійми покликані продемонструвати взаєморозуміння, тісний контакт).
7. **Триматися за руки** (символізує рівноправність стосунків). **У політичній сфері триматися за руки при ходьбі не прийнято**.
8. **Обіймання за талію** (означає високий ступінь близькості, символізує глибину і силу стосунків).
9. **Поцілунки** (доречні при спілкуванні з родичами, на знак привітання з друзями тощо; поширений і серед політиків: «брежнєвські поцілунки»).
10. **Дотики до голови** (дозвіл доторкнутися до голови - символізує близькі, довірливі стосунки; вияв високого ступеня довіри до співрозмовника. Фахівці рекомендують: «Можете доторкнутися до плеча незнайомця, але не чіпайте його голови»).
11. **Голова до голови** (інтимний знак закоханих або подружжя – символічний поцілунок; цей дотик свідчить про близьку дружбу).
12. **Пестощі** (ніжне прогладжування, потирання, притискання – із сексуальним підтекстом; до цього жесту вдаються у разі інтимної близькості).
13. **Підтримування** (потребують хворі, діти, літні люди; якщо до нього вдаються здорові люди – це ігрова форма мови тіла: ритуальною формою цієї поведінки є перенесення нареченої через поріг будинку).

14. **Імітаційна атака** (це ігрові форми мови тіла; легкий удар рукою з одночасною усмішкою, штовхання, підніжки тощо – однак до певної межі, за якою може виникнути конфлікт).

Використання такесики у політичній сфері: дають змогу політикам продемонструвати ставлення до співрозмовника, засвідчити наміри, нав'язати власну позицію, виявити позицію або агресивність тощо.

Проксеміка як взаєморозташування людей (поняття ввів американський антрополог Е. Холл на початку 60-х років ХХ ст.).

Проксеміка (лат. *proximus* – найближчий) – дотримання певної дистанції між партнерами.

Чотири просторові зони за американським антропологом Е. Холлом:

1. **Інтимна зона (0 - 45 см)** – цей простір обмежується відстанню, меншою за довжину руки, і за певних обставин, **СТАНОВИТЬ ЗАГРОЗУ ЗДОРОВ'Ю. Невмотивоване вторгнення в інтимну зону в процесі комунікативного акту, як правило, кваліфікують ЯК АГРЕСІЮ. У такій зоні вільно почуваються лише родичі або близькі люди. Стосункам у цій зоні притаманні тактильний контакт, дотики, пестощі, довіра.**
2. **Особиста (персональна) зона (45 - 120 см)** – дистанція між партнерами у цій зоні практично дорівнює довжині рук, простягнутих для рукостискання; це – оптимальна відстань для візуального контакту, сприяє правильному тлумаченню знаків невербальної мови, а також взаєморозумінню.
3. **Соціальна зона (або суспільно-ділова) (120 – 140 см)** – це зона професійного спілкування; дотримуються цієї дистанції під час переговорів, ділових зустрічей, спілкування з малознайомими людьми.
4. **Публічна зона (більше 400 см)** – при спілкуванні з великою групою людей – на мітингу, демонстрації, лекції, а також під час комунікативного контакту з відомими акторами, політиками.

Використання проксеміки у політичній сфері: дотримуючись певної дистанції з окремою людиною, групою людей, масою людей під час комунікативного акту, політик, як правило, має на меті акцентування свого соціального статусу; демонстрування показного популізму при допусканні електорату в особисту та інтимну зони; дотримання політиком дистанції, за якої його невербальний імідж є максимально привабливим.

ТЕХНОЛОГІЯ, ЗАСОБИ І ПРИЙОМИ НЕВЕРБАЛЬНОГО ПОЛІТИЧНОГО МАНІПУЛЮВАННЯ

Невербальне формування політичного іміджу та імітація емоційних станів як інструменти маніпулювання

Два шляхи здійснення невербального політичного маніпулювання: а) формування невербальними засобами іміджу політика; б) імітування суб'єктами політичної дії певного емоційного стану з метою викликати необхідну маніпуляторіві емоційну реакцію у людини, групи, маси.

Етапи органічного «входження в образ» для успішного формування іміджу (за російською дослідницею Н. Твороговою):

1. Моделювання імітаційного образу (людина, як одяг, «приміряє» на себе обраний імідж).
2. Апробація рольового образу (практична перевірка образу, створення «зовнішньої моделі»).
3. Створення життєвого образу (за допомогою тривалих тренувань формують стереотип поведінки; «злиття» особистості з образом дії людини; фіксується результативність впливу на аудиторію). Створення фантомного іміджу політичного

діяча, відбувається дезінформація пересічних громадян щодо його реального образу.

Емоційні стани, які визначають та регулюють рівень інформаційно-енергетичного обміну і спрямованість поведінки: шість основних емоційних станів: радість (задоволення, щастя, триумф); смуток (горе, скорбота, депресія); гнів (агресія, ненависть, ворожість); страх (розгубленість, боязнь, жах); здивування (допитливість, цікавість, подив); огида (відраза, презирство, зневага).

Базові комплексні моделі опису основних емоційних станів, імітування яких використовують у процесі політичного маніпулювання (дослідники: П. Андерсен, Г. Вільсон, М. Непп, А. Піз, Б. Піз, Х. Рюкле, Д. Фаст, Дж. Холл, В. Лабунська, С. Попов та інші):

Радість (задоволення, щастя, триумф): Рот і губи: напіввідкритий або закритий, зуби виставлені або прикриті губами, куточки губ розтягнуті в боки та підняті. Очі: примружені або розкриті, у зовнішніх куточках очей – зморшки – «гусячі лапки». Лоб і брови: горизонтальні зморшки на лобі, внутрішні куточки брів підняті вгору. Колір і рухливість обличчя: почервоніння обличчя, помітне посилення його динаміки. Руки: активна жестикуляція з періодичним відкриттям долоней. Поза: тіло розслаблене, тулуб нахилений уперед, плечі відведені назад (демонстрація сили); голова відкинута назад, символізуючи прагнення до лідерства. Дихання: домінування різкого видиху. Інтонація:

широкий діапазон сили та висоти голосу.

- 1. Печаль (горе, скорбота, депресія):** Рот і губи: закритий, куточки губ опущені, але не напружені. Очі: звужені, тьмяні. Лоб і брови: вертикальні зморшки на лобі, брови зсунуті до перенісся. Колір і рухливість обличчя: обличчя бліде, динамічне. Руки: опущені вздовж тіла, з розслабленими кистями та вивернутими назовні долонями. Поза: тіло розслаблене, голова опущена та нахилена вперед, плечі опущені вперед і вниз. Дихання: поверхневе з періодичною комбінацією різкого вдиху та видиху. Інтонація: м'яка, приглушена тональність голосу, із зниженням інтонації в кінці кожної фрази.
- 2. Гнів (агресія, ненависть, ворожість)...**
- 3. Страх (розгубленість, переляк, жах)...**
- 4. Здивування (допитливість, цікавість, подив)...**
- 5. Огида (відраза, презирство, зневага)...**
- 6. Рішучість (готовність до дії, наполегливість)...**
- 7. Незадоволення (внутрішній протест, прикрість, неприємність)...**
- 8. Злість (обурення, лють, шаленство)...**
- 9. Емоційна напруга (тривога)...**
- 10. Еротизм...**
- 11. Ніжність (ласка, пестощі)...**
- 12. Обман (брехливість, неправда, омана):** Рот і губи: рот і губи можуть набувати будь-якого виразу – від радості до гніву – залежно від мети маніпулятора. Очі: розширення або звуження зіниць, повільніше або прискореніше, ніж зазвичай, кліпання очима; уникання зорового контакту. Лоб і брови: спітніння лоба; розташування брів із широкою варіативною театральною амплітудою від піднятих до опущених. Колір і рухливість обличчя: рум'янець на щоках, неприродна міміка обличчя. Руки: різке зниження порівняно зі звичайним станом активності жестикуляції; положення рук варіюється : а) напружені, сховані у кишнях; б) торкаються власного тіла (прикривання рота рукою, дотик до носа, потирання повік або відтягування комірця); в) розведені у різні боки. Поза: часта зміна поз тіла; рухи головою, значно рідші і менш активні, ніж завжди; часте схрещування та випрямління ніг; вертіння на стільці. Дихання: скорочена фаза видиху. Інтонація:

уривчасте мовлення, підвищений тон голосу або підкреслено уповільнений темп мовлення; різкі перепади тональності; тривалі паузи у розмові; невизначеність, монотонність мовлення; звуження інтонаційної палітри.

Форми експресивної моторики, що найбільше піддаються свідомому контролю (за С. Блохом, який вивчав психологію театральної гри; ці невербальні сигнали піддаються тренуванню, їх активно використовують політики і політтехнологи):

1. Поза тіла: напруження або розслаблення м'язів; налаштованість на наближення до партнера або ухиляння від нього.
2. Вираз обличчя: відкриті або закриті очі; насуплене чоло тощо.
3. Дихальні рухи: амплітуда і частота.

На близькій відстані основні засоби в арсеналі політичного маніпулятора є дихальні рухи та вираз обличчя; на середній – міміка та жести; на далекій – жести і поза.

Сутність і використання невербальних маніпулятивних прийомів

Невербальний маніпулятивний прийом – комплекс дій, який охоплює демонстрування певних жестів і поз, імітування міміки та дихання, що відповідають емоційним станам, дотримання певної манери поведінки, яка має на меті дезінформування партнера по комунікативному акту (особи, групи, натовпу) із метою контролювання його думок, вчинків та діяльності.

РЕЄСТР (неповний) основних 40-ка прийомів невербального політичного маніпулювання:

1. Прийом «підробки» пози: штучне зображення певного емоційного стану за допомогою рухів тіла.
2. Прийом акторської маски: зображення за допомогою міміки.
3. Прийом імітації дихальних рухів: свідомо та цілеспрямована зміна амплітуди та частоти дихання для імітування стану людини, яка переживає певну емоцію (страх, радість, злість тощо).
4. Прийом мімікрії: вміння, здатність змінювати поведінку, пози, жести, тональність мови тощо залежно від ситуативної потреби.
5. Прийом підлаштування: запозичення маніпулятором елементів поведінки іншої людини для того, щоб усунути бар'єр відчуження, увійти в довіру і стати «своїм». **(На прийомі підлаштування ґрунтується нейролінгвістичне програмування (НЛП). Використання цього прийому дає змогу певною мірою контролювати поведінку людини, спрямовувати її думки та діяльність у потрібному маніпуляторіві напрямі, вести її як вербально, так і невербально.**
6. Прийом імітації (намагання наслудувати кого-небудь, відтворювати елементи його поведінки із метою часткового перенесення враження від чужого позитивного іміджу на себе (наприклад, копіювання інтонації, ходи, поз тощо відомого політика, який вирізняється чіткою оригінальною та експресивною поведінкою).
7. Прийом розтягування темпу вимовляння складів: приховане провокування вияву емоційної нестриманості політичного опонента.
8. Прийом спекулювання на символіці: спроба продемонструвати власну думку, позицію, зобразивши, наприклад, жест «перемога» або з'явившись в одязі з елементами символіки власної політичної сили або супротивника.
9. Прийом гри логічним голосом: надання, завдяки логічному наголосу та інтонації, одному й тому самому реченню різного змісту залежно від політичних обставин; приховане передавання підтекстової інформації; невербальне акцентування необхідної думки.
10. Прийом спекулювання на дефектах мовлення: демонстративне використання мовленнєвих дефектів із метою викликати бажану реакцію співрозмовника; участь

- у переговорній групі людини, мова якої може дратувати опонентів, затягувати паузи тощо.
11. Прийом зараження власною емоцією чи дією: активне передавання (нав'язування) співрозмовнику свого емоційного стану за допомогою інтонації, жестикуляції, тембру голоса з метою створення сприятливих умов для маніпулювання.
 12. Прийом паузи: штучне створення певного інтервалу у процесі комунікації з метою відкритого навіювання, надання фразі іншого сенсу, виділення необхідного мобілізуючого слова тощо.
 13. Прийом мовчання: використання трансформаційного впливу мовчання на людину; мовчання одразу після слова, яке мобілізує, перетворює його на потужний інструмент переструктурування думок (сприйняття) в об'єкта маніпулятивного впливу.
 14. Прийом використання пунктуаційних жестів: застосування жестів, які розбивають мовленнєвий потік на частини.
 15. Прийом використання акцентуючи жестів: посилення вербальної інформації виразними жестами.
 16. Прийом взаємодії руху (жесту) з музикою: залежно від обставин і цілей маніпулятора взаємодія руху і музики може відбуватися у трьох варіантах: коли рух – фон для музики; коли музика – фон для руху; коли рух – це музика.
 17. Прийом регулювання позою процесу спілкування: маніпулювання положенням тіла у просторі з метою невербального передавання інформації щодо вступу і виходу з комунікативного контакту; демонстрація симпатії – антипатії, покори – зверхності тощо.
 18. Прийом випробування рукостисканням: прихована, але активна боротьба за лідерство, яку маскує жест; дія, що символізує толерантність, доброзичливість.
 19. Прийом імітаційної атаки: демонстрація агресивної дії тілом при зберіганні доброзичливого виразу обличчя (із метою дискредитації партнера: «Я пожартував, а він вже злякався»).
 20. Прийом балансування дистанцією: демонстративне скорочення дистанції від співрозмовника (для рекламування своєї близькості до відомої особи) або різке збільшення відстані (уникнення контакту з політичним ізгоєм чи небажаною політичною фігурою).
 21. Прийом нав'язування контакту: використання з метою означення чи ствердження свого домінування засобів такесики – поплескування, розташування руки на плечі тощо; спроби прохача торкнутися руки людини, від якої залежить вирішення питання.
 22. Прийом **каталепсії (грец. *katalepsis* – захоплення, утримування)**: штучне викликання в об'єкта маніпулятивної дії шляхом навіювання стану заціпеніння, загального «застигання» тіла в певних позах, положеннях, що супроводжується втратою здатності до довільних рухів («воскова гнучкість»).
 23. Прийом маскування (камуфляжу): приховування за широкою посмішкою, впевненим рукостисканням, вільною позою, спокійним темпом розмови реального емоційного стану в критичній ситуації.
 24. Прийом гри на контрасті: привернення уваги до власної персони невербальною поведінкою, яка відрізняється, у певний момент, від дій тих, хто поруч.
 25. Прийом повторювання: використання для нав'язування потрібної маніпуляторіві позиції не лише повторювання слів, а й поз та знакових жестів.
 26. Прийом провокування: використання дотиків, провокаційні пози, проникливі погляди, зітхання, невмотивоване перебігом розмови розширення діапазону мови та її гучності, форсування зростання емоційної напруги, що виявляється у жестах, позах, міміці.

27. Прийом прихованого передавання інформації: через невербальні канали- погляд, жест, інтонацію тощо.
28. Прийом дезінформації, фальшивий сигнал: ґрунтується на тих самих процесах і факторах, що й прийом прихованого передавання інформації (відмінність: через невербальні канали йде не достовірна інформація, а фальшива).
29. Прийом відволікання, переключення уваги: здійснення дій, націлених, у першу чергу, на навмисне і цілеспрямоване відволікання, а відтак перенесення уваги співрозмовника з одного предмета на інший, з основного – на другорядний (тарабанням пальців у певному ритмі під час розмови, надмірною жестикуляцією партнера по комунікативному акту тощо).
30. Прийом швидкого (форсованого) темпу обговорення) подання інформації у швидкому темпі, за якого її сприйняття та аналіз значно ускладнюються або запізнюються, що створює ситуацію для прийняття об'єктом впливу неадекватного, але потрібного маніпуляторів рішення.
31. Прийом пробудження інтересу: використання маніпулятором для пробудження інтересу в об'єкта маніпулювання незвичної інтонації, нестандартної ходи та рухів, оригінальних жестів тощо.
32. Прийом зацікавлення інтригою: використання натякаючи поглядів, жестів та міміки, покашлювання, довгі та багатозначні паузи.
33. Прийом спекуляції на аналогіях і асоціаціях: невербальні послання (символічні жести, знакові пози тощо), створювані політиком образи, націлені на виникнення у виборця, пересічного громадянина позитивних асоціацій, пов'язаних з певною політичною силою (організацією).
34. Прийом створення підтексту розмови: використання невербальних засобів (інтонація, пози, жести тощо) для формування такого підтексту розмови, за якого вербальному каналові відведено другорядну роль.
35. Прийом стимулювання на основі рухової пам'яті необхідних дій: а) фіксація у пам'яті людини комплексу певних невербальних дій на основі неодноразового повторення; б) перетворення цих дій на ритуал, що не лише стимулює процес об'єднання мас, а й створює умови для сприйняття наказу та виконання необхідних для маніпулятора дій.
36. Прийом створення штучного іміджу: моделювання потрібного образу, рольове перевтілення та демонстрування політиком набору невербальних дій (сигналів), які показують наявність у нього певних позитивних лідерських якостей (рішучість, енергійність, упевненість тощо).
37. Прийом створення необхідного емоційного фону: демонстрація позою, жестами, голосом тощо свого емоційного стану з метою повідомлення партнеру бажаних меж (діапазону, тональності) спілкування.
38. Прийом збудження уваги: прихована гра на інстинктах людини (періодичне, ніби випадкове та недбале перекидання ноги на ногу; гострий погляд при схиленій голові, дотик до руки співрозмовника).
39. Прийом навіювання: комплексне здійснення ритмічних, монотонних, переважно слабких подразнень органів дотику (прогладжування), слуху (тиха і монотонна мова на фоні заспокійливої музики) і тривалого, ритмічно-монотонного впливу на інші органи чуття, що сприяє формуванню гіпнотичного стану у співрозмовника.
40. Прийом створення ілюзії: створення невербальними засобами (поглядами, жестами, позою тощо) у партнера хибного уявлення про емоційний стан, настрої, наміри тощо.

ОСНОВИ АДЕКВАТНОЇ ІНТЕРПРЕТАЦІЇ НЕВЕРБАЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ ТА ВИКРИТТЯ НЕВЕРБАЛЬНОГО МАНІПУЛЮВАННЯ

Потенційна амплітуда установок суб'єкта, з яким відбувається комунікативний контакт:

- Домінування – рівність – підпорядкування.
- Зацікавленість – незацікавленість.
- Обстоювання своєї території – дозвіл близького контакту.
- Офіційність – довірливість.
- Демонстрування емоцій – їх приховування.
- Замкненість – відвертість.

Фактори, які є основою моделі психологічної інтерпретації невербальної поведінки (за психологом В. Лабунською):

1. **Форми** невербальної поведінки (елементи, ступінь цілісності, контекст виявів, демонстрування).
2. **Зміст** невербальної поведінки: вміння адекватно визначати стани, аналізувати та встановлювати зв'язки між невербальною поведінкою і якостями особи, спроможність об'єктивно оцінювати стосунки партнерів по спілкуванню.
3. **Функція** невербальної поведінки: здатність до адекватної ідентифікації різних психологічних характеристик людини на основі невербальної поведінки, вміння адекватно використовувати її як засіб регуляції стосунків у спілкуванні.

ФОРМУЛА достовірності інформації: у знаменнику – вербальне повідомлення, у чисельнику – невербальна поведінка. Формула є ОСНОВОЮ ФЕНОМЕНУ ІНТУЇЦІЇ, суть якої полягає у свідомому (підсвідомому) зіставленні вербальної та невербальної інформації: збіг свідчить про достовірність інформації; якщо ці два види інформації не збігаються, з'являється сумнів щодо правдивості джерела інформації.

Аналіз «мови тіла» має стратегічну і тактичну складові:

Стратегічні моменти (чинники) для правильного дешифрування невербальної поведінки:

1. Оцінювати всю передану невербальну інформацію.
2. Відстежувати ступінь **конгруентності (відповідності)** слів і жестів.
3. Бачити інтенційні (неповні) рухи, сигнали, які з'являються у момент внутрішньої підготовки та формування ставлення людини до майбутньої дії (наприклад, стискання кулаків перед різкою відповіддю).
4. Пам'ятати, що один і той самий жест, залежно від кута зору (**не плутати з точкою зору!**) інтерпретатора, можна тлумачити в широкому діапазоні.
5. Аналізувати тональність жестів (розрізняють піднесену, нейтральну, фамільярну та вульгарну тональності).
6. Враховувати специфіку контексту комунікативного акту (обставини, погода, ситуація тощо).
7. Оцінювати частоту, тривалість, типовість невербальної дії.
8. Оцінити та зрозуміти модель невербальної поведінки.

Тактичні моменти (чинники) для правильного дешифрування невербальної поведінки:

1. Характерні риси та особливості об'єкта інтерпретації невербальної поведінки: соціокультурні особливості; психосоціальні особливості; індивідуально-особистісні особливості.

2. Характер та модель використання підконтрольних свідомості невербальних засобів: поза, вираз обличчя, дихальні рухи тощо.
3. Вияви мимовольних (підсвідомих) реакцій, які погано піддаються контролю або зовсім не піддаються; мимовольні реакції (сигнали тіла: викривлення лицьових м'язів, піт на лобі, розширення або звуження зіниць, рум'янець на щоках, прискорене моргання, інші дрібні жести) можуть бути надійними індикаторами реального стану справ (емоційного стану, справжніх намірів тощо). Пояснення деяких емоційних станів фахівцями: почервоніння обличчя – сором, гнів; побіління обличчя – страх, провина; розширення зіниць – інтерес, задоволення, згода, сильний біль; звуження зіниць – незадоволення, несприйняття, відсторонення; пришвидшений пульс – тривога, страх, сором, обман; зниження частоти пульсу – підвищена увага; швидке або поверхневе дихання – внутрішнє напруження; коротке дихання через ніс – злість; порушення дихання, спазматичні рухи горла і рефлекторне ковтання слини – тривога, сором, обман; пересихання в роті (ковтання, облизування губ, спрага) – страх, обман; вишкірення зубів – лють, агресивність; піт – гнів, збентеження, нервовість, обман; тремтіння (пальців рук і ніг, м'язів обличчя) – внутрішнє напруження, страх, обман; систематичне швидке моргання – збудження, обман; скрипіння зубами – підвищена нервовість, стрес.
4. Можливість невербальними засобами суттєво змінити суть і зміст вербального послання: чотири види невербальних послань, які доповнюють (модифікують) вербальну комунікацію: а) підтвердження і повторення; б) заперечення або заплутування; в) посилення і акцентування; г) контроль і регуляція.
5. Типові особливості поведінки людини, яка грає (зображає) певні емоції або відверто обманює. **Специфічні ефекти, які характеризують поведінку нещирої людини:**
 - ефект ексцентричної міміки: побудова мімічної моделі поведінки під час комунікативного контакту на контрастах і зовнішніх ефектах;
 - ефект неадекватності емоційного фону інформації, яку повідомлять: контрастність (невідповідність) між вербальним повідомленням та невербальним емоційним супроводом;
 - ефект невідповідності емоцій: одночасне демонстрування на обличчі різних емоційних станів – сльози і миттєва посмішка; тривала посмішка і сумні очі тощо;
 - ефект «швидкого переключення»: стрімка, неприродна зміна однієї емоції іншою у разі раптового здивування;
 - ефект неприродної міміки: відсутність у мімічних рухах гармонії, невідповідність емоційному стану, який намагається зімітувати маніпулятор;
 - ефект асиметрії: неадекватне відображення на правій і лівій частинах обличчя емоції, імітованої маніпулятором (на одній – сильніше, ніж на іншій тощо);
 - ефект перегравання (перебільшення): тривалі (більше 5 секунд) експресивні невербальні імітаційні або символічні (емблемні) дії;
 - ефект асиметричної посмішки: приховування неправдивості сказаних слів за легкою фальшивою посмішкою, яка не супроводжується напруженням м'язів навколо очей;
 - ефект міжканальної невідповідності: помітне не збігання емоційності, тональності інформації, яку передають вербальним і невербальними (жести, міміка тощо) каналами;
 - ефект відставання: відставання невербального демонстрування емоції від вербального повідомлення, що текстуально містило емоційний заряд;
 - ефект «некомплекту»: відсутність експресивних елементів під час імітування емоційних станів (наприклад, при зображенні страху лобові м'язи перебувають

у спокійному стані; при «підробці» негативних емоцій відсутнє потовиділення, дихання залишається незмінним тощо);

- ефект десинхронізації: невідповідність рухів правої та лівої або верхньої та нижньої частин тіла;
- ефект страху (сорому): періодичне почервоніння або збліднення окремих ділянок обличчя, тремтіння губ;
- ефект неконтрольованої реакції: сильне потовиділення, ковтальні рухи, покашлювання;
- ефект мікрореакцій: швидке чергування мікронапруження і розслаблення м'язів, розширення зіниць, часте кліпання очима тощо;
- ефект «бігаючи очей»: при намаганні говорити неправду або приховати інформацію, очі людини постійно «бігають» і зустрічаються з очима співрозмовника, як правило, менше 1/3 всього часу взаємодії;
- ефект «контролюючого погляду»: періодичні погляди маніпулятора на об'єкт маніпулятивної дії з метою оцінити, наскільки успішно вдалося ввести в оману співрозмовника;
- ефект «контакту із собою»: активізація рухів маніпулятора, спрямованих на контакт із власним тілом (він може здійснюватися і за допомогою предмета – цигарки, ручки тощо);
- ефект «заміни ілюстрації на символіку»: помітне зменшення кількості ілюстративних жестів і збільшення символічних;
- ефект «мови ніг»: контрастне збільшення або зменшення кількості рухів ніг і ступнів порівняно зі звичайним станом;
- ефект «заповнення вакууму»: заповнення пауз у вербальному спілкуванні активними рухами (зміна пози, дотики до власного тіла, різновекторні маніпуляції руками та ногами);
- ефект «неконтрольованих плечей»: часте мимовільне знизування плечима;
- ефект різкої зміни пульсу: прискорення пульсу з періодичним порушенням його ритмічності;
- ефект запинки: затамування подиху при отриманні важливої інформації;
- ефект неритмічності дихання: помітні зміни темпу та характеру дихання, за якого фаза видиху (на відміну від станів напруженості), як правило, не скорочується;
- ефект «голосової атаки»: різке підвищення тону голосу, поява у ньому войовничих ноток;
- ефект «контрастного темпу»: помітна зміна (пришвидшення чи уповільнення) темпу мовлення порівняно з нормою;
- ефект раптової голосової мутації: зміна інтонації, тембру голосу, тремтіння голосу;
- ефект «виграшу часу»: несподіване уповільнення процесу мовлення, паузи при відповідях на запитання;
- ефект «значної кількості вербальних помилок»: помітне збільшення кількості виправлень у реченнях;
- ефект «демонстративного наголошування»: акцентування за допомогою мовних засобів (інтонація, пауза, логічний наголос тощо) на певних фрагментах інформації з метою їх нав'язування, маскування, спотворення.

НЕЙРОЛІНГВІСТИЧНЕ ПРОГРАМУВАННЯ У ПОЛІТИЧНІЙ СФЕРІ: сутність, особливості використання, базові пресу позиції; збирання інформації; репрезентативні системи; калібрування і підлаштування; присіднання та ведення. Основні прийоми НЛП.

Сутність нейролінгвістичного програмування та особливості його використання

НЛП як модель пояснення структурування людиною власного досвіду (виникло на початку 70-х років ХХ ст.). Фундатори НЛП – студент факультету математики Річард Бендлер і професор лінгвістики Джон Гріндер з Каліфонійського університету. (Вивчали та аналізували складові успіху найвідоміших психотерапевтів М.-Х. Еріксона, В. Сатір, Ф. Перлза; Професор Дж. Гріндер як лінгвіст аналізував вербальні методи психологічного впливу на людей; програміст Р. Бендлер трансформувал отриману інформацію в систему певних алгоритмів; це був початок процесу моделювання прийомів успішного спілкування – НЕЙРОЛІНГВІСТИЧНЕ ПРОГРАМУВАННЯ). **Нейролінгвістичне (грец. neuron – нерв і лат. lingua – мова) програмування (нім. programmieren – скласти програми) – система опису структури суб’єктивного досвіду, що пояснює специфіку кодування набутої інформації; модель спілкування, що ґрунтується на виявленні та використанні стандартів мислення; комплекс технік і операційних принципів (контекстуально залежних переконань), на основі яких моделюють ефективні стратегії мислення та поведінки. Нейролінгвістика – «мова мозку», нейрологічні процеси; «програмування» - системність процесів розуму та поведінки. НЛП – використання феномену «взаємодії трьох»: свідомості-підсвідомості – реальності. Мета використання НЛП у політичній сфері – намагання за допомогою психотехнологій проникнути у підсвідомість і, змінивши чи трансформували думки, погляди, ідеали, зумовити таку поведінку окремої людини, групи, маси, яка б максимально сприяла завоюванню, використанню та втриманню влади. Стійкість і довго тривалість ефекту використання НЛП у політичному процесі обумовлені тим, що об’єкти впливу вважають власними навіть їм думки. Технології НЛП із сфери наукових досліджень, психотерапії, спецслужб США, військових фахівців потрапили у бізнес і політику. Сьогодні технології НЛП є обов’язковими маніпулятивними засобами кожної виборчої кампанії у кожній країні.**

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ НЕЙРОЛІНГВІСТИЧНОГО ПРОГРАМУВАННЯ У ПОЛІТИЧНІЙ СФЕРІ І СФЕРІ БІЗНЕСУ:

1. Інтенсивне і систематичне використання всього спектра потенційних об’єктів впливу: індивід – група – маса.
2. Спрямування впливу технологій нейролінгвістичного програмування (НЛП) насамперед на масу. **Такий підхід дає змогу вирішити ключове політичне питання будь-якого суспільства: «Як завоювати, використати та втримати владу?».**
3. Активне маскуванню та приховуванню використання технологій НЛП. (У практиці медичного психологічного консультування обов’язковим є ознайомлення клієнта з основами нейролінгвістичного програмування перед їх використанням, то у бізнесі і політиці застосування НЛП психотехнік – глибоко утаємничена дія (причина – гостра конкуренція за електорат, покупців).
4. Цинізм ініціаторів використання технологій НЛП (нейролінгвістичне програмування щодо безлікої маси значно знижує моральний поріг порівняно з аналогічним використанням цієї технології стосовно окремої (конкретної) людини).
5. Спрощення (огрублення) базових енепїстських процесів калібрування, рапорту тощо, оскільки вони у політичній сфері, як і у сфері бізнесу, часто стосуються значної кількості людей.
6. Систематичне порушення одного з ключових принципів НЛП – «екологічності»: будь-яка зміна у системі поглядів, світогляді окремої людини повинна органічно суміщатися з іншими складовими системи – соціальною групою, суспільним загалом.

7. Залежність частоти та інтенсивності використання технологій НЛП від своєрідного «ефекту піраміди влади»: чим вища посада, тим необхіднішою є підтримка великої кількості електорату, на який потрібно терміново впливати; освоєння НЛП – інтелектуально складне, не всі політики, бізнесмени можуть оволодіти ним (є «джентльменський набір»: знання англійської та інших мов, спроможність забезпечити високу ціну професіоналів у сфері НЛП тощо).
8. Відсутність об'єктивної оцінки реальної сили впливу технологій НЛП на суспільні процеси. (Оцінна амплітуда надзвичайно широка: від міфологізації, гіперболізації ролі НЛП, яке нібито здатне бомбувати суспільну свідомість, до недооцінювання технологій НЛП, визнання їх політичним шаманством та шарлатанством).
9. Демонізація психотехнік НЛП, нав'язування суспільній думці ідеї щодо їх виняткової антигуманності. При цьому забувають про справжню суть нейролінгвістичного програмування – воно є лише ефективним засобом впливу на мислення, емоції та поведінку людини, за допомогою якого можна зробити як зло(бомбувати, підбурювати, створювати міфічні образи лідерів, деморалізувати, блокувати позитивну активну громадську діяльність тощо), так і добро – знаходити спільну мову у переговорах, мобілізувати людей на добру справу, творче розв'язання проблеми тощо. **(Теж саме, що: звичайний ніж може стати знаряддям убивства або інструментом для приготування їжі).**

БАЗОВІ ПРЕСУПОЗИЦІЇ НЕЙРОЛІНГВІСТИЧНОГО ПРОГРАМУВАННЯ:

Пресупозиції – філософський фундамент, базові принципи нейролінгвістичного програмування, в основу яких покладено узагальнення закономірностей функціонування (особливостей сприйняття, специфіки поведінки тощо) людини в навколишньому світі; твердження, ідеї, думки, що сприймають, як аксіоми, на віру без доказів для того, щоб надати сенсу комунікації. На думку фахівців з НЛП Б. Боденхаммера і М. Холла, пресу позиції – це «операційна система комп'ютера».

КЛЮЧОВІ ПРЕСУПОЗИЦІЇ:

1. «Карта» - не «територія». Уявлення людини про зовнішні процеси нагадують «карту», яка ніколи не може бути еквівалентною «території». **Уявлення людини («карта») утворюються за формулою: відчуття+сприйняття+осмислення=уявлення.** **Якщо до процесу формування «карти» додати емоції, почуття, темперамент, характер, національну ментальність тощо, то отримуємо діаметрально протилежний очікуваному (бажаному) результат: зовнішня реальність «територія» зовсім не збігається (або лише частково) з внутрішнім об'єктивним уявленням – «картою».**
2. Реакції людей відповідають їх внутрішнім «картам». Нейролінгвістична «карта» - матриця (програма поведінки людини) – складна і динамічна конструкція, на яку суттєво впливають своєрідні психологічні «фільтри»: переконання, ідеали, цінності, установки, міфи, спогади, мова тощо. Основна мета маніпулятора – активізувати у потрібний момент механізми механічного автоматизму і забезпечити необхідні маніпуляторіві реакції.
3. Значення залежить від контексту. Самі по собі слова та вчинки без контексту не мають значень. У НЛП **фактор**, що суттєво впливає на значення вислову чи вчинку, **позначають поняттям «фрейм» (контекст, оточення, спосіб сприйняття).** **Маніпулятор спотворює сприйняття дійсності через: а) штучне «висмикування» тексту з контексту; б) формування контексту, у якому необхідний текст змінює свій початковий сенс; в) включення необхідного тексту в один контекст з тим, що вже має оцінку, тощо.**
4. Свідомість і тіло неминуче впливають одне на одного, це єдина система, яка функціонує як одне кібернетичне ціле. (Приклад складного процесу взаємодії

свідомості і тіла є ефект плацебо – суттєве поліпшення стану хворого після вживання «цукрових таблеток», запропонованих хворій людині як «найновіший і найефективніший лікарський засіб».

5. Індивідуальні навички є результатом удосконалення і визначення послідовності репрезентативних систем (способу сприймання та кодування інформації). Маніпулятор тільки тоді ефективно проведе, наприклад, мітинг, коли у форматі спілкування задовольнить потреби всіх людей: для візуалів – побачити партійні прапори, символіку, кольори; для аудіалів – почути голоси лідерів, пісні тощо; для кін естетиків – відчуття (відчуття ліктя тощо).
6. Ми поважаємо моделі світу інших людей (повага до особистості, визнання, розуміння її моделі світу («карти»)). Маніпулятор вивчає чужі моделі світу - «карти», щоб максимально їх врахувати у процесі підлаштування до об'єкта маніпулятивної дії і безперешкодної реалізації власних намірів і планів.
7. Особистість і поведінка – явища різні. Поведінка людини відображає її погляди, звички, переконання тощо, але не визначає її суті. Фахівці НЛП стверджують, що дії, поведінка особи, значною мірою, залежать від контексту І НЕ ВАРТО ОТОТОЖНЮВАТИ ОСОБИСТІСТЬ З ЇЇ КОНКРЕТНОЮ ПОВЕДІНКОЮ;(біографії – «долі» політиків часто створюються штучно у контексті «потрібного іміджу політика»).
8. Кожен тип поведінки практичний і корисний у певному контексті. Будь-яка людина бажає собі добра, тому у більшості випадків її поведінка зумовлена позитивними намірами. Для маніпулятора важливо визначитися з рівнем потреб об'єкта (-ів) маніпулятивних дій. За А.-Х. Маслоу (його ієрархічною пірамідою мотивації) існує п'ять рівнів потреб: фізіологічні (їжа, вода, відпочинок, секс тощо); потреба в безпеці (стабільність, порядок, захист та інші); потреба в любові, прихильності та належності (сім'я, дружба і т. д.); потреба у визнанні (репутація, статус, слава тощо); потреба в самореалізації (самоповага, само актуалізація, розвиток здібностей та ін.).
9. Ми оцінюємо поведінку і зміни у термінах контексту та екології. Вчинки людини впливають на середовище, у якому вона перебуває). Дуже часто у політиці і бізнесі інтереси ініціатора НЛП дії абсолютно домінують над інтересами її об'єкта.
10. Ми не можемо не спілкуватися. Важливий фактор існування та розвитку людства є інформаційний обмін. Спілкування – це оптимальна форма безперервного процесу сприйняття і передавання інформації.
11. Спосіб комунікації впливає на наше сприйняття інформації., остаточне формування «карти»(Якщо аудиторії водночас пропонують подивитися, почути та відчуття, це означає, що автор реклами маніпулятивно намагається знайти прихильників серед візуалів, аудіалів, кін естетиків, тобто максимально врахувати постулат НЛП про репрезентативні системи.
12. Сенс комунікації полягає у реакції, яку вона викликає. Комунікативний процес здійснюється за формулою «сигнал-реакція».
13. Людина, яка визначає (задає) фрейм комунікації, контролює її. У процесі комунікації кожна людина свідомо або несвідомо сприймає і засвоює велику кількість фреймів – своєрідних психологічних «рамочок», які встановлюють кордони (обмеження) у взаємодії людини з навколишнім світом. Фрейми виконують функцію «розставляння акцентів» у переживаннях людини, концентрують і спрямовують увагу на той чи інший об'єкт. Керуючись фреймами, людина реагує на дійсність і приймає рішення, визначаючи, яка інформація і які теми відповідають або не відповідають меті діяльності. «Часовий фрейм» обмежує час сприйняття, визначає та конкретизує об'єкти уваги, теми і предмети, доречні для обговорення, тип і міру докладених зусиль. «Фрейм результат» жорстко націлений на концентрацію та утримання уваги на меті чи

- бажаному стані. Людина навряд чи зможе скористатися одночасно двома фреймами: якщо обмежений час, треба досягати максимуму за цей час; якщо є націленість на результат, тоді питання термінів відходить на другий план.
14. «Не буває поразок, є лише зворотний зв'язок». Комунікативний процес не слід розглядати в режимі «успіх – невдача», доцільно оцінювати власні дії в межах моделі «ефективно – неефективно». Такий підхід активізує творчий пошук. **Негативний результат – це не поразка, а лише форма зворотного зв'язку, своєрідний досвід, що акумулює інформацію, адекватно осмисливши яку, можна досягнути бажаного результату. Класичний політичний вислів: «Ніколи не кажи ніколи», бо сьогодні ти переміг і сформував коаліцію з тими, з ким хотів, а завтра, можливо, переможе твій опонент, і щоб захистити свої інтереси, треба йти на компроміс із силою, яка ситуативно перемогла.**
 15. **Найгнучкіша людина має найбільший вплив у системі.** Саме гнучкість стає запорукою, своєрідним каталізатором досягнення бажаного позитивного результату, визначає позицію маніпулятора: **зміст поняття «гнучкість» можна трактувати по-різному:** як здатність до цинічного політичного пристосуванства (завжди бути на боці більшості); як відмову від будь-яких принципів, реагування лише на поточні потреби; як схильність до популізму, намагання сподобатися всім, тобто потенційному електоратові у наступній виборчій кампанії тощо.
 16. Опір вказує на відсутність **рапорту. Рапорт (від франц. rapporteur – повідомляти) – процес формування та підтримки ефективної комунікації, основаної на взаємній довірі і розумінні між учасниками спілкування.** Рапорт побудований на ефекті резонансу (у разі збігу частот коливань двох різних джерел амплітуда коливань різко зростає): коли збігаються погляди – поведінка, манери тощо учасників комунікативного акту, ефективність їх спілкування зростає на кілька позицій – це ефект «однодумців». У налагодженні рапорту виокремлюють дві послідовні фази: **підлаштування** (копіювання – переймання поведінки, дихання, пози, міміки, манери мовлення партнера (опонента) і фази **ведення** (поступова, непомітна зміна власної поведінки з метою викликати зміни поведінки (бажані реакції) співрозмовника. Завдання маніпулятора будь-якого рівня – увійти в довіру до об'єкта впливу, встановити контакт довіри, при цьому використовується ефект «гнучкості, прогинання» (максимального фізичного чи світоглядного підлаштування під партнера по спілкуванню).
 17. Люди володіють усіма необхідними для досягнення мети внутрішніми ресурсами. Будь-яка людина має вроджені здібності для реалізації своїх планів, але не завжди вміє помітити, розвинути й мобілізувати ресурси, закладені в ній природою. На заваді позитивному результату стає часто реалізація негативних програм – депресія, відкладання справ «на потім», надання переваги оборонній позиції.
 18. Люди здатні навчитися чому-небудь з однієї спроби. За трактуванням НЛП, **кожна людина – це «дивовижний біоелектрохімічний пристрій для опрацювання інформації», завдяки чому вона може швидко навчатися.** Мозок людини здатний до стрімкої реакції, особливо, за екстремальних умов. Політичний маніпулятор активно паразитує на програмуванні «ланцюжка впливу»: штучне створення (імітація) катастрофічної ситуації – нагнітання навколо неї емоційних пристрастей – стимулювання роботи мозку об'єкта в екстремальному режимі (дефіцит часу, інформації тощо) – стрімка і не завжди вмотивована зміна поглядів і поведінки. Телевізійні політичні ток-шоу: ще до закінчення передачі її учасники можуть раптово і кардинально змінитися у своїх поглядах.
 19. Будь-яка комунікація має збільшувати кількість доступних альтернатив, це одна з ключових цілей НЛП. Чим ширше спектр каналів впливу – тим краще працює будь-яка система впливу. **У політичній боротьбі перемагає не так той, хто професійно володіє всіма прийомами маніпулятивного впливу, як той, хто у**

вирішальний момент використовує, дивуючи опонента, НОВИЙ, НЕСТАНДАРТНИЙ ПРИЙОМ (ХІД), ПРИ ЦЬОМУ НЕ ЗАЦИКЛЮЄТЬСЯ, а далі шукає новітніх і досконаліших прийомів, технологій впливу.

20. Здійснюючи будь-який вчинок, люди обирають найкращий із можливих варіантів. НЛП припускає, що кожна людина практично щоразу обирає варіант дії – найкращий у межах власної моделі світу, тобто, власної «карти». Мета політичного маніпулятора – «прив'язати» поведінку об'єкта до певного шаблону «політичної карти», яка може існувати за трьома моделями: а) «політична карта заручників минулого»; «політична карта прагматиків сучасності»; «політична карта оптимістів майбутнього».
21. Ми можемо управляти своїм мозком і контролювати результати. Фахівці з НЛП вважають, що лише 6 % планів і програм поведінки людина здійснює цілком свідомо, а 94 % - функціонують на підсвідомому рівні. На думку Р. Бендлера: «Мозок – це архівна система, а не система, яка переробляє інформацію. У ній немає функції видалення (знищення), тому ви не можете переписати своє минуле. Натомість ви повинні навчити мозок іти в новому напрямку, зорієнтувавши його на «тут і зараз». Одна з основних цілей політичного маніпулятора – намагання проникнути у підсвідомість об'єкта і керувати за допомогою цього потужного важеля його діями. Приклад: технологія «25 кадрів», за якою наша свідомість здатна на певному етапі непомітно для себе пропустити частину повідомлення одразу на рівень підсвідомості, минаючи фільтри розпізнавання та осмислення. **Базові пресупозиції – це своєрідний фундамент та каркас теорії і практики НЛП.**

ЗБИРАННЯ ІНФОРМАЦІЇ, РЕПРЕЗЕНТАТИВНІ СИСТЕМИ

Початковим і визначальним етапом НЛП є збирання інформації про партнера по спілкуванню (адресата прихованого впливу; на думку Р. Бендлера та Дж. Гріндера, збирання інформації становить 95 % технологій НЛП, а засоби безпосередньої дії – лише 5 %). Важливо визначити репрезентативну систему партнера чи опонента.

Репрезентативна (лат. representation – наочне зображення) система – основний, домінуючий спосіб отримання людиною інформації із зовнішнього світу; індивідуальна модель сприйняття того, що передають органи чуття людини; специфічна система збирання та опрацювання інформації, яку людина використовує для формування та репрезентації власного досвіду. Репрезентативні системи відіграють визначальну роль у взаємодії людини з навколишнім світом і власною підсвідомістю. Зв'язок підтримується за допомогою 3-х основних систем образів, відчуттів і уявлень: візуальної (зір), аудійної (слух), кінетичної (м'язові відчуття, смак і нюх). Візуали мислять образами, аудіали кодують інформацію за допомогою слів, кінестетики сприймають світ у відчуттях, Дигітали контактують із зовнішнім світом через діалог та аналіз.

Візуали: характеристика модальності: осмислення світу у зорових образах; акцентують увагу переважно на зорові деталі сприйняття реальності; очі представників цієї модальності рухаються вліво-вгору або направо-вгору, прямо-вгору або по центру; багато жестикулює; розправлені плечі, дотримується зручної для нього дистанції, з якої зручніше розгледіти співбесідника; може бути агресивним, звинувачуючи в усіх негараздах опонента; «коли візуал не бачить, то він ніби й не чує». До візуалів належить близько 60 % людей.

Аудіали: характеристика модальності: легко знаходять найтонші відмінності у звуках; можуть не помічати кольорів і не відчувати ніякої різниці у запахах; найчастіше вживають такі типові **предикати**: говорити, слухати, звучати, кричати, шепотіти, замовкнути; тон, тональність, звук; тиша, дисонанс, резонанс; пронизливий, монотонний, гармонійний, голосний, тихий, дзвінкий; очі під час опрацювання інформації рухаються вліво-вбік, а також вліво-вниз; малорухливий, мало жестикулює; мають хороший музичний слух;

глибокий, мелодійний голос; мова демонстративно монотонна; за оцінками фахівців НЛП, до цієї репрезентативної системи належить близько 20 % людей.

Кінестетики: характеристика модальності: є зовнішня та внутрішня кін естетика; зовнішні кінестетики: тактильні відчуття - дотик, температура, вологість, а також запах і смак; внутрішня кін естетика охоплює емоції і внутрішні відчуття, усвідомлення стану тіла, які інформують людину про те, як вона рухається, що її оточує. Увага кін естетика зосереджена на сюжеті і динаміці подій – саме так він отримує максимальну кількість інформації про навколишній світ; схильні вживати такі **предикати:** відчувати, хапати, контактувати, стискати, торкатися, пробувати; теплий, жорсткий, гладенький, твердий, холодний, важкий, смачний, прісний, гострий, ніжний, гіркий, свіжий, ароматний; очі рухаються вправо-вниз і прямо-вниз; в одязі для них важлива зручність, а не зовнішній вигляд; мовлення уповільнене, голос глухий і низький; Живуть дією: для отримання інформації про світ їм потрібно рухатися, торкатися, куштувати, нюхати тощо. Прагнуть максимально скоротити дистанцію і наблизитися до опонента. До кін естетиків належить близько 20 % людей.

Дигітали: характеристика модальності: репрезентативна система дигітала основана на внутрішньому аналізі та діалозі. Дигітали – раціоналісти: у сприйнятті і мисленні в них домінує ліва півкуля; мають своєрідну модель сприйняття світу, орієнтовану на сенс, зміст, важливість і функціональність, а тому вони не так співчують людському горю, як розуміють масштаби трагедії, проблеми. Розповідь дигітала про політичний мітинг – це ґрунтовний аналіз події, що охоплює навіть характеристику передумов політичної акції. Здебільшого вони використовують такі **предикати:** усвідомлювати, думати, знати, вирішувати, розуміти, сприймати, помічати, нагадати, демонструвати, погоджуватися, пам'ятати, вірити, звичайний, свідомий, мінливий; особливості їх лексики – схильність до вживання полі модальних або невизначених слів і термінів (сприймати, пояснювати процес та ін.), нейтральних щодо репрезентативних систем, з метою налагодити ефективний комунікаційний контакт з представником будь-якої модальності. Стримана жестикуляція, монотонні інтонації, намагання тримати співрозмовника на відстані, уникання будь-якого фізичного контакту (дотиків), скована пряма поза. Вважають (лише деякі автори), що дигіталів серед людей приблизно 20-30 %.

Для довідки:

Предикат (лат. *praedicatum* – сказане) – твердження про предмет, що ґрунтується на сенсори ці слова і вказує на певну систему світосприйняття. **Предикати поділяють на візуальні, аудіальні, кінетичні, дигітальні.**

Патерн – стабільний елемент (фрагмент), шаблон, структура, що систематично повторюється, або послідовність елементів (фрагментів) поведінки.

Перфоматив – дієслово, вживання якого у першій особі дійсного часу означає безпосереднє здійснення дії, наприклад «я зроблю».

КАЛІБРУВАННЯ І ПІДЛАШТУВАННЯ

Формула НЛП «знайти спільну мову» з опонентом: складається з двох взаємопов'язаних компонентів – **КАЛІБРУВАННЯ І ПІДЛАШТОВУВАННЯ.**

Калібрування (франц. *calibre*, від араб. *kalib* – форма, взірць) – здатність сприймати зміни поведінки, різні внутрішні стани співрозмовника на основі попереднього спостереження за його зовнішніми невербальними сигналами. **Мета калібрування** – визначити за характером та особливостями невербальної поведінки реальний перебіг думки партнера; виявити справжній емоційний стан; уточнити ступінь правдивості висловлювань співрозмовника; з'ясувати його переконання й цінності, особливості персонального досвіду, модель мислення; окреслити специфіку базової репрезентативної системи партнера (опонента) по комунікативному акту; підготувати умови для наступного

етапу рапорту – підлаштування. **Види калібрування: пасивне (спостереження за об'єктом) та активне (прямий комунікативний контакт для отримання додаткової інформації).** Поняття «сенсорна гострота» - здатність особи відстежувати, помічати, фіксувати особливості зовнішньої поведінки інших людей, а також інтерпретувати їх – наділяти сенсом. Основний спосіб посилення сенсорної гостроти – процес «розукрупнення» - вміння помічати деталі.

НЛП: п'ять ключових індикаторів станів людини:

1. Дихання.
2. Колір обличчя.
3. Мікрореакції м'язів.
4. Зміни форми нижньої губи.
5. Звучання (тон) голосу.

Підлаштування – процес встановлення і підтримання рапорту з іншою людиною шляхом приєднання до його моделі світу, мови, ідеалів, цінностей, справжніх переживань. **Встановлення рапорту за Г. Олдером і Б. Хезером: за паарметрами – фізіологія (поза, рухи тіла), голос (тон, темп мови), мова і спосіб мислення (використовуваний словник і відповідна система уявлення), переконання і цінності (те, в що вірять і що вважають важливим), особистий досвід (пошук спільної основи у професійній діяльності та інтересах), дихання (витончений і могутній засіб підлаштування – рівнозначно гіпнотизуванню).**

ПРИЄДНАННЯ ТА ВЕДЕННЯ

Приєднання – демонстрування, імітування, засвоєння зовнішніх виявів поведінки іншої людини (манери говорити, жестикуляції тощо) з метою налагодження та посилення рапорту. **Ведення** - тип взаємодії, у якій людина, група, маса змінюють свій стан та поведінку відповідно до стану ініціатора впливу. Для політичного маніпулятора **ведення** – потужна зброя, адже під час процесу об'єкт втрачає здатність до будь-якої форми критичного мислення, не чинить опору, «просто» здійснює необхідні вчинки, практично не усвідомлюючи їх причин та наслідків. Ефект «ведення» ґрунтується на активній дії на підсвідомість: у «боротьбі» свідомості і підсвідомості, як стверджує НЛП та її фахівці – зазвичай перемагає підсвідомість. Фази процесу «ведення»: тривале підлаштування; встановлення рапорту (входження в довіру, налагодження взаєморозуміння); власне ведення за постійної підтримки рапорту (ініціювання змін у поведінці, які зумовлюють адекватні зміни у партнера по спілкуванню).

ЕФЕКТИВНІ ІНСТРУМЕНТИ ВЕДЕННЯ ГРУП:

1. «**Ставка на лідера**» (встановлення рапорту саме з авторитетною, шанованою, людиною з високим статусом в групі).
2. «**Ставка на керівне або на авторитетне ядро**».
3. «**Досягнення ефекту критичної маси**» (налагодження стосунків з лідером, керівним чи авторитетним ядром, іншими членами групи).
4. «**Приєднання до позитивного**» (прийом і технологія, які можуть бути використані для ведення як невеликої групи, так і значної маси людей).
5. «**Фізіологічний резонанс**» (прийом і технологія, які можуть бути використані для ведення як невеликої групи, так і значної маси людей). Успішне приєднання до групи, маси можливе лише тоді, коли його ініціатор органічно приєднається до загальної фізіології присутніх (жвава жестикуляція, активні рухи тіла, гучна дикція можуть стати на заваді

встановленню ефективного рапорту з масою на мітингу, присвяченому загиблим у катастрофі).

6. **«Підлаштовування до емоційного фону»** (прийом і технологія, які можуть бути використані для ведення як невеликої групи, так і значної маси людей).
7. **«Вирівнювання групового ритму»** (прийом і технологія, які можуть бути використані для ведення як невеликої групи, так і значної маси людей). Рекомендують перед початком активної дії щодо встановлення рапорту «вирівняти ритм» за допомогою музики, ритмічних постукувань по столі, поплескувань тощо.
8. **Ефект «перезавантаження групової динаміки»** (прийом і технологія, які можуть бути використані для ведення як невеликої групи, так і значної маси людей). Ініціювання нових подій, умов, обставин тощо – раптове привнесення ініціатором дії (впливу) у життя групи, маси фактора новизни.

ЕФЕКТИВНІ ІНСТРУМЕНТИ ВЕДЕННЯ ВЕЛИКИХ ГРУП, МАС:

1. **«Приєднання до особистого досвіду»** (вербальне або невербальне демонстрування думки «Я такий, як ви ...» або «Я один з вас ...»).
2. **«Гра на груповій ідентичності (схожості)»**. Активне використання та обстоювання маніпулятором таких поглядів, гасел, ідей, що об'єднують людей, до яких він звертається.
3. **«Використання магії трьох факторів єдності»**: тримати в полі зору: основну мету, заради якої зібралися присутні; обставини, які зібрали стільки людей; загальне для всіх джерело або причини задоволення (або незадоволення).
4. **«Дотримання тактики «малих кроків»**: маса людей не повинна бачити кроки маніпулятора у досягненні його мети.

ОСНОВНІ ПРИЙОМИ НЛП (нейролінгвістичного програмування)

Про НЛП (нейролінгвістичне програмування), її фундаторів – енептістів і технології: НЛП – ефективна модель «коригування» мислення, емоцій, поведінки окремої людини, групи, маси; ця модель має свій інструментарій – набір специфічних засобів впливу. Енептісти (фахівці з НЛП) не створювали принципово нового вчення чи науки; вони лише проаналізували досвід психотерапевтів, психологів, гіпнотизерів, виділили ключові чинники їх успіху у спілкуванні; інтегрували основні психологічні теорії – психоаналіз, еріксоновський гіпноз, гуманістичну психологію тощо; підмітили та проаналізували вже існуючі найефективніші інструменти психологічної дії та засоби впливу людини на людину. Спеціалісти з НЛП: С. Андреас, С. Бавістер, К. Бертон, Б. Боденхаммер, Р. Броді, А. Вікерс, Д. Делозьє, Р. Ділтс, Б. Зайдл, Л. Кемерон-Бендлер, Д. Молден, Д. О'Коннор, Г. Олдер, Р. Реді, В. Сатір, Д. Сеймор, Т. Стил, П. Хатчинсон, Б. Хезер, С. Хеллер, М. Холл, П. Янг, А. Бакіров, Н. Владиславова, Д. Воєділов, Т. Гагін, С. Ковальов, С. Уколов та інші. **Виділено дві групи технологій, прийомів (методів) впливу: нелінгвістичні і лінгвістичні.**

Нелінгвістичні технології, які використовують політичні маніпулятори (10 прийомів):

1. **Прийом експлуатації аудіопатернів**: створення шляхом підлаштовування до дихання, модуляції, інтонаційної гри додаткового образу, який ніби

увиразнює, відтіняє, а за потреби спростовує та перекреслює той образ, що формується вербально.

2. Прийом використання візуальних архетипів (символів): підсвідомість людини містить певні архетипи (символи), які всі сприймають емоційно однаково позитивно (або негативно). Маніпулятор, наприклад, у рекламі ставить поруч з бажаною метою й певні архетипи, притаманні регіону, статі, нації тощо.
3. Прийом маркування тексту: виділення жирним шрифтом, іншим кеглем кількох слів чи літер, читати лише їх – отримуємо свій сенс. Такий маркований текст потрапляє на підсвідомий рівень, стимулює певну реакцію (наприклад, напис на стінах часів перебудови: «КПРС – наш керманіч !», де дві останні літери в абрєвіатурі КПРС нагадували німецькі есесівські погони часів Другої світової війни).
4. Прийом застосування субмодальностей: використання особливостей і характеристик зображення або звуку для створення певного емоційного фону (позитивного або негативного), формування схильностей до активності або пасивності на підсвідомому рівні, які б уможливили контроль емоцій об'єктів маніпулятивної дії різних субмодальностей.
5. Прийом використання каталепсії (завмирання людини у певній позі; дія, пов'язана з розладом рухового апарату). Такий стан можна викликати штучно(застосовуючи цей прийом, політики намагаються втримати руку партнера під час рукостискання; якщо партнер чи опонент у цій ситуації не висмикує руки, це означає, що він передає ініціативу опонентові і готовий наслідувати йому у всьому).
6. Прийом вікової регресії: нарочите показування картин чи образів минулого з метою викликати легкий транс ностальгії, адже у процесі регресії свідомість і підсвідомість об'єктів впливу готові до сприйняття політичних ідей, гасел, образів тощо.
7. Прийом руйнації (підміни) шаблонів: досягнення необхідних маніпуляторіві змін у світобаченні і діях окремої людини, групи чи маси шляхом зміни (підміни) стереотипів та нав'язування інших моделей поведінки.
8. Прийом оцінювання поведінки як результату позитивного наміру: проведення чіткої межі між намірами і реальною поведінкою, метою й методами її досягнення. (За маніпулятивного використання цього прийому, можна, наприклад, стверджувати: «Так, Сталін знищив мільйони людей голодомором, «Великим терором»; так, він варварським способом проваїв колективізацію; так, він ліквідував цвіт національної еліти, але в нього була благородна мета – створення потужної радянської держави»).
9. Прийом гри на асоціації чи дисоціації: спроба маніпулятора викликати в об'єкта впливу, залежно від потреби (мети), асоційований спогад, який зумовлює переживання минулого досвіду так гостро, ніби все це відбувається зараз, або дисоційований спогад, у процесі якого людина виконує роль глядача, який просто проглядає відеозапис подій за участю іншої людини. **Асоційована позиція викликає сильні відчуття, які створюють мотивацію для зміни поведінки; дисоційована дає змогу**

отримати більше інформації і легше вивести об'єкт впливу з деморалізованого стану.

10. Прийом підлаштовування: (невербальне і вербальне) до окремої людини, групи, маси з метою здійснення психологічного маніпулятивного впливу за формулою: **підлаштовування – входження в довіру – проникнення у підсвідомість – ведення.**

ЛІНГВІСТИЧНІ ТЕХНОЛОГІЇ, які використовують політичні маніпулятори (45 прийомів):

1. Прийом зміни фокуса уваги у часовому просторі: блокування думок про минуле, орієнтація людини, групи, маси на позитивний результат на сучасному етапі і в майбутньому; перенесення фокуса уваги об'єкта на самостійне вирішення проблем.
2. Прийом імперативної персеверації (лат. **persevere – вперто роблю**): неодноразове повторення жорстким, гіпнотичним голосом певного твердження (наприклад: «Коли моя політична сила прийде до влади, то вже у перший місяць ми зробимо ...»).
3. Прийом «зв'язки»: штучне вмонтування необхідної інформації, потрібного відеоряду залежно від мети, яку ставить перед собою маніпулятор, у позитивний чи негативний контекст.
4. Прийом «розкручування»: навмисна зміна рівня або масштабу розгляду проблеми чи суперечності. Прийом є одним з найпоширеніших технологій у НЛП, ефективним способом роботи із семантичним простором окремої людини, групи, маси. Дає змогу ініціаторові впливу отримати необхідну реакцію – активність чи пасивність.
5. Прийом рефреймінгу (зміни) контексту: стимулювання здатності людини, групи, маси поглянути на поведінку чи подію під іншим кутом; зміна контексту на такий, який постає вже як позитив та цінність. Політичні маніпулятори цей прийом використовують в ширшому діапазоні, ніж психотерапевти: залежно від політичної доцільності, маніпулятори можуть вмщати інформацію про поведінку (подію) не лише у позитивний контекст, а й у негативний.
6. Прийом рефреймінгу змісту: зміна значення змісту поведінки, події без змісту контексту (наприклад, залежно від того, яку політичну силу презентує джерело інформації, значне поповнення партії С молоддю можна кваліфікувати «як віру подрастаючого покоління в ідеали цієї партії ...» або як «вияв занепаду партії С...»).
7. Прийом рівності: відмова від спілкування на принципах боротьби за домінування, підкорення та перехід до принципу рівності (політичні маніпулятори часто використовують, на відміну від сімейної психотерапії, дуже своєрідно – з точністю до навпаки: маніпулятор намагається гранично звузити канал достовірної інформації; поширити деформовані та неправдиві повідомлення; максимально акцентувати на відмінностях партнерів чи опонентів по спілкуванню).
8. Прийом псевдовибору: створення штучної ситуації, що дає змогу маніпулятору уникнути етапу агітації, переконання: банальне питання: « Ви за кого будете голосувати : за лідера партії А чи партії Б ?» знімає інші «критичні питання».
9. Прийом припущення, імплікації (лат. **implicō – тісно зв'язую**): формування думки у такий спосіб, щоб пропустити момент доказу. (Наприклад, спочатку у передвиборчій боротьбі щось обіцяють, потім одразу у рекламному агітаційному плакаті вже констатують: «Чим нам подобається лідер Х ? (виявляється, що він вже подобається !»).
10. Прийом «закладання мін» у підрядному реченні: формулювання та позиціонування думки, спрямованої на підсвідомість, не у головному реченні, а в підрядному з подальшим закріпленням (після паузи) у кількох наступних реченнях: «Якщо ти вже вирішив іти голосувати, то, на мою думку, твоїм поглядам найбільше відповідає лідер партії Д ... Ну

не подобається він, є багато інших ... Теж заслужені, теж відомі ... Але ти помітив, які гарні вуса у лідера Д, як гонорово він говорить ...».

11. Прийом вмонтованих пресупозицій (тверджень): органічне вплетення в контекст речення певного твердження (пресупозиції), яке не змінює свого змісту навіть за умови переформулювання цього речення у форму заперечення («Це добре, що ви підтримуєте політика А»; «Це погано, що ви підтримуєте політика А»).

12. Прийом створення «психічних вірусів»: «психічний вірус» - це інформація, що існує у свідомості людей, може суттєво впливати на перебіг певних подій і має тенденцію до самовідтворення, посилення і самопоширення: **це чутки, міфи, мрії, анекдоти. Складнішими «психовірусами» є релігії, ідеології.**

13. Прийом зміщення фокуса уваги: перенесення у процесі спілкування уваги слухача (слухачів) з основних проблем на деталі. Складається враження, що проблеми «ніби розв'язані», і це сприймається як те, що не підлягає жодному сумніву: партія Д начебто вже в парламенті – ніяких сумнівів!

14. Прийом трюїзмів (англ. truth – правда): використання техніки, яка викликає у співрозмовника бажання погодитись, що різко знижує його здатність до свідомого спротиву і уможливорює вплив на підсвідомість; навіювання під «овечою шкурою» трюїзму потрібної для маніпулятора ідеї: «Я чув, що чимало людей у регіонах підтримують партію N»; «Напевно, представники партії N швидко розв'язують соціально-економічні проблеми населення»; «З огляду на це, можливо, й мають рацію ті, хто підтримує партію N».

15. Прийом конкретного образу: щоб налагодити контакт (встановити рапорт), досвідчений маніпулятор найчастіше під час спілкування вдається до невизначених слів, термінів, оцінок, але коли вже встановлено контроль над об'єктом маніпулювання, мова ініціатора дії, (впливу) стає категоричнішою та конкретнішою: «Якщо ми не приймемо цього рішення, то постраждають діти, жінки, люди похилого віку» (а не просто «люди»).

16. Прийом неодноразового повторення та виділення ключової фрази: тиражування та акцентування базової тези виступу з метою фіксації її у свідомості та пам'яті співбесідників. Ключові фрази прийому: «Як я вже зазначав ...», «Ще раз ...», «Отже, крім мене, ще дуже багато людей нашої партії переконані у тому, що ...».

17. Прийом слів-команд: спекуляція (гра) на гонорі опонента, його намаганні демонструвати свою професійність та компетентність. Основні слова-команди: «знаєте», «розумієте», які містять виклик: співбесідник, якщо він себе поважає, має бути достатньо поінформованим. Фрази цього прийому: «Ви, напевне, знаєте про те, що ...», «Я переконаний, що ви усвідомлюєте, що ...»; «Я не сумніваюсь, що ви як фахівець розумієте можливі наслідки процесу ...».

18. Прийом використання цитат, які націлюють, програмують: вживання у потрібний момент крилатої фрази, яка підтверджує думку маніпулятора; виголошення необхідної ідеї, концепції після нечітких слів: «Я не пам'ятаю, хто це сказав, але ці слова мають вагу ...».

19. Прийом застосування метафор і притч: пряме каналізування необхідної маніпуляторіві інформації у підсвідомість об'єкта впливу з допомогою специфічного носія – метафори чи притчі. **Метафора** – це зворот мови, якому притаманне вживання образного виразу чи слова у переносному значенні для описування якогось предмета або явища, схожого з ним за окремими ознаками. Метафора та метафоричні вислови часто є основою притч, які активно використовують у нейролінгвістичному програмуванні. **Притча** – це коротка алегорична розповідь, що містить моральне або релігійне повчання (премудрість». Для політичного маніпулятора метафора і притча важливі як: засіб, що дає змогу донести необхідну інформацію одразу у підсвідомість людини, групи, маси; каталізатор, здатний про стимулювати необхідну дію, поведінку.

20. Прийом штучного обмеження вибору: нав'язування опоненту максимально обмеженого, але комфортного для маніпулятора «альтернативного» вибору шляхом

непомітного зменшення кількості можливих варіантів розв'язання проблеми: «Що вам більше подобається у лідері Х: харизматичність чи толерантність?».

21. Прийом зміщення часових предикатів: перенесення проблемного питання (ситуації) у минуле, а позитивних перспектив з майбутнього у сьогодення. Використання минулого часу відокремлює і віддаляє людину, групу, масу від певної події чи ситуації, а теперішнього – тісно пов'язує з нею. Нагадування про невдалі дії чи рішення у минулому часі показує на те, що «все погане» минуло. Щодо опису можливої нової поведінки фахівці з НЛП рекомендують розпочинати його у майбутньому часі і поступово переходити до сьогодення, натякаючи, що її вже почали реалізовувати у сучасних умовах.

22. Прийом акцентування: свідоме і цілеспрямоване наголошування ключових слів, які необхідно донести до об'єкта маніпулювання.

23. Прийом штучного упорядкування: намагання акцентованим перерахуванням (по-перше, по-друге, по-третє ...) створити у партнера по спілкуванню чи опонента ілюзію порядку, послідовності, логічного зв'язку там, де їх реально не існує.

24. Прийом використання контрастів: звуження можливих альтернативних рішень через використання принципу «або-або» з метою здійснення «логічного тиску» на опонента і підпорядкування його своїй аргументації. Прийом є одним із найнефективніших, адже створює враження абсолютно логічного доведення: «Ви підтримуєте партію або А, або Б». Маніпулятор підштовхує до фатальної помилки: штучно створена ілюзія, що існують лише названі альтернативи.

25. Прийом мовного зв'язування: вплітання в надмірно емоційну, швидку, інколи навіть сумбурну за змістом мову реплік на кшталт: «Ви погоджуєтесь зі мною?», «Адже правда?», що має на меті деморалізацію опонента, його спантеличення, зниження рівня критичності сприйняття інформації, тобто встановлення психологічного контролю над поведінкою співрозмовника.

26. Прийом «потрійної спіралі М. Еріксона»: послідовне переповідання трьох історій, які зацікавлюють аудиторію. При цьому першу і другу історії переривають, а третю, що містить найважливіше для НЛП-технологій – нав'язувані установки, розповідають до кінця. Після цього завершують

першу і другу історії та пояснюють логіку зв'язку між ними. **Унаслідок дії ефекту «останнього слова (краю)», добре запам'ятовують і аналізують першу та другу історії, а третю приймають «на віру».**

27. Прийом прихованої підказки: побудова моделі спілкування за схемою: спершу йде речення невизначеності (навіть з імітацією розпачу), за ним речення з прихованою підказкою бажаної дії (іде програмування), далі – речення з імітацією об'єктивності, що забезпечує маніпулятору нейтральний відхід: «Я навіть не знаю, за кого буду голосувати на наступних виборах, оскільки практично всі партії себе цілком дискредитували останнім часом ... Хіба що партія В ... Хоча і в неї чимало недоліків ...».

28. Прийом «читання думок»: вербальне демонстрування маніпулятором об'єктові впливу своєї здатності вгадувати (знати) думки, мотиви, наміри іншої людини; актуалізація, приховане підштовхування до потрібного маніпуляторіві рішення, коли опонент перебуває в стані невизначеності. («Я бачу, що хоча зовні ви поки ще сумніваєтесь, але в глибині душі ви вже зробили правильний вибір»).

29. Прийом «фальшивих причинно-наслідкових зв'язків»: приписування певному суб'єкту (об'єкту) маніпулятивної дії всіх провин за проблеми, прорахунки у діях, вчинках, рішеннях маніпулятора: «Як би лідер А був менш амбітним, ми б знайшли компроміс».

30. Прийом концептуальних припущень: спотворення змісту комунікативного акту шляхом використання певних тверджень, що без доказів сприймаються як істинні. Ключові слова: «так як», «коли», «якщо» тощо. («Оскільки опозиція не при владі, вона абсолютно не може впливати на економічну політику держави»).

31. Прийом кванторів спільності: **квантор спільності** – це сукупність слів, за допомогою яких здійснюють універсальне узагальнення («всі», «ніколи», «кожен», «завжди», «ніхто»:

наприклад: «Всі політики беруть хабарі»; «Опозиція завжди заважає уряду»; «Представники кожної партії в душі ненавидять свій електорат, від якого залежить їх майбутнє»).

32. Прийом комплексного еквівалента: об'єднання фактів, які не пов'язані один з одним і не мають чіткого причинно-наслідкового зв'язку, а з'єднані лише передбачуваним логічним зв'язком, який домислюють; прирівнювання частини досвіду до загального значення. Використання слів: «є», «це означає», «все одно, що» тощо. Цей прийом – класичний для НЛП патерн (шаблон, що систематично повторюється) лінгвістичного спотворення, у процесі якого поведінці окремої особи (групи, маси) приписують за зовнішніми ознаками переживання певних станів.

33. Прийом використання моделі SCORE: детальний аналіз реального стану речей та умов досягнення бажаного результату через призму п'яти ключових елементів – симптомів, причин, результатів, ресурсів та ефектів. Автори прийому – Р. Ділтс та Т. Епштейн. Аббревіатуру SCORE утворено з початкових літер англійських відповідників основних елементів моделі: симптоми (symptoms) – перші ознаки (зовнішні) певної проблеми, яку необхідно розв'язати; причини (causes) – стимулюють і запускають у дію симптоми; результати (outcomes) – це бажаний стан, нова поведінка, нові підходи, нові результати; ресурси (resources) – засоби й прийоми, які використовують для усунення причин; ефекти (effects) – це довгострокові наслідки досягнення результатів і елементи бажаного стану. **Модель SCORE можна використати і як потужний позитивний переконливий фактор, і як витончений маніпулятивний маневр, якщо його застосовувати як засіб досягнення власної перемоги, а не суспільного порозуміння, згоди.**

34. Прийом модальних операторів: використання маніпулятором з метою здійснення психологічного впливу модальних операторів, які визначають межі (кордони) моделі світу і модель (спосіб) дії людини. Фахівці виокремлюють кілька категорій модальних операторів: необхідності, можливості, неможливості, повноважень, ідентичності, вибору тощо. Найважливішими є модальні оператори необхідності («повинен – не повинен») і можливості («може – не може», «здатен – не здатен»), які визначають правила поведінки та спроможність до реальної дії. Людина, яка оперує термінами «повинен», «здатний», «необхідно», «змушений», «бажаю» тощо, по суті, описує деталі (контури) власної моделі світу.

35. Прийом втраченого перформатива: висловлення оцінної думки без зазначення суб'єкта, який її висловив, або джерела інформації, з якого вона взята. Мета прийому: невизначена оцінна думка маніпулятора (втрачений перформатив – дієслово, що означає безпосереднє здійснення дії, наприклад: «я зроблю»), який спрямовує або підштовхує окрему людину, групу чи масу до дій (поведінки) у бажаному для політичного маніпулятора напрямі. («Нікому не слід засуджувати інших»; «Серйозні політики не повинні впадати в розпач»; «Те, що ви робите, - яскрава демонстрація політичної безпорадності»).

36. Прийом простих видалень: свідоме вилучення з процесу спілкування інформації про людину, предмет або ставлення. Слухач починає шукати свої відповіді на питання, що у нього виникають. Цей прийом містить натяк окремій людині, групі, масі на приховану силу, не відомі ще широкому загалу ресурси тощо тієї політичної сили, на яку він у цей момент працює.

37. Прийом неповних порівнянь: вживання при висловленні оцінних суджень порівняння без вказівки, з чим чи за яким стандартом відбувалось зіставлення. «Неповні порівняння» або «видалення» охоплюють різні ступені зіставлень: краще, кращий, найбільше, найменше, найкращий, найгірший, багатший, бідніший, гірше тощо. Маніпулятор використовує цей прийом з метою навішування та закріплення за певним політиком необхідного політичного ярлика у діапазоні від «найкращий» до «найгірший».

38. Прийом відсутності референтного індексу (вживання невизначеного іменника: «Хтось», «Вони», «Ніхто», «Цей»). Прийом використовують для зняття із себе відповідальності за неуспішний політичний курс.

39. Прийом вживання невизначених дієслів: використання у комунікативному процесі дієслів, які не позначають конкретного способу дій: слова «контролювати», «вдалось», «шкодити», «аналізувати», «демонструвати» тощо не дають змоги створити у свідомості чітку картину процесу, про який йдеться. Маніпулятор застосовує цей прийом для програмування (тиражування) необхідних думок, гасел, ідей. («Влада не піклується про пересічних громадян»).

40. Прийом установлення «якорів»: прив'язування окремих сигналів (візуальних, аудіальних, кінетичних) до певних моделей переживань та станів подальшому можуть бути штучно викликані. Цей прийом веде свій родовід від класичної концепції Павлова «стимул – реакція» та є одним із ключових у НЛП. «Якорі» створюються природним шляхом та створюються навмисно. За характером «якорі» бувають позитивні і негативні. За впливом на репрезентативні системи: візуальні (символи, картини, кольори, форми тощо); аудіальні (звуки, мелодії, слова, речення, цитати, діалекти, логічні наголоси тощо); кін естетичні (рухи, жести, пози, дотики, смак, запахи тощо). Основні умови ефективного «якоріння» є: інтенсивність (на піку інтенсивності вияву емоцій); оптимальність часу (у момент кульмінації емоційного переживання); чіткість (чим унікальнішим є стимул, тим надійніше встановлюється «якір»); повторення (чим частіше, тим сильніший вплив, ефективність тощо).

41. Прийом колапсування «якорів»: одночасна активізація позитивного та негативного «якорів». Мета – дезорієнтувати, деморалізувати тощо опонента, людину, групу, масу.

42. Прийом трансформації переконань: зміна однієї думки шляхом маніпулювання відмінностями – особливостями відчуттів у межах репрезентативної системи. Поширено. Є модель Р. Бендлера, яка охоплює етапи: актуалізація переконання, виявлення субмодальностей (особливостей), акцентування думки на тому, що ніхто не володіє правом на істину, застосування техніки порівняльного аналізу; постановка питання перед окремою людиною, групою, масою: «Яке нове переконання замість старого вам хотілося б мати?».

43. Прийом номіналізації: позначення (характеристика) в межах інформаційного повідомлення процесів, що тривають, як закінчених. Номіналізація – це спроба узагальнення, внаслідок якого процес (дієслово) набуває статичної форми і перетворюється на іменник, наприклад: оцінювати – Самооцінка, балансування – Баланс; тлумачити – Тлумачення; зраджувати – Зрада тощо. При використанні прийому, як правило, приховують (опускають) значну частину інформації: «У нашої політичної сили немає порозуміння (приховане дієслово «порозумітися») з партією С.».

44. Прийом деноміналізації: лексичне та сутнісне відновлення у зворотному напрямі ланцюжка «результат – дія – намір». Номіналізація деформує події та процеси, констатує їх завершеність, чим вводить людину в оману. Деноміналізація реалізується за схемою: виявити факт номіналізації (тобто трансформування дієслова в іменник); відшукати дієслово, приховане в номіналізації; відновити дієслово та ідею (намір), які були приховані за ним.

45. Прийом використання та зміни метапрограм – дуже потужний прийом: розпізнавання, підлаштування, в разі потреби – зміна метапрограм, які, відповідно до практики та теорії НЛП, контролюють і визначають модель, стиль, режим мислення людини. **Метапрограма – ментальні (перецептивні) програми для сортування стимулів та акцентування на них уваги; фільтри сприйняття, що націлюють і регулюють увагу. Вони діють у людській свідомості як операційна система комп'ютера, що має свою специфіку. Ключові особливості цих фільтрів сприйняття:**

- репрезентативні системи (візуальна – картини, образи; аудіальна – звуки, гучність, тон; кінестетична – відчуття, почуття, рух);

- ціннісні орієнтації (майбутні можливості, визначеність і надійність минулого, анти цінності, що відштовхують);
- стиль відбору інформації (емпіризм, прагматизм, сприйняття органами чуттів чи уява, раціоналізм, внутрішнє знання);
- стиль функціонування (спонтанність чи дотримання правил, послідовність);
- стиль реагування (пасивність чи активність);
- фрейм референції, сортування за авторитетом тамі (орієнтація на свої думки, почуття, бажання чи на інших людей);
- фільтр переваг, основних інтересів (люди (хто) – насолода від спілкування з іншими; місця (де) – пошук найприйнятнішого середовища; об'єкти (що) – орієнтація на предмети та завдання; види активності (як) – сортування в пошуках оптимальної дії для досягнення бажаного результату; час (коли) – високий рівень сприйняття важливості фактора часу).

Модуль 3. Політичний нейромаркетинг і виборчі технології як форма політичного маніпулювання. Захист від політичного маніпулювання.

Тема 7. Політичний нейромаркетинг і виборчі технології як форма політичного маніпулювання.

ПОЛІТИЧНИЙ НЕЙРОМАРКЕТИНГ

Сутність і особливості застосування політичного нейромаркетингу.

«Маркетинг – це спроба уявити собі, чого хочуть люди, щоб їм це дати» (Шеллі Лазарус).

Нейромаркетинг (грец. neuron – нерв і англ. market – ринок, збут) – комплекс прийомів, методів і технологій, що формується на стику (перетині) економічної теорії, нейробіології, психології та медицини. Ґрунтується на статистичному опрацюванні даних, отриманих у процесі психофізіологічних досліджень. **Об'єкт вивчення нейромаркетингу** є широкий спектр реакцій (змін) у поведінці людини: дослідження змін динаміки пульсу, процесу потовиділення, струмів мозку, рухів зіниць та інших спонтанних реакцій; використовують також магнітно-резонансне сканування головного мозку. **Практичне застосування нейромаркетингу** спрямоване на з'ясування особливостей підсвідомих реакцій на зовнішні подразники окремої людини (групи, маси) з метою подальшого використання цієї інформації для потреб бізнесу, політики тощо. Сучасні нейромаркетингові технології – це результат емпіричного дослідження, дають змогу знайти відповіді на питання «Як ефективно вплинути ?» , але ніколи на питання **«Чому саме цей засіб був (буде) найефективнішим ?»**.

Базується нейромаркетинг на збиранні та інтерпретації інформації про мимовільні реакції людини на будь-які особливості та елементи товару або торгової марки (назва, логотип, поєднання кольорів, аудіо сигнали, символ тощо). **Основне завдання нейромаркетингу полягає в тому, щоб у потрібні моменти «вмикати» підсвідомість на позитивне сприймання реклами, «потрібної» товарної пропозиції тощо і «вимикати» їх, коли в цьому виникає потреба.** **Основи концепції нейромаркетингу були закладені** вченими Гарвардського університету наприкінці ХХ ст. Поштовх до появи концепції дала гіпотеза, яка підтверджена результатами дослідження психологів про те, що основна частина розумової діяльності людини – понад 90 % - у тому числі, емоції, є неусвідомленою частиною і відбувається на рівні підсвідомості. **Основоположник нейромаркетингу** – гарвардський професор Джері Залтмен: розробив загальні методи нового інструменту впливу на окрему людину (групу, масу), запатентував спеціальну технологію за назвою **ZMET (Zaltman Metaphor Elicitation Method –метод отримання метафор Залтмена).** ZMET спрямована на вивчення підсвідомих реакцій людини (спеціально підібрані картинки символізують образи-метафори; досліджуються реакція людини – позитивна, негативна, нейтральна; за результатами роботи, конструюються образи та графічні колажі, які закладаються в основу рекламних роликів, тим самим ефективно стимулюють

купівельний попит. (ZMET використовують понад 200 відомих фірм: Coca-Cola, Proctor & Gamble, General Motors, Bank of America, Nestle та інші). **Послідовники технології Дж. Залтмена – фахівці з Інституту наук про мислення Брайтхаус (американське місто Атланта), науково-комерційне об'єднання, маркетингова кампанія нового типу:** фахівці- психологи, учені-нейрофізіологи, фахівці-медики з ядерно-магнітно-резонансного сканування мозку. Мета досліджень фахівців – встановлення прихованих пріоритетів споживача за специфічним забарвленням окремих частин (сфер) мозку. Сьогодні технології нейромаркетингу поширені не лише в бізнесі, а й у політиці.

Ардт Трайндл (німецький вчений), книга «Нейромаркетинг: Візуалізація емоцій», його інтерпретація нейромаркетингу, постулати, що стосуються бізнесу, торгівлі, політичної сфери:

1. Чим вища емоційність товарної презентації, тим вища нейронна активність (німецькі, австрійські медики, психологи, економісти свідчать, що **товарні презентації, емоційно наповнені та забарвлені за допомогою фотографій зі зрозумілими мотиваційними сюжетами, зумовлюють порівняно вищу нейронну активність, ніж звичайні товарні презентації.**
2. Чим вища нейронна активність, тим вища готовність особи до прийняття (ухвалення) рішення. **Чим сильнішу нейронну активність викликає товар, тим вища готовність споживача ухвалити рішення на його користь, і навпаки. Покупець цікавиться лише тими товарними презентаціями, які викликають у нього хоча б якісь емоції. Емоційно нейтральних (нецікавих) сюжетів він навіть не помічає.**
3. Мотивація, якою керується людина, суттєво впливає і на первинну емоційну оцінку товару (процесу, явища), і на остаточне рішення. **На думку А. Трайндла, на процес формування та становлення особистості суттєво впливають пріоритетні мотиви, що визначають матрицю поведінки людини. Він вважає, що структура мотивації об'єднує чотири основні категорії (мотиви): «безпека»; «соціальність»; «успішність» та «перевага» (альфа-мотив); «новаторство». Кожна з категорій має свою специфіку:**

Мотив безпеки	Надання переваги при виборі альтернативних товарів фактору гарантії якості товару, його надійності, можливості за необхідності його обміняти. Цей мотив притаманний здебільшого жінкам та літнім людям.
Соціальний мотив	Засвідчення під час купівлі певних товарів турботи про членів сім'ї, друзів, співробітників та ін. Цей мотив не є специфічним ні для віку, ні для статі; він або генетично закладений, або його немає.
Мотив успішності та переваги (альфа-мотив)	Демонстрування власної сили, переваги, досягнень за рахунок придбання символів достатку (машина вищого класу, фірмовий одяг тощо). Мотив є ключовим для більшості чоловіків.
Мотив новаторства	Формування концепції та пріоритетів власного купівельного попиту на основі фактора цікавості,

	наслідування духу першопрохідця, відкривача нових поглядів та підходів, демонстративної дії наперекір усталеним нормам та канонам. Цей мотив керує переважно поведінкою підлітків та молоді.
--	--

Зважаючи на специфіку об'єкта впливу, маніпулятор може обирати два шляхи: а) якщо контингент однорідний (молодь, пенсіонери, жінки тощо), він активно використовує адресне врахування мотивації, викладене фахівцями нейромаркетингу; б) якщо аудиторія неоднорідна, то у процесі маніпулятивної акції здійснюється поетапне сходження на «піраміду Маслоу»: фізіологічні потреби (їжа, вода, відпочинок тощо) – потреба в безпеці (стабільність, порядок, захист тощо) – потреба в любові, прихильності та належності (сім'я, дружба) – потреба в пошані (визнання, репутація, престиж, статус, слава) – потреба в самореалізації (самоповага, само актуалізація, розвиток здібностей).

4. Перебіг нейронної активності у чоловіків і жінок суттєво різниться (у чоловіків після появи подразника спостерігається швидке та різке підвищення нейронної активності (висока амплітуда), яка потім знижується; у жінок ця амплітуда нижча і зберігається на однаковому рівні протягом усього часу сприйняття подразника).
5. Нейронну активність у чоловіків і жінок викликають різні мотиви. (У чоловіків сильне нейронне збудження викликають такі теми, як еротика, агресія, успіх; у жінок найбільше впливають зображення розслабленого стану, усміхнених людей, дітей).
6. Різні товарні групи викликають неоднакову нейронну активність. (Кожен товар у покупця асоціюється з певним видом діяльності (роботи), забезпеченням певної потреби; у його свідомості вибудовуються ланцюги асоціацій, підкріплені емоціями; чим сильніше яке-небудь поняття (а разом з ним і продукт) закріплене у пам'яті на нейронному рівні, тим вищий потенціал його активізації у свідомості (розглядаючи дитяче платтячко, жінка переживає значно сильніші емоції, ніж коли дивиться на зубну щітку).
Переклад мовою політичного маніпулятора: вдало обраний позитивний асоціативний ряд, органічно «вписаний» у нього політик (політична сила) – одна з ключових умов успіху політичної реклами.
7. Нейронна активність при візуальному сприйнятті спостерігається спершу у філогенетично давній мозковій структурі (усередині лімбічної системи, де відбувається підсвідоме емоційне оцінювання побаченого) і лише через короткий проміжок часу, посилюється нейронна активність у сфері неокортексу (потиличній частині, де опрацьовується вхідна інформація). Маніпулятор найчастіше використовує як інструмент вплив на емоції.
8. З віком нейронна активність знижується: погіршується не лише фізичний стан, а й мозкова активність. Як діє маніпулятор: щоб вплинути на сегмент літніх людей в електоральному полі, маніпулятор найчастіше «грає» на найнижчій лінії мотиваційних потреб (їжа, захист, житло); загострює увагу на потребі захисту старих ідеалів та принципів; стимулює процес інтенсифікації нейронної активності літніх людей шляхом ініціювання і

тиражування у ЗМІ ностальгічних настроїв та спогадів; пробуджує, завдяки масштабним і яскравим акціям, концертам тощо цікавість до певної політичної сили.

9. Для досягнення успіху в торгівлі слід дотримуватися принципу «менше означає більше», суть якого полягає у парадоксальній формулі «менше товару – більший продаж». **(Обійти конкурентів лише за рахунок різноманітності асортименту НЕМОЖЛИВО, оскільки товари стають дедалі більш схожими і за якістю, і за ціною. СТРАТЕГІЯ УСПІШНОЇ РОЗДРІБЛЕНОЇ ТОРГІВЛІ полягає не в тому, щоб запропонувати покупцеві максимально широкий вибір, а В ТОМУ, ЩОБ ПРОПОЗИЦІЯ БУЛА ЦІКАВОЮ І ВІДПОВІДАЛА ЙОГО ПОТРЕБАМ. В ситуації перенасичення ринку і колосального потоку інформації покупці шукають такі магазини, у яких їм легко вибрати товар і прийняти остаточне рішення стосовно покупки.**
10. Успіх у торгівлі неможливий без інсценування, що експлуатує підсвідомість: це – «генетичний код» як сукупність факторів, які створюють певний образ: загальне оформлення магазину, відчуття якості повинен викликати не лише товар, а й дизайн магазину, кольори вітрин, уніформа продавців, запахи тощо.

Нейромаркетинг як спосіб впливу в бізнесі, політиці – одна з найновіших і найефективніших політтехнологій, якій фахівці пророкують потужний подальший розвиток та перспективи. Приклади: президентські вибори у США (на першому місці з політтехнологій – нейромаркетингова – нейрофізіологія; психіатр Дрю Уестен з американського університету Еморі заснував компанію (консалтингову фірму), що спеціалізується на політичному нейромаркетингу, використовує у своїй роботі метод сканування мозку для вивчення виборців: ця фірма обіцяє (гарантує) клієнтам допомогу в аспекті розуміння «нейрологічних мереж» та управління поведінкою людини у ситуаціях політичного вибору; розробку та корегування стратегій виборчих кампаній; у 2007 р. Д. Уестен видав книгу «Політичний мозок: роль емоцій у вирішенні долі країни». Дрю Уестен радить політикам для забезпечення успіху та підтримки електорату не монотонно розповідати аудиторії про подробиці десятиступінчатого плану розвитку охорони здоров'я, а емоційно говорити про охорону здоров'я з погляду моралі).

Технології політичного нейромаркетингу впроваджуються і в Україні: велика кількість телевізійних політичних ток-шоу, у яких не просто публічно розглядають суспільно значущі питання за форматом «аудиторія – політики – експерти», а й ретельно вивчають динаміку реакції публіки на процес обговорення (створюється потужний банк даних емоційних реакцій, підсвідомих пріоритетів потенційного електорату). **ПРОЦЕС ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТУ НЕЙРОМАРКЕТИНГУ ДАЄ ЗМОГУ швидко та адресно спрямовувати «потрібну» маніпуляторіві емоційно забарвлену інформацію в підсвідомість людини, групи, маси і активно, НЕПОМІТНО для об'єкта дії, про стимулювати його поведінку в необхідному для ініціатора маніпулятивного впливу напрямі.**

ВИБОРЧІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ФОРМА ПОЛІТИЧНОГО МАНІПУЛЮВАННЯ

Види виборчих технологій та їх особливості

Сутність та особливості виборчих технологій.

Політичні технології (грец. *techné* – майстерність і *logos* - вчення) – прийоми, способи, операції, процедури реалізації функцій політичної системи, які визначають ефективність політичного процесу, стійкість політичної системи. **Це специфічна форма політичної інженерії, яка дає змогу раціонально, просто та ефективно досягати політичних цілей. Виборчі технології – один із підвидів політичних технологій з характерними особливостями:** фіксовані терміни реалізації (регулювання законодавством дати початку та завершення виборчої кампанії); комплексність дій (одночасне використання багатьох прийомів, способів, процедур тощо); чітка адресність (сегментування електорату, апелювання до специфічних потреб різних соціальних груп); сконцентрованість дії; жорсткість (жорстокість) застосовуваних прийомів; швидка динаміка змін технологій у виборчому процесі (майже миттєвий перехід від використання прийомів атаки до прийомів захисту і навпаки); підпадання значної частини суспільства під дію (вплив) технологій.

Класифікація виборчих технологій: за типами організації групової поведінки (офіційні й неофіційні); сукупністю засобів вираження (друковані, аудіо, телевізійні тощо); ступенем зовнішнього вияву (відкриті й тіньові); рівнем новизни (інноваційні та традиційні); ступенем оригінальності (тиражовані та унікальні); територіальним поширенням (регіональні, глобальні); сферою дії (рекламні, створення іміджу, вивчення громадської думки) тощо. За класифікацією російських політологів М. Анохіним і В. Комаровським, виборчі технології бувають «прозорі» (які ґрунтуються на раціональному впливі і мають на меті переконати виборця у перевагах програми; продемонструвати, що претенденти та їх позиція цілком збігається з інтересами та потребами виборців); «маніпулятивні» (що передбачають навіювання, використання таких станів та емоцій людини, як незадоволення, страх, заздрість, нетерпимість тощо); «дискредитуючі» (які мають на меті руйнацію позитивного іміджу конкурентів; дезорієнтацію та обман виборців).

Підсистемаманіпулятивних виборчих технологій:

1. Технології формування іміджу політика, партії, політичної сили:

- прийом нав'язування стандарту кандидата (визначаються критерії оцінювання кандидата, еталонні зразки, проведення паралелей та аналогій на кшталт: «наша Маргарет Тетчер», «місцевий Жириновський» тощо);
- прийом дистанціювання від влади;
- прийом «хамелеон з родзинкою» («запозичення» програмних положень та гасел; дублювання сильних елементів іміджу конкурента; розтиражована вигідна відмінність (унікальна пропозиція, можливість, якість тощо) кандидата, недоступна конкурентам;
- прийом створення віртуального конкурента;
- прийом імітації підтримки статусних людей;
- прийом переростання посади (виконання посадовою особою у передвиборний період додаткових функцій, які відповідають посаді вищого рангу, з метою продемонструвати власний потенціал і підготувати громадську думку до необхідності (доцільності) певних змін у владі;
- прийом провокацій проти власної персони (імітація нападу (замаху) тощо з метою привертання уваги до персони).

2. Технології просування іміджу політика, партії, політичної сили:

- прийом включення залежності (підключення додаткових мотивів голосування; заміна вибору тощо);
- прийом «технічний кандидат» (балотування на одну й ту саму виборну посаду прихованого союзника основного кандидата з метою «відтягування» голосів від

конкурентів, виконання брудної роботи, зняття кандидатури на користь основного з подальшим передаванням голосів);

- прийом гри на рейтингах (нав'язування «висловленої колективної думки» як найширшому загалу);
- прийом прив'язки ресурсу (пов'язування особи кандидата, якого підтримує маніпулятор, з реальними або ймовірними позитивними подіями, а його опонентів – з негативними);
- прийом створення узагальненого конкурента (позиціювання кандидата, якого підтримує маніпулятор, вже щодо всієї групи, а не кожного конкурента окремо);
- прийом «виправлення чужих помилок» (організація під таким гаслом фактичного підкupu електорату – пакети з продуктами «соціально незахищеним верствам населення» про «яких ніхто не піклується»);
- прийом «ідеальний ультиматум» (публічне вимагання від конкурента виконання тих дій, до яких він і сам збирався вдатися, але з певних причин не встиг про це повідомити ЗМІ);
- прийом імітації упушення (навмисне залишення у своїх діях (планах, виступах) помітного конкурентові недоліку; провокування конкурента атакувати саме в тому напрямі, де заздалегідь підготовлено надійний захист; відволікання опонента від інших, слабших, сторін кандидата);
- прийом «бензин ваш – ідеї наші»: імітація співпраці з політичним конкурентом аж до укладання угод з метою використання у своїх інтересах його ресурсів (ідей, політичних структур, прихильного електорату, акцій тощо).

3. Технології руйнації іміжду політика, партії, політичної сили:

- прийом «ретроспективна біографія»: збирання і обнародування у різних ЗМІ критичної інформації про конкурента, що має цілком реальну підставу;
- прийом відкритого або прихованого «зливання» компромату: дискредитація конкурента шляхом виявлення (фабрикування) та розповсюдження компрометуючих матеріалів (про незрозумілого походження доходів; про бюджетні та адміністративні зловживання; про зв'язки з мафією; зміну прізвища, імені, по батькові, національності тощо; коханок (коханців), кинутих дружин і дітей тощо; аморальну поведінку кандидата; важкі захворювання, психічні відхилення тощо; вимагання грошей у підприємств, організацій на виборчу кампанію; використання брудних технологій, неетичну поведінку в процесі виборчої кампанії тощо);
- прийом «допомоги» політичним суперникам (через політичних саботажників у штабі політичного опонента, інформаторів, проникнення секс-бомб обох статей із метою дезорганізації діяльності мозкового центру суперника, компрометації та дискредитації ключових штабних фігур);
- прийом «фальшиві підписи»: «інспірування» фальсифікації підписів на підтримку опонента через своїх махінаторів;
- прийом «фінансова підніжка»: інспірування переказу на рахунок суперника коштів від підприємств та організацій, які відповідно до чинного законодавства не мають права це робити;

- прийом «кривий двійник»: інспірування випуску рекламних матеріалів, газет-двійників, інтернет-сайтів, які копіюють дизайн видання конкурента, але сфальсифіковані за змістом;
- прийом ведмежої послуги: приховане інспірування хвилі масових і розрекламованих у ЗМІФ заходів, на яких про свою підтримку конкурента заявляють бомжі, фашисти, сексуальні меншини тощо;
- прийом паралізування роботи виборчого штабу: телефонні погрози на адресу штабу; розміщення у газеті безкоштовних оголошень номера телефону штабу з поміткою «Покликати Володю чи Марину» (залежно від імені кандидата);
- прийом «перевернуте дзеркало» (приписування конкурентові власних таємних намірів і дій; звинувачення конкурента у вчинках із метою маскуванню власних непорядних вчинків);
- прийом підтримки слабого лідера сильної конкуруючої політичної структури: відмова від боротьби з офіційним лідером опонууючої політичної сили, якщо він слабкий; демонстрування стриманої підтримки тощо;
- прийом акцентування одіозності: стимуляція потрапляння в епіцентр громадської уваги одіозних осіб з табору конкурентів з метою дискредитації , відлякування, провокування конфліктних ситуацій у таборі супротивника;
- прийом «перенесення зневаги»: фіксування реальної поведінки конкурента, його незначних помилок і «перенесення зневаги» з малої аудиторії на велику, тобто дискредитація конкурента перед виборцями;
- прийом звинувачення у мовчанні: поширення інформації від власного кандидата про конкурента, що він «мовчить», тому що боягуз, не бажає та не вміє звернутися до своїх виборців, ігнорує інтереси і потреби виборців тощо;
- прийом «маріонетка»: виявлення або штучне створення та поширення інформації про несамостійність, залежність конкурента від чийогось впливу;
- прийом фіксації негативного іміджу: фіксація негативних висловів, вчинків конкурента, прогнозування майбутніх негативних кроків конкурента та привертання до них суспільної уваги.

4. Технології захисту іміджу політика, партії, політичної сили:

- прийом «викрасти грім»: руйнування плану конкурента щодо використання матеріалу, який компрометує кандидата;
- прийом зміни напрямку атаки: відволікання уваги громадськості від фактів, вигідних конкурентові тощо;
- прийом «несподівана жертва»: раптове примирення з конкурентом у найнеочікуваніший для нього момент. Розгортання кандидатом критики самого себе, своєї команди або партії з метою руйнування сценарію опонента, концентрації та втримання уваги на кандидатові та його політичній силі; зміни стандартної ситуації, яка за її збереження гарантує програш;
- прийом переадресації: створення ситуації (умов) за яких удар конкурента обертається проти нього самого через негативну реакцію виборців;
- прийом зверхності: застосування сильним політиком з високим рейтингом суспільної підтримки політичної лінії, яка базується на ігноруванні конкурентів, позиціонування себе в ролі арбітра (судді) для дрібних конкурентів тощо;

- прийом захисту суперечністю: відмова від спростування недостовірної інформації, яку використовує конкурент під час нападу, та застосування ефективнішого засобу – переадресації її у вигляді суперечливої інформації для роздумів та аналізу самим виборцям;
- прийом «білого» шантажу: уведення до штабу конкурента «некерованого елемента» з метою уникнення відповідальності за можливі порушення правил або домовленостей та списання непорозумінь на некеровану особу; принесення такої особи в жертву у критичний момент;
- прийом розкриття карт конкурента: обнародування заздалегідь ймовірного сценарію кампанії конкурента проти кандидата, якого підтримує маніпулятор, з метою нейтралізації найнебезпечніших прийомів конкурента тощо;
- прийом «виграти час»: створення штучної паузи у критичний момент з метою заспокоєння громадськості; створення ілюзії, що «все під контролем»; призупинення руйнування іміджу, спричиненого кризою;
- прийом залишення «помилкового сліду»: поширення у разі неможливості приховування інформації про певну подію ще декількох варіантів схожої, але помилкової, недостовірної інформації;
- прийом випадкового вибору: ухвалення рішення на основі випадкового вибору з метою введення в оману конкурента;
- прийом «рівноцінного» програшу: свідоме погіршення власної позиції і позиції конкурента, якому такі зміни завдадуть відчутніших втрат (наприклад, скорочення термінів передвиборної кампанії, яке, як правило, вигідне представникам політичних сил, що перебувають при владі);
- прийом нейтралізації акції: зниження ефективності політичної акції конкурента шляхом здійснення потужнішого заходу; висміювання дій конкурента у ЗМІ, навішування кумедних ярликів на акцію конкурента; використання акції опонента для розповсюдження листівок свого кандидата тощо;
- прийом «біографія без купюр»: формування, тиражування, поширення серед виборців «абсолютно повної» біографії кандидата. За цих обставин будь-яка критична інформація опонентів не сприймається електоратом, оскільки думка про кандидата вже сформована;
- прийом «плюс у мінусі»: виправдати негативні риси кандидата, «правильно їх пояснити»;
- прийом «закрити тему»: добровільне ініціювання кандидатом процесу обнародування усіх можливих інтерпретацій неприємного для нього питання з метою нейтралізувати будь-які виступи на цю тему конкурентів тощо;
- прийом «алібі»: перекладання у найкритичніших випадках, коли відповідь потрібна негайно, а часу на підготовку немає, або коли інші варіанта захисту неможливі, на традицію, некерований елемент, підлеглого, опонента.

5. Технології мобілізації електорату:

- прийом «адміністративний ресурс»: основні форми: інституційний (організаційний) адмінресурс; інформаційний адмінресурс; бюджетний адмінресурс; силовий адмінресурс; специфічний спосіб порушення представниками державних установ конституційного принципу рівноправ'я шляхом надання не передбачених законом переваг для одних суб'єктів і (або) обмежень для інших; політична практика, основою якої є використання

посадовими особами свого службового становища не в інтересах суспільства, а для підтримки певної політичної сили;

- прийом «зондування (підготовки) ґрунту»: створення обставин (ситуації), які сприяють маніпулятивній дії: детальне обговорення у ЗМІ можливих варіантів розвитку подій після прийняття принципового рішення; подавання перед вимушеною негативною інформацією ще негативнішої, але неточної інформації, яку в останню мить спростовують; проведення перед основною акцією репетиційної, щоб перевірити можливу реакцію;
- прийом «створення антуражу»: організація і реалізація комплексу супутніх умов, які цілеспрямовано і передбачувано впливають на процес ухвалення рішень (розвішування стрічок певних кольорів; нагородження громадян почесними грамотами, медалями, сувенірами від імені політичного лідера; підтримка кандидата авторитетними науковцями, видатними письменниками, відомими музикантами);
- прийом «телефонне проникнення»: імітація командою кандидата проведення телефонного соціологічного опитування;
- прийом «відбирання естафети»: посилення ефекту виборчої акції кандидата, якого підтримує маніпулятор; акцентування уваги на досягненнях кандидата і на невдахах дія конкурента; експлуатація чужого ресурсу (популярності);
- прийом «лохотрон»: відволікання виборця від реального вибору кандидата за допомогою розрекламованої гри – тоталізаторів, лотерей, вікторин тощо, у процесі гри постійно натякають за допомогою соціології, ЗМІ, чуток тощо про того, хто «насправді» стане переможцем;
- прийом «зіштовхування інтересів»: створення умов (ситуації), за якими конкурент (опонент) змушений вдатися до слів чи дій, що суттєво суперечать ідеалам, сподіванням, настроям виборців; постійне нагадування громадськості невдачих висловів і дій конкурента;
- прийом «негайний результат»: виявлення і публічна підтримка мотиву голосування, пов'язаного з бажанням виборців отримати певний результат негайно після виборів;
- прийом «псевдовибори»: штучне конструювання ситуації, де реалізується такий варіант волевиявлення, за якого результат голосування заздалегідь підготовлений (вирішений);
- прийом «боротьби проти спільного ворога»: навішування ярлика ворога на політичного лідера чи політичну силу; штучне фабрикування образу міфічного ворога; роздмухування питання необхідності боротьби з ворогом із метою підсилення мотиву голосування виборців (на захист спільних інтересів від ворожих зазіхань); типові вислови прийому: «Хто не з нами – той проти нас», «Проти кого дружитимемо?», «Ворог мого ворога – мій друг»;
- прийом «неефективний експеримент»: штучне створення ситуації недовіри до діючої влади через акцентування тези про те, що здійснювані реформи є лише невдалим, неефективним експериментом над суспільством, який необхідно припинити шляхом зміни влади;
- прийом «непотрібні зміни»: формування у виборців думки (відчуття), що ті зміни, яких вони очікують після виборів, і зміна влади (кадрові перестановки, нові гасла тощо) вже розпочаті чинною владою.

6. Технології довільного трактування та фальсифікації результатів виборів:

- прийом «хто проти громади?»: формулювання запитання, яке виносять на голосування, у такий спосіб, що майже неможливо проголосувати «проти». Містить прихований підтекст, що потрібний організаторам опитування, референдуму тощо;
- прийом «розширене трактування»: внесення у питання для голосування неоднозначності, яка дасть змогу у подальшому довільно й розширено трактувати (тлумачити) результати голосування;
- прийом «мертві душі»: внесення до списків «неіснуючих» виборців (померлих; молодих людей віком до 18 років); прописування «мертвих душ», які нібито проживають у будинках і квартирах на виборчій дільниці, та інші;
- прийом «двійник»: інспірування висування в ролі кандидата людини, яка має такі самі прізвище, ім'я та по батькові, як найсильніший кандидат-опонент;
- прийом «сімейний агітатор»: укладання кандидатом договору з виборцем (він отримує фіксовану суму грошей, а в разі перемоги кандидата – премію) про те, що виборець стає «сімейним агітатором» кандидата і зобов'язується загітувати всю сім'ю;
- прийом «запрограмований бюлетень»: виділення іншим шрифтом, великим кеглем або повним кольором у бюлетені прізвища потрібного кандидата, його посади, партійної належності тощо;
- прийом «бюлетень із браком»: інспірування появи серед нормальних бюлетенів із незначним «друкарським браком», наприклад, маленькою крапкою у квадраті для голосування напроти прізвища одного з кандидатів. Мета такого прийому: врахувати «браковані» бюлетені як дійсні, якщо виборці проголосували за потрібного кандидата, і навпаки, автоматично вважати їх недійсними, якщо – за іншого;
- прийом «додатковий тираж виборчих бюлетенів»: виготовлення і вкидання до виборчих урн бюлетенів з відміткою «потрібного» кандидата; такий «додатковий тираж вкидають» під час голосування вдома;
- прийом «утворення нових виборчих дільниць»: умисне створення «плутанини» у списках з метою складання нового списку виборців, а на старих дільницях – викреслювати їх, що дає широкий простір для маніпуляцій і фальсифікацій;
- прийом «останній патрон»: затягування процесу зведення протоколів про результати голосування на певній території (в окрузі, регіоні, місті) у загальний протокол із метою у вирішальний момент застосувати на користь «потрібного» кандидата, якому не вистачає голосів; **останній резерв – «надійні ділянки»: в'язниці, спецстанови, будинки для літніх людей, лікарні тощо;**
- прийом «бригада»: формування мобільних пересувних груп, які в день виборів голосують на багатьох дільницях за відкріпними талонами;
- прийом «виносна урна»: маніпулювання та фальсифікації з голосами виборців, які за певних причин голосують вдома;
- прийом «перекладання бюлетенів»: застосування техніки підтасовування та маніпулювання під час підрахунку бюлетенів;
- прийом «заряджена урна»: встановлення опечатаної урни на виборчій дільниці з певною кількістю бюлетенів ще до початку голосування;

- прийом «кілька відміток»: внесення додаткової позначки (хрестики, галочки тощо) у бюлетень підкупленим членом виборчої комісії, щоб зробити бюлетень «не свого» кандидата недійсним;
- прийом «простий олівець»: комплектування кабінки для голосування на сільських виборчих дільницях простим олівцем замість кулькової ручки з метою подальшого «виправлення неправильного волевиявлення» за допомогою гумки;
- прийом «я тобі – ти мені»: пропонування виборцям зі зниженим рівнем соціальної відповідальності хабара грошима або горілкою за голос, відданий за «потрібного» кандидата;
- прийом «прямий підкуп виборців»: здійснення як безпосереднього підкупу виборців (ліки, продуктові набори, благодійні обіди, гроші, горілка та інше), так і непрямого – ремонт під'їзду, підручники для школи, путівки до санаторію, допомога у зведенні будинку, церкви тощо.

Серед політологів і політтехнологів поширена думка, що **основними діями у процесі виборчих перегонів є ТЕХНОЛОГІЇ «ПАРТИЗАНСЬКОЇ АТАКИ» - анонітного чи непрямого нападу на суперника та «ФРОНТАЛЬНОЇ АТАКИ» - відкритого нападу; всі технології і прийоми використовують послідовно, як правило, за класичною схемою психологічного впливу: «програмування – маніпуляція – тиск – атака», при цьому, кожний наступний крок починається лише тоді, коли попередній не дав бажаного результату.**

Тема 8. Особливості механізмів психічного відображення як основа захисту від політичного маніпулювання. Форми захисту від маніпулювання: несвідомий, свідомий, пасивний та активний захист. Комплексні моделі захисту «відхід», «вигнання», «блокування», «управління», «маскування», «ігнорування»: форми моделей, зміст, особливості.

Захист від політичного маніпулювання:

Знання особливостей механізмів психічного відображення як основа захисту від маніпулятивних дій. (Історична довідка: діалектику та мистецтво нападу і захисту у війсьній справі охарактеризував китайський воєначальник Сунь-цзи: «Напасти і при цьому впевнено перемогти – це означає напасти на місце, де ворог не обороняється; обороняти і при цьому впевнено утриматись – це означає обороняти місце, на яке він не може напасти. Тому в того, хто вміє нападати, супротивник не знає, де йому нападати. Витончене мистецтво! Витончене мистецтво ! – немає навіть форми, щоб його зобразити. Божественне мистецтво ! Божественне мистецтво ! – немає навіть слів, щоб його висловити»).

Захист від маніпулювання – система дій, спрямована на усунення чи зведення до мінімуму негативних переживань (відчуття тривоги, невпевненості, вини, дискомфорту тощо) і можливих втрат, що можуть травмувати особистість.

Особливості механізмів психічного відображення людини (відчуття, сприймання, мислення, пам'ять):

Відчуття та його ефекти:

- ефект стартової уваги (перші 10-15 секунд слухає, потім починає міркувати, що б їй сказати до предмета розмови);
- ефект «засліплення куміром» (коли співрозмовник чує лише те, що очікував почути, все інше пропускає повз вуха або сприймає неправильно);

- **ефект різкої зміни ролей** (миттєвий перехід від дружельюбності до невмотивованої ворожості – виникає розгубленість, страх, шок, заціпеніння);
- **ефект критичної точки** (приблизно о 19-00 нервово-психічний стан людини стає нестійким, що може виявитися у зайвій запальності та дратівливості);
- **ефект потиску руки** (більшість людей позитивно сприймає тверде, впевнене рукостискання, що супроводжується поглядом у вічі);
- **ефект імені** (для людини важливо чути власне ім'я; якщо його ім'я забули, то людина отримує сигнал (натяк), що він байдужий співбесіднику);
- **ефект гри на амплітуді емоцій** (практика спілкування свідчить, що людей, охоплених раптовим гнівом, легше розсмішити, ніж тоді, коли вони перебувають у звичайному настрої; цей прийом нейтралізує конфлікт і захищає від маніпулятивної агресії);
- **ефект лівого вуха** (коли маніпулятор намагається вплинути на почуття людини, то говорить їй переважно у ліве вухо, коли на логіку – у праве);
- **ефект віддзеркалення емоцій** (цей ефект по віддзеркаленню емоцій партнера по спілкуванню створює сприятливі умови для успішного комунікативного акту);
- **ефект контакту очей** (постійний контакт очима активно стимулює діалог);
- **ефект жіночого слуху** (жінки добре розрізняють звуки високих частот і чують краще за чоловіків; зайвий шум не заважає жінці гарно чути, розпізнавати зміни у тональності, помічати зміну емоцій у співрозмовників – це є «жіноча інтуїція», яка надає можливість вгадати (прочитати між рядками) приховане значення вимовленої фрази).

Сприймання його ефекти:

- **ефект ланцюга** (сприймання відбувається послідовно та залежить від попереднього досвіду людини, емоційної реакції на присутність певних елементів у промові – тексті, зображенні) та композиційних особливостей;
- **ефект ідентичності**: якщо поділяють погляди, однаково оцінюють – тоді позитивне ставлення до співбесідника (-ів);
- **ефект резонатора**: емоційні люди від співрозмовника очікують співчуття, а тому в спілкуванні з ними для взаєморозуміння достатньо лише дотику руки;
- **ефект хибного консенсусу** (значна частина людей переконана, що інші люди, які їх оточують, думають та відчувають так само, як і вони, та мають таку саму точку зору);
- **ефект схвалення** (кивання головою; нейтральні слова «звичайно», «зрозуміло» тощо сприймаються як схвалення);
- **ефект помилки відповідності**: схильність пояснювати дії чи поведінку інших людей виключно через риси характеру людини, цілком ігноруючи обставини, ситуативні чинники;
- **ефект «синдрому влади» або відторгнення**: просування щаблями влади дедалі більше звужує коло дружніх контактів і притупляє гостроту сприймання співрозмовника;
- **ефект «надмірної балакучості» (або зради) лівої руки**: жести лівої руки можуть видавати нещирість співрозмовника (адже права рука є більш

розвинутою у більшості людей, а тому краще контролюється свідомістю); жестикулювання лівою рукою – сигнал або спроба ввести в оману або є неконтрольованою свідомістю демонстрацією недружньої позиції;

- **ефект власної персони:** більшість людей схильна говорити відкрито (приховано) з будь-яким співрозмовником про себе з різних мотивів;
- **ефект кількості слів:** коли у фразі понад 13 слів (за іншими даними – 7 слів), свідомість таку інформацію не сприймає;
- **ефект швидкості мови:** адекватне сприйняття мови можливе лише за швидкістю не більше 2,5 слів на секунду;
- **ефект фонові емоції:** будь-яке емоційне збудження (крім співпереживання) зазвичай істотно ускладнює комунікативний акт і правильне розуміння інших;
- **ефект імітації:** пересічний співрозмовник чує і розуміє значно менше, ніж він хоче і намагається показати;
- **ефект неправильного (неадекватного) використання мови:** високопарні фрази – викликають сміх; банальні – дратують; неправильна лексика, наголоси тощо – ускладнюють сприйняття, відволікають від суті, налаштовують на іронічне ставлення до джерела інформації;
- **ефект «критичного (магічного) слова»:** певні критичні слова можуть різко вплинути на психіку людини так, що змінюється поведінка людини: або збуджується, або, навпаки, стає неухважною і втрачає інтерес до спілкування;
- **ефект повторення:** необхідно постійно повторювати ключові слова, положення, думки, щоб партнер зміг сприйняти інформацію;
- **ефект «заміни слів» або «запрошення на роль іншого актора»:** думка змінюється залежно від слів, якими її передають;
- **ефект «мозаїки»:** одні й ті самі слова змінюють сенс залежно від свого місця в реченні.

Мислення і його ефекти:

- **ефект перевантаження інформацією:** (коли інформації забагато, вона дезорієнтує, збиває з пантелику, перешкоджає адекватному аналізу та прийняттю правильного рішення);
- **ефект безпаузної мови:** людина перестає усвідомлювати фразу, вимовлену без паузи довше 5-6 секунд;
- **ефект блокування мозку емоцією:** за умов імпульсивного, емоційного реагування людина може сприймати не більше третини інформації, яку хоче донести партнер по комунікації;
- **ефект необ'єктивності:** люди зазвичай перебільшують інформаційну цінність подій та фактів, які підтверджують їх позицію, думку, і навпаки, ігнорують, недооцінюють інформацію, що їм суперечить;
- **ефект терезів:** найчастіше при оцінюванні ситуації та прийнятті рішень людина дотримується принципу «хай друзям у всьому щастить, але не більше, ніж мені»;
- **ефект реакції на аргумент:** людина, у першу чергу, реагує на суть аргументу, а не на його якість і достовірність;
- **ефект прагматизму:** ставлення до співрозмовника часто залежить від того, чи може він допомогти розв'язати проблеми партнера по спілкуванню;

- **ефект «незбігання шаблонів»:** особи, які мають схильність до самоаналізу, погано розуміють тих, хто не замислюється над своїм внутрішнім світом;
- **ефект переконання:** будь-яка інформація, націлена на переконання співрозмовника, спрацьовує, якщо її адресат особисто зацікавлений у цьому і жодний фактор не відвертає його уваги;
- **ефект мутації:** вчені стверджують, що від 80 до 85 % чоловіків мають переважно чоловічий тип мислення, а у 15-20 % він певною мірою фемінізований. 10% жінок мають чоловічий тип мислення;
- **ефект мотиваційної схильності до неправди (спотворення інформації):** приблизно 55 % людей вдаються до брехні, щоб «зберегти обличчя»; до 22 % говорять неправду для уникнення можливого конфлікту і збереження стабільних, налагоджених стосунків; близько 10 % - використовують неправду для управління соціальними процесами; 3 % - щоб досягти особистої влади;
- **ефект «ранок мудріший від вечора»:** під час сну здійснюється структуризація думок і пам'яті людей, відбувається процес аналізу накопичених фактів і досвіду, а на ранок людина прокидається з готовим новим рішенням;
- **ефект пози:** практика свідчить, що мислення (інтелект) найкраще працює тоді, коли людина сидить, гірше – коли стоїть, слабо – коли лежить;
- **ефект «конфлікту поколінь»:** літні люди найкраще мислять уранці, молоді – увечері;
- **ефект погоди:** мислення людини працює краще за холодної і сухої погоди; притупляється інтелект – за жаркої або вологої.

Пам'ять та її ефекти:

- **ефект фільтрування інформації:** у процесі комунікативного акту людина, як правило, висловлює 80 % тієї інформації, яку хоче повідомити, а її співрозмовники сприймають лише 70 %, розуміють – 60 %, запам'ятовують – лише від 10 до 25 %;
- **ефект вибіркової пам'яті:** пам'ять людини здатна зберегти до 90% інформації про те, що людина робить, 50 % - що бачить, лише 10 % - що вона чує;
- **ефект зниження точності пам'яті під впливом зростання обсягу знань:** дослідження показали, що п'ятирічні діти запам'ятовують у чотири рази більше деталей отриманої інформації, ніж дорослі;
- **ефект обмеженості обсягу короточасної пам'яті:** пересічна людина здатна після кількох десятків секунд точно відтворити в середньому від 5 до 9 одиниць інформації, з якої. Її ознайомили один раз;
- **ефект актуальності інформації:** пересічна людина утримує в пам'яті не більше чверті того, що вона почула кілька днів тому;
- **ефект «зустрічають за одягом»:** інформації, отриманій першою, значно більше довіряють, ніж усім отриманим пізніше;
- **ефект останнього слова:** найкраще людина запам'ятовує останню частину інформації, гірше – першу, середню – найчастіше забуває;
- **ефект домінування «першого враження» над «останнім словом»:** останнє слово істотно може знизити ефект попереднього повідомлення, але якщо

остаточне рішення приймають через деякий час, то перше враження може знову домінувати;

- **ефект відгукку (асоціації):** можливість сприйняття значною мірою залежить від того, чи знаходить отримана інформація відгук у пам'яті людини, пробуджуючи спогади та асоціації;
- **ефект «старого знайомого»:** чим більше співбесідник знає про предмет розмови, тим більше його зацікавлюють деталі, подробиці, нюанси; чим краще людина розуміє і усвідомлює предмет бесіди, тим легше запам'ятовує інформацію, одержану в процесі комунікативного акту;
- **ефект годинника:** найкраще пам'ять працює між 8-12 годинами і після 21 години, найгірше – відразу після обіду;
- **ефект перерваної дії:** дослідження і практика засвідчують, що перервані з якихось причин дії люди запам'ятовують удвічі краще, ніж закінчені.

Отже, знання суті та механізму цих ефектів поряд із розумінням стратегії, методів і прийомів політичного маніпулювання є важливою умовою побудови (формування) надійного ПСИХОЛОГІЧНОГО ЗАХИСТУ ВІД АКТИВНОЇ МАНІПУЛЯТИВНОЇ ДІЇ.

Несвідома та свідомі форми захисту від маніпулювання.

Причини, які змушують людину захищатися від маніпуляцій і маніпуляторів: перевантаження людини надмірною інформацією через ЗМІ та створення суспільної напруги; обмеження у часі (жорстке) для прийняття принципових рішень; людина, за таких умов, повинна навчитись бачити, розпізнавати, ідентифікувати маніпулятивну дію, мати чітке уявлення про механізми та можливості психологічного захисту від неї. Специфіка захисту від політичного маніпулювання полягає у захисті права особистості, колективу, суспільства на вільне – без зовнішнього тиску та впливу – волевиявлення стосовно існуючої форми правління, структур офіційної влади, діючих політичних сил тощо. **Захист можна здійснювати на чотирьох рівнях: захист цілісності Я; підтримка позитивного Я-образу в між особовій взаємодії; захист цілісності групи від руйнівних факторів між групової взаємодії.**

Форми та методи захисту від маніпулювання можна поділити на 2 категорії: НЕСВІДОМІЙ (НАПІВСВІДОМІЙ) захист і СВІДОМІЙ захист.

НЕСВІДОМІЙ (НАПІВСВІДОМІЙ) ЗАХИСТ:

Цей захист ґрунтується на ЗАХИСНИХ МЕХАНІЗМАХ ПСИХІКИ – системі регулятивних механізмів, спрямованих на усунення або мінімізацію негативних переживань, які травмують особу. Механізми захисту направлені на: збереження стабільності самооцінки особи, її образу; захист виявляється у бажанні зберігати звичну думку про себе, заперечуючи та ігноруючи або спотворюючи інформацію, яку вона розцінює як шкідливу, загрозливу, несприятливу; таку, що руйнує усталену картину світу, звичні, комфортні, традиційні уявлення про себе та інших. **Ознаки, які характерні для захисних механізмів психіки:** вони діють непомітно на рівні підсвідомості; людина не усвідомлює ні причини, ні мотиви, ні цілі, ні самого факту своєї захисної поведінки; захисні механізми завжди спотворюють, фальсифікують або підміняють реальність.

Фахівці розрізняють від 15 до 23 форм захисних механізмів:

- **заперечення** – несвідома відмова від негативної для самооцінки інформації;
- **витискання** – активний спосіб запобігання внутрішньому конфлікту, що передбачає усунення негативної інформації зі свідомості та дії, спрямовані на збереження позитивного уявлення про себе;

- **раціоналізація** – вербалізація, на перший погляд, логічних думок і висновків для хибного пояснення, виправдання своїх невдач; знаходження помилкових, але прийнятних для особи пояснень, які виправдовували б її вчинки;
- **інтелектуалізація** – неусвідомлений контроль над емоціями та імпульсами, який особа встановлює за допомогою просторових міркувань, побудови гіпотез і теорій, що мають на меті пояснити причини певної невдачі об'єктивними життєвими обставинами, а не суб'єктивними факторами (власною нездатністю, неспроможністю на адекватну ситуацію, дію);
- **сублімація** – трансформація одного виду психічної енергії в інший (витіснення в несвідоме енергія нереалізованої потреби переводиться в інший канал: агресія – у політичну активність тощо);
- **трансфер (консервація)** – демонстративне дотримання старих правил гри та виконання освоєної ролі (незмінний шаблон поведінки) незважаючи на зміну ситуації;
- **регресія** – повернення за умов стресу до менш складних, менш структурно впорядкованих і менш розчленованих способів реагування, до типів поведінки, характерних у дитинстві;
- **проекція** – несвідоме приписування іншій особі власних бажань, прагнень, особистих якостей, переважно негативних; причина такого захисту: неусвідомлене прагнення зберегти свій статус;
- **ідентифікація** – несвідоме ототожнення себе з іншим об'єктом, встановлення з ним емоційного зв'язку, приписування собі якостей, найчастіше, авторитетних людей, їхніх ідей, соціальних норм. Це допомагає такій особистості перебороти почуття власної неповноцінності, набути впевненості в собі;
- **розщеплювання** – неадекватне визначення позитивного і негативного в оцінюванні себе та інших (різка зміна «плюсів» і «мінусів», оцінки стають нереалістичними, нечіткими тощо);
- **ідеалізація** – перебільшення сили і авторитету іншої людини – створення кумирів;
- **знецінення** – зворотний бік ідеалізації, коли, навпаки, занижені цілі, досягнення інших людей, власних невдач тощо з метою уникнення неприсмних переживань;
- **інтродекція** – некритичне переймання чужих переконань і установок;
- **фанатизм** – уявне злиття бажаного і дійсного;
- **зміщення (каналізація)** – спрямування емоції (зазвичай гніву) на об'єкти, тварин або людей, які індивід сприймає як менш небезпечні, ніж ті, що справді викликають гнів;
- **заміщення** – звільнення людини від внутрішньої напруги через нереалізовану дію, спрямовану на недосяжний об'єкт, шляхом перенесення терміну дії, самого об'єкта у сприятливу або доступну ситуацію;
- **виключення** – послаблення внутрішнього шляхом переживання (переглядаючи художній твір, людина переживає разом з його героями, на цьому тлі її проблеми стають менш значущими);
- **ізоляція** – захист від травмуючих чинників шляхом розкривання емоційних зв'язків з іншими людьми, припинення співпереживання.

На міжособовому рівні психологічний захист від маніпулювання підтримує позитивний образ Я суб'єкта; на між груповому – позитивний груповий Ми-образ. **Ключові групові захисні механізми:**

- **групове табу** – заборона обговорювати «небезпечні» теми внутрігрупового життя, тобто теми, осмислення яких може призвести до руйнації групи;
- **створення ілюзії невразливості** – формування неадекватних уявлень про ступінь могутності правлячих кіл, які вони можуть поширювати, використовуючи своє привілейоване становище;
- **однодумність** – насаджування стилю мислення, що ігнорує альтернативні думки, стимулює однотайність, яка стає важливішою, ніж реалістична оцінка можливих варіантів дій;
- **колективна раціоналізація** – обґрунтування правильності і правомірності своїх неадекватних та безвідповідальних дій «заднім числом»;
- **груповий ритуал** – спільна дія, що сприяє консолідації групи, зміцнює її єдність;
- **самоізоляція** – обмеження контактів членів групи із зовнішнім світом, зосередження їх уваги на діяльності всередині групи;
- **груповий міф** – система поглядів та образів, що виділяє групу серед інших спільнот і сприяє її єдності;
- **інгруповий фаворитизм** – наголошування на перевагах власної групи при між групових порівняннях;
- **тиск на інакодумців** – обмеження впливу членів групи, які беруть під сумнів ідеї та принципи, що її об'єднують;
- **самоцензура** – придушення власних сумнівів за допомогою апелювання до групової думки (як результату групового мислення);
- **соціальний стереотип** – спрощене стандартизоване, схематичне й емоційно забарвлене уявлення про певний суб'єкт політики, соціальне чи політичне явище; шаблонна манера поведінки;
- **фіксація внутрігрупової статусної ієрархії** – встановлення та збереження чіткої системи рольової соціальної диференціації;
- **формування образу членів «чужої» групи як таких, що дуже відрізняються від «своїх», чітка регламентація правил сприйняття «чужих»;**
- **формалізація внутрігрупової комунікації** – побудова процесу обміну інформацією на основі прийнятої в групі моделі статусної ієрархії;
- **пояснення групових невдач та негараздів зовнішніми чинниками.**

Дія захисних механізмів психіки неоднозначна й суперечлива: з одного боку, у відповідь на загрозу маніпулювання вони на рівні підсвідомості спотворюють, підмінюють або фальсифікують реальність; з іншого – допомагають людині не лише швидше адаптуватися до складної (нової) реальності, а й у деяких випадках не підпасти під вплив маніпулятора. Неоднозначною є також і оцінка групових захисних механізмів: вони деформують світобачення, консервують віджилі структури та зв'язки, блокують розвиток думки, водночас сприяють збереженню стабільності, цілісності, життєздатності групи.

СВІДОМИЙ ЗАХИСТ

Основна ознака того, що людиною маніпулюють, є відчуття незручності, внутрішньої боротьби: доводиться говорити те, що людині зовсім не хочеться.

**СИМПТОМИ ТА ІНДИКАТОРИ ПОТЕНЦІЙНОЇ НАЯВНОСТІ
МАНІПУЛЮВАННЯ (за дослідженнями вчених: Є. Доценко, С. Кара-Мурзи, В.
Панкратова, О. Сидоренко, В. Шейнова):**

1. **Зміни у ситуаціях взаємодії** (певне порушення правил етики; дисбаланс у розподілі відповідальності за здійснені дії та ухвалені рішення; результат не відповідає докладеним зусиллям (деформація у співвідношенні «виграш – платня»); наявність примусу (силового тиску); незвичність ситуації взаємодії; обговорення питань у великому темпі; обмеження кола обговорюваних ідей та повернення до однієї теми; роздратованість опонента; активізація стереотипів; невідповідність слів і поведінки партнера; «гра» (надто вільне оперування цифрами та фактами); лестоці; приховане намагання з'ясувати настрої, ідеали, політичні пріоритети; надмірно часте посилення на третіх осіб; драматизування ситуації; невмотивовані (надто часті) жарти; активне та агресивне («ненав'язливе») пропонування своїх послуг вже зараз; зловживання ухильними відповідями; часте прагнення повернути бесіду у вигідному для себе напрямі; апелювання до аудиторії зі словами на кшталт: «Звертаюся до Вас як до еліти робітничого класу ...», «Як справжні професіонали Ви можете мене зрозуміти ...».
2. **Зміни у поведінці адресата маніпулятивної дії, які свідчать про активізацію компонентів механізмів, що реагують на зовнішнє вторгнення:** невмотивовано часта поява або підкреслено чіткий прояв психічних автоматизмів у поведінці адресата дії; виникнення відчуття вини чи небезпеки; регресія до інфантильних реакцій – плач, агресія, туга, відчуття самотності та ін.); несподівані зміни фонових станів (напруження, агресія, мегушливість та інше).

**ЗМІНИ В ЕМОЦІЙНОМУ СТАНІ АДРЕСАТА ЯК ОЗНАКИ ПОЧАТКУ
МАНІПУЛЮВАННЯ (О. Сидоренко):**

- дисбаланс («універсальний щипок») – суперечність, амбівалентність емоцій (поєднання гордості та образи, радощів й недовіри, розчулення і тривоги) – людина тоді не розуміє – їй лєстять чи дорікають, а маніпулятор викликає потрібні йому емоції; фрази маніпулятора: «Ти що, розбагатів?», «Ти що, збіднів?», «Ви людина без комплексів», «Ти єдиний, хто не звертає увагу на критику ...»;
- незвичайність (нестандартність) емоцій (спалах люті в момент обговорення несуттєвих подробиць плану дій);
- повторення одних і тих самих емоцій під час зустрічі з певною людиною (відчуття провини, протесту, приниження тощо);
- різкий сплеск емоцій, який видається невмотивованим за об'єктивних обставин.

**МОДЕЛЬ З'ЯСУВАННЯ ІСТИНИ (за російським юристом П. Пороховщиковим –
псевдонім П. Сергеїч): послідовні дії:**

- **запитайте себе, що було:** (лат.): *quis, quid, ubi, quibus auxiliis, cur, quomodo, quando* (хто, що, де, коли, з якою метою, у який спосіб, з якими

співучасниками); при цьому співучасників відокремлюють одне від одного та аналізують відповіді на запитання;

- **відокремте встановлені факти від сумнівних і від невідомого;**
- **не задовольняйтесь готовими поясненнями фактів: усі можуть помилятися – і потерпілі, і поліція, і свідок, і слідчий;**
- **шукайте внутрішній зв'язок подій: не можна визнавати факти, які не мають поки ще пояснення, другорядними, незначними, несуттєвими;**
- **відокремте значущі факти справи, розташуйте їх у часовій послідовності, зупинившись на кожному, подивіться навкруги, назад, вперед;**
- **змійніть передбачувані умови місця і часу; достовірність фактів підтверджують свідчення щодо збігів у просторі та часі; причинний зв'язок двох фактів, їх послідовність; щоб знайти неправду або помилку у тлумаченні фактів, інколи достатньо змінити одну із цих умов;**
- **шукайте суперечності у відомих вам фактах;**

ОДНІЄЮ З ОСНОВНИХ УМОВ ПОШУКУ ІСТИНИ, за П. Пороховщиковим (П. Сергеїчем), Є ПОСЛІДОВНІСТЬ.

Пасивний та активний захист від політичного маніпулювання

Після виявлення та розпізнання маніпуляції обирають ПАСИВНУ або АКТИВНУ ФОРМИ ЗАХИСТУ. (Історична довідка: Китайський воєначальник Сунь-цзи радить: «Якщо супротивник має кращі позиції, не можна вступати в битву з ним у цьому місці. Якщо ж супротивник має, крім того, перевагу в силі, потрібно чекати, поки сили його не виснажаться, і тоді перемогти його стане реально ...»).

Застосовують пасивний захист у 2-х випадках: коли не знають, як вчинити; або не бажають псувати стосунки з маніпулятором. Досвід свідчить, що за більшістю випадків, маніпулятор, зіткнувшись із пасивним захистом, припиняє використання маніпуляційних прийомів.

ФОРМИ ПАСИВНОГО ЗАХИСТУ:

- відсутність реакції на слова маніпулятора з виглядом «не розчув», «не звернув на увагу», «не помітив» тощо;
- тактовне, стримане й несподіване для маніпулятора мовчання;
- гра в «тупуватість»: «не зрозумів», «не второпав», «не збагнув» тощо;
- зведення спілкування з маніпулятором до формальних процедур: говорити тільки стандартні фрази, довго заповнювати документи, дати свою візитку й показати, що розмову закінчено;
- повне або часткове ігнорування слів маніпулятора;
- прийняття інформації до уваги і відкладення рішення на потім, відмова від ухвалення рішення «тут і зараз»;
- формальна згода на пропозиції маніпулятора, але з обмовкою, що буде зроблено тільки те, що залежить від адресата маніпуляції;
- повторення прохання маніпулятора, але вже з питальною інтонацією тощо;
- **ухилення та відмова від контакту (за психологом О. Сидоренко):** вважають цей прийом дієвим від небажаних переживань чи рольових функцій; **до техніки ухилення належать прийоми: тайм-аут** (з різних мотивацій – від побутових до філософських ...); **скорочення інтервалів взаємодії; запобігання особистої взаємодії** (заміна особистого контакту листуванням, спілкуванням в Інтернеті тощо); **до техніки відмови від контакту належать прийоми: відмова-**

побоювання («Мене лякає необхідність відмовити вам» тощо); відмова-жаль («Шкодую, але не зможу погодитися з цим»); відмова-змушеність («Доведеться мені все ж таки відповісти відмовою ...»).

Прийоми збереження самовладання в ситуаціях пасивного захисту:

- розглядання обличчя опонента (якомога детальніше, немов є необхідність намалювати його портрет з пам'яті);
- мовчки й дуже уважно дивляться на співбесідника, не виявляючи ознак неприязні або іронії;
- під час умисних пауз у спілкуванні намагаються побачити якомога більше деталей обстановки навколо опонента; від мовчазного розглядання супротивник втрачає енергію своєї дії, а спокій об'єкта маніпуляції, навпаки, вказує на силу духу і життєву мудрість;
- оволодіння позицією спостерігача (оцінювання ситуації ніби згори або збоку); трансформація масштабів (можна подумки зменшити зріст людини, яка викликає гнів, зробити її карликом, ліліпутом); корегування тональності та яскравості (за допомогою уяви можна змінити колір зовнішності співбесідника – кольорового зробити чорно-білим); експериментування з глибиною візуального сприйняття (можна змінити тривимірну картину на плоске, двомірне зображення);
- мистецтво тримати паузу (це вміння допоможе швидше заспокоїтися, зосередитися, знайти гідну відповідь).

Найефективнішим пасивний захист стає тоді, коли установка на боротьбу змінюється на установку співпраці.

АКТИВНИЙ ЗАХИСТ, його основні фази:

1. Встановлення факту маніпуляції.
2. Оцінювання ситуації.
3. Усвідомлення змісту маніпуляції.
4. Встановлення контролю над власними емоціями.
5. Збивання темпу й ритму маніпулятивної дії.
6. Відновлення силового балансу стосунків (вміння говорити «ні» та діяти без пояснень та поступок, підкреслено демонструють самостійність у поведінці тощо).
7. Зайняття і декларування чіткої позиції у питанні, яке є предметом маніпуляції.
8. Виведення маніпулятора зі стану емоційної рівноваги (або перенесення вістря критики аргументів опонента на його персону; виголошення насмішок, звинувачень, докорів тощо; застосування стосовно опонента некоректної аргументації тощо; у такий спосіб опонента доводять до стану роздратування, різкого порушення психічної рівноваги.
9. Провокування маніпулятора до «самовикриття», тобто озвучення мети маніпуляції за технікою прийому під назвою «правило британського старшини»: «Спочатку скажіть їм, що саме ви збираєтеся їм сказати. Потім скажіть їм, що саме ви їм сказали. І тоді вас, можливо, почують»; вимагання від маніпулятора чіткої відповіді на пряме запитання: «Чого ви конкретно бажаєте?», «Чого ви від мене добиваєтесь?».
10. Викриття факту маніпуляції та розкриття її суті (розкрити мету, спосіб, призначення, особливості застосування та можливі наслідки маніпулятивної дії і запропонувати маніпулятору зручну й безпечну модель його поведінки з метою блокування подальших спроб психологічного тиску.
11. Контрманіпуляція (використовують практично весь арсенал форм, методів і прийомів маніпуляції в умовах, створених маніпулятивною дією нападаючого суб'єкта.

МОДЕЛЬ ПРОТИДІЇ МАНІПУЛЮВАННЮ, що ґрунтується на 6-ти правилах (за німецькими дослідниками Андреасом Ендмюллером і Томасом Вільгельмом:

1. Залишайтеся справедливим і об'єктивним. Стежте за правильністю та істинністю аргументації.
2. Залишайтеся спокійним і незворушним, максимально зберігайте почуття гідності та впевненості, не піддавайтеся на провокації.
3. Не заражайтеся емоціями маніпулятора, не реагуйте прямолінійно. Зберігайте контроль за процесом бесіди.
4. Наполегливо просувайтеся до своєї мети. Переймайте ініціативу. Стежте за тим, щоб ініціативу не перехопили; до своїх цілей прагніть завзято, якщо цього вимагає ситуація. Варто чітко сформулювати свою мету ще до початку бесіди і подумки її дотримуватися протягом усієї розмови.
5. Концентруйтеся на конкретній поведінці. Забудьте про типи людей. Не варто оцінювати поведінку людини за шаблоном: «рідкісний зануда», «типовий пліткар тощо». Стереотипне бачення заважає об'єктивному аналізу ситуації, впорядкуванню і фільтруванню сприйнятого. Краще сконцентруватися на конкретній поведінці, а якщо у ній щось не подобається, прямо висловлювати це. Наприклад: «Шановний колего, Ви перериваєте мене вже третій раз підряд. Я дав Вам змогу висловитися, тепер дайте це зробити мені ...».
6. Полегшіть своєму опонентові шлях до відступу. Зробіть можливим повернення до співпраці. Навіть після найгрубіших випадів маніпулятора можна повернути розмову в ділове русло, підпорядкувати її пошуку спільного оптимального рішення. Таку можливість пропонують опонентові, навіть якщо він поводить себе не зовсім тактовно.

Важливо знати, що кожна людина може (повинна) створювати свій власний комплекс прийомів та способів самооборони. Універсального комплексу не існує. Власний комплекс варто будувати на основі знань про себе, власних навичок, умінь, досвіду та потенційних можливостей.

КОМПЛЕКСНІ МОДЕЛІ ЗАХИСТУ

Аналоги захистів (за рос. психологом Є. Доценко):

- втеча і різні її ослаблені форми – відступ, ухилення, затримка;
- маскування як аналог завмирання – прагнення стати невидимим для супротивника;
- використання природних і створення штучних перешкод і укриттів у вигляді стін, ровів, щитів;
- атака агресора як форма активного захисту, суть якого зафіксована в класичному правилі воєнного мистецтва – «кращий спосіб захисту – напад»;
- управління поведінкою і (або) намірами дійсного або потенційного агресора – підлецування, хитрощі та інші прийоми.

Базові захисні установки (за психологом Г. Грачовим):

1. **Відхід** – збільшення дистанції, переривання контакту, вихід за межі досяжності дії. **Прояви відходу:** у міжособових ситуаціях (зміна теми бесіди на безпечну тощо); у контакт-комунікативних ситуаціях (відмова від участі у різних заходах тощо); у медіа-комунікативних ситуаціях (ігнорування певних каналів ЗМІ тощо).
2. **Вигнання (витіснення)** – збільшення дистанції, видалення, витіснення джерела дії. **Варіації проявів:** у міжособових ситуаціях (прохання залишити приміщення; звільнення з роботи тощо; приниження, засудження, насмішки; образа і провокування конфлікту, який

змушує маніпулятора перервати контакт, розірвати відносини, тобто збільшити дистанцію); у контакт-комунікативних ситуаціях – «зааплодування» виступаючих, їх переривання, насмішки, репліки, образи, свист та інші демонстративні дії, які змушують комунікатора перервати контакт і віддалитися; у медіа-комунікативних ситуаціях – широкий діапазон дій – від м'яких (відключення від каналів інформації) до агресивних (спроби фізичного знищення джерела комунікації)

3. Блокування (огорожа, перешкода) – встановлення контролю за діями нападника, створення перешкод на його шляху: у міжособових ситуаціях – відчуження (ведення бесіди через стіл, збільшення між особового простору); пониження джерела дії (слова: «пройдисвіт», «непрофесіонал», «несе нісенітницю», «гребе під себе» тощо); використання психологічних бар'єрів (недовіра, настороженість, ворожість тощо); у контакт-комунікативних ситуаціях – підвищення негативізму, критичності, емоційне відчуження, пониження джерела дії (осміювання, розвінчування авторитету тощо), неухважність (відвернення і переключення уваги на інші об'єкти, не пов'язані із змістом дії) тощо; у медіа-комунікативних ситуаціях – створення таких самих бар'єрів, як і в контакт-комунікативних ситуаціях.

4. Управління – контроль за процесом дії, вплив на його характеристики і джерело дії: у міжособових ситуаціях (демонстрація загрози, підкуп, прагнення вмилювати, спроби подружитися або стати членами однієї спільноти, прагнення розжалобити, спровокувати бажану поведінку тощо); у контакт-комунікативних ситуаціях – можливості управління дуже слабкі (у видовищних заходах – через аплодисменти; виклик на біс; різні прояви несхвалення, незадоволення виступаючими тощо); у медіа-комунікативних ситуаціях – управління практично неможливо (лише через зміни рейтингу популярності певних каналів телебачення, скорочення або збільшення продажу періодичних видань тощо).

5. Завмирання (маскування) – контроль інформації, яка стосується самого суб'єкта захисту, її спотворення або скорочення подання. Виявляється у таких формах: у міжособових ситуаціях – маскування, обман, приховування відчуттів, проявів емоцій, затримка або відмова від дій; крайня форма – заціпеніння, тривожна пригніченість; у контакт-комунікативних ситуаціях – приховування проявів емоцій, затримка або відмова від дій тощо; у медіа-комунікативних ситуаціях – відмова від швидкої реакції, поспішних висновків, оцінок, затримка або відмова від дій і вчинків, спровокованих інформаційною дією (для подальшого раціонального і зваженого аналізу із залученням додаткових даних).

6. Ігнорування – контроль інформації про джерело дії, наявність або характер загрози (небезпеки); обмеження кількості такої інформації або її спотворене сприйняття. Форми прояву: у міжособових ситуаціях – ігнорування інформації, яка ускладнює певну діяльність або заважає їй; ігнорування інформації у ситуації високої емоційної напруги тощо; у контакт-комунікативних ситуаціях – ігнорування інформації, що є засобом маніпулювання особою в натовпі, місцях масового скупчення людей тощо; у медіа-комунікативних ситуаціях – ігнорування інформації як засобу маніпулювання особою в різних аспектах (чутток, дезінформації, фальшивих прогнозів, кон'юнктурних оцінок тощо).

Захист від політичного маніпулювання може здійснюватися на різних рівнях: **ОСОБА – ГРУПА – СУСПІЛЬСТВО** і в різних формах: **НЕСВІДОМИЙ** та **СВІДОМИЙ – ПАСИВНИЙ, АКТИВНИЙ, КОМПЛЕКСНИЙ**. Поінформовані людина, група, суспільство зможуть своєчасно розпізнати маніпулятивний акт і знайдуть адекватну форму цілеспрямованого соціально-політичного захисту, реакції.

4. ПЛАНИ ЗАНЯТЬ

4.1. Плани лекцій

Модуль 1. Політичне маніпулювання як феномен сучасності. Соціоніка - основа типології політичних маніпуляторів

Тема лекції 1. Вступ. Маніпулювання як специфічна форма політичного впливу. Соціально-психологічні ефекти у політичному маніпулюванні.

Питання:

1. Поняття «політичне маніпулювання». Суть і зміст категорії «політичне маніпулювання».
2. Функції політичного маніпулювання як інструменту політичного впливу.
3. Соціально-психологічні ефекти та їх використання у політичному маніпулюванні.

Тема лекції 2. Типологія політичних маніпуляторів: основні типи, характерні риси та особливості політичних маніпуляторів. Соціоніка як основа типології політичних маніпуляторів.

Питання:

1. Типологія суб'єктів маніпулятивного впливу: основні типи, характерні риси, особливості політичних маніпуляторів.
2. Соціоніка як основа типології політичних маніпуляторів.

Тема лекції 3. Мішені та об'єкти політичного маніпулювання: класифікація мішеней, об'єкти, методи та прийоми політичного маніпулювання, механізми психічного відображення та регулювання.

Питання:

1. Класифікація мішеней політичного маніпулювання.
2. Мішені як механізми психічного регулювання. Штучні мішені.
3. Мішені як механізми психічного відображення.

Тема лекції 4. Стратагеми політичного маніпулювання: історичний досвід і сучасна стратагемна політика.

Питання:

1. Китайські стратагеми: історія виникнення, «Трактат про 36 стратагем» як «банк даних» про стратагеми за видами, методика їх застосування.
2. Сучасна стратагемна політика маніпулятора: тлумачення стратагем та її використання у процесі політичного маніпулювання.

Модуль 2. Технологія, форми невербального політичного маніпулювання, нейролінгвістичне програмування. Політичний нейромаркетинг й виборчі технології як форма політичного маніпулювання.

Тема лекції 5. Технологія реалізації маніпулятивного впливу.

Питання:

1. Фази процесу політичного маніпулювання: «захоплення», «прийому», «фіксації». Політична гра: мета, структура (моделі пізнавального спілкування, переконання, експресивного спілкування, сугестивного спілкування, ритуального спілкування); спеціальні ефекти: зворотного зв'язку, провокування необхідної реакції, ідентифікації, «емоційного зараження». Контроль за свідомістю.
2. Механізми політичного маніпулювання: стереотипи, політичний міф, політичний імідж та іміджеві моделі, політичний ритуал, чутка і критерії класифікації чуток; форми і методи боротьби з чутками.

Тема лекції 6. Невербальне маніпулювання. Нейролінгвістичне програмування (НЛП) у політичній сфері.

Питання:

1. *Невербальне маніпулювання: суть, функції; невербальні засоби спілкування: просодія та експресивістика; кінетика; такесика; проксемика.*
2. *Сутність нейролінгвістичного програмування і особливості його використання у політичній сфері.*
3. *Базові (ключові) пресупозиції (комплекс ключових понять, ідей, тверджень як базових теоретичної моделі) нейролінгвістичного програмування.*
4. *Збирання інформації як початковий і визначальний етап НЛП. Репрезентативні системи: «візували», «аудіали», «кінестетики», «дигітали». Калібрування і підлаштування. Приєднання та ведення.*
5. *Прийоми нейролінгвістичного програмування (НЛП).*

Модуль 3. Політичний нейромаркетинг і виборчі технології як форма політичного маніпулювання. Захист від політичного маніпулювання.

Тема лекції 7. Політичний нейромаркетинг і виборчі технології як форма політичного маніпулювання.

Питання:

1. *Сутність і особливості політичного нейромаркетингу: поняття та основні постулати нейромаркетингу.*
2. *Види виборчих технологій, класифікації та їх особливості.*

Тема лекції 8. Особливості механізмів психічного відображення як основа захисту від політичного маніпулювання. Форми захисту від маніпулювання: несвідомий, свідомий, пасивний та активний захист. Комплексні моделі захисту («відхід», «вигнання», «блокування», «управління», «маскування», «ігнорування»): форми моделей, зміст, особливості.

Питання:

1. *Особливості механізмів психічного відображення як основа захисту від маніпулятивних дій: поняття «захист від маніпулювання»; ефекти та особливості прояву природи відчуттів, сприймання, мислення, пам'яті.*
2. *Несвідома та свідомі форми захисту від політичного маніпулювання: а) захисні механізми психіки;
б) ключові групові захисні механізми;
в) свідомий захист.*
3. *Пасивний і активний захист від політичного маніпулювання: форми пасивного захисту; форми активного захисту.*
4. *Комплексні моделі захисту: форми, зміст, особливості.*

4.2. Плани семінарських занять очної форми навчання

Семінарське заняття №1 з теми: Вступ. Маніпулювання як специфічна форма політичного впливу. Соціально-психологічні ефекти у політичному маніпулюванні. (Завдання виконуються як самостійна робота студента – СРС).

Запитання та завдання для обговорення:

1. *Поясніть існування значної кількості трактувань понять «політичне маніпулювання».*
2. *У чому полягають суть і зміст категорії «політичне маніпулювання» ?*

3. Які функції виконує політичне маніпулювання як інструмент політичного впливу? Які з цих функцій домінують?
4. Вкажіть, які із соціально-психологічних ефектів найчастіше використовують політичні маніпулятори.
5. Чим відрізняються моделі маніпулятивного впливу на окрему людину, групу, масу?
- 6. Завдання:** Як ви вважаєте, американський психолог, всесвітньо відомий маркетинголог Роберт Чалдіні (почесний професор Університету штату Аризона), дав вичерпний перелік принципів психологічного (маніпулятивного) впливу? Обґрунтуйте свою відповідь.
7. Чи існує зв'язок між принципами політичного маніпулювання? Чи можливе застосування на практиці політичного маніпулювання комплексу цих принципів?

Рекомендована література:

1. Ознайомлення з Програмними матеріалами НМК (Навчально-методичного комплексу) за темою та рекомендованою основною та додатковою літературою у Розділі 9 НМК (за самостійним вибором). Силабус.

Семінарське заняття № 2 з теми: Типологія політичних маніпуляторів: основні типи, характерні риси та особливості політичних маніпуляторів. Соціоніка як основа типології політичних маніпуляторів. (Завдання виконуються як самостійна робота студента – СРС).

Запитання та завдання для обговорення:

1. **Завдання:** Як ви розумієте у контексті політичного маніпулювання фразу Шарля де Голля «Щоб стати господарем, політик зображає слугу»? Який з типів маніпуляторів побутового рівня найкраще відповідає ролі «слуги»? Чому?
2. **Завдання:** Визначіть, до яких соціотипів належать відомі політики. Свій висновок підтвердіть конкретними фактами їх публічних дій та поведінки.
3. Назвіть характерні ознаки та особливості поведінки таких типів маніпуляторів, як Диктатор та Слабак. Який з них володіє порівняно більшим маніпулятивним потенціалом? Чому?
4. Як впливає на характер та поведінку людини спосіб отримання нею інформації?
5. Чий маніпулятивний вплив потенційно сильніший – екстравертів чи інтровертів? Відповідь обґрунтуйте.
6. Дайте порівняльну характеристику інтуїтивно-логічного інтроверта (INTR, Бальзака, Критика) та етико-сенсорного екстраверта (ESFJ, Гюго, Комунікатора). Оцініть їх маніпулятивні потенціали.
7. Охарактеризуйте групи маніпуляторів-гравців та групи законників (бюрократів). Чи може потенційно слабкий маніпулятор виграти у сильного? За яких умов?

Рекомендована література:

1. Ознайомлення з Програмними матеріалами НМК (Навчально-методичного комплексу) за темою та рекомендованою основною та додатковою літературою у Розділі 9 НМК (за самостійним вибором). Силабус.

Семінарське заняття № 3 з теми: Мішені та об'єкти політичного маніпулювання: класифікація мішеней, об'єкти, методи та прийоми політичного маніпулювання, механізми психічного відображення та регулювання. (Завдання виконуються як самостійна робота студента – СРС).

Запитання та завдання для обговорення:

1. Які основні фактори враховують маніпулятори при виборі мішені? На основі аналізу політичної реклами наведіть приклади створення штучних мішеней. Які цілі мали ті, хто їх створював?
2. Чим можна пояснити той факт, що відповідно до досліджень А.-Х. Маслоу, у середньостатистичного громадянина потреба в любові та прихильності задоволена на 50 %, а потреба в само актуалізації – лише на 10 % ? Як, на вашу думку, цю статистику може використати політичний маніпулятор?
3. **Завдання:** Що спільного і відмінного у потребах та інтересах окремої людини, групи, маси ? Чи може стати розбіжність (схожість) у цих сферах основою для політичного маніпулювання ? Відповідь обґрунтуйте.
4. **Завдання:** Наведіть приклади з історії суспільства, які засвідчують, що політики різних часів і народів активно намагались і намагаються маніпулятивно впливати на мотивацію поведінки членів суспільства. Охарактеризуйте на основі конкретних історичних подій, як цей вплив здійснювався на різних етапах формування мотивації (виникнення потреби, пошук шляхів її задоволення, визначення цілей дії тощо).
5. Як може політичний маніпулятор використати у своїх цілях установку психологічного захисту ? Наведіть приклади.
6. Поясніть тезу про те, що психічний стан є своєрідним фоном для вияву факторів, які мотивують та реагують активність людини. Чи може маніпулятор, впливаючи на психічний стан, стимулювати зміну мотивації та установок ?
7. Чи може об'єкт політичного маніпулювання (окрема людина, група, маса) впливати на його суб'єкт ? Якщо може, то в якій формі і з якими наслідками, якщо ні – то чому ?
8. **Завдання:** Який емоційний стан окремої людини, групи, маси є сприятливішим для політичного маніпулювання – апатії чи ейфорії ? Відповідь обґрунтуйте, наведіть приклади з політичної практики.
9. Зробіть порівняльну характеристику використання психологічного тиску та психологічного програмування. Чим зумовлена специфіка застосування кожного з них ? Назвіть і охарактеризуйте спільні ознаки та відмінності.
10. У чому полягає основна відмінність між маніпулятивними прийомами, що впливають на механізми психічного відображення, і тими, що націлені на механізми психічного регулювання ? Які з них, на вашу думку, ефективніші ? Своєю думку обґрунтуйте.
11. Чи можна використовувати маніпулятивний прийом несвідомо ?
12. Назвіть маніпулятивні прийоми, які найчастіше (найрідше) використовують політики. Які фактори та чинники, на вашу думку, визначають їх вибір ?
13. **Завдання:** Проаналізуйте новини будь-якого з каналів телебачення з погляду характеру та інтенсивності використання у процесі інформування маніпулятивних прийомів. Визначте цілі їх застосування.
14. Поясніть тезу про те, що у процесі політичного маніпулювання здійснюється адресний тиск на «больову точку» опонента.
15. **Завдання:** Як між собою пов'язані демагогія і популізм ? Наведіть приклади використання цього маніпулятивного інструментарію в історичній практиці.

Рекомендована література:

1. Ознайомлення з Програмними матеріалами НМК (Навчально-методичного комплексу) за темою та рекомендованою основною та додатковою літературою у Розділі 9 НМК (за самостійним вибором). Силабус.

Семінарське заняття № 4 з теми: Стратегіями політичного маніпулювання: історичний досвід і сучасна стратегічна політика. (Завдання виконуються як самостійна робота студента – СРС).

Запитання та завдання для обговорення:

1. Чи правомірна думка, що за допомогою китайських стратегій можна не лише маніпулювати окремою людиною, групою, масою, а й захищатися від політичного маніпулятивного впливу?
2. **Завдання:** Наведіть приклади маніпулятивного використання китайських стратегій у сучасній політичній практиці.
3. **Розв'язання III-го рівня екзаменаційних тестових завдань (за китайськими стратегіями).**

Рекомендована література:

1. Ознайомлення з Програмними матеріалами НМК (Навчально-методичного комплексу) за темою та рекомендованою основною та додатковою літературою у Розділі 9 НМК (за самостійним вибором). Силабус.

Семінарське заняття № 5 з теми: Технологія реалізації маніпулятивного впливу. (Завдання виконуються як самостійна робота студента – СРС).

Запитання та завдання для обговорення:

1. **Завдання:** Поміркуйте, політична гра – це обов'язковий чи ситуативно випадковий елемент політичного життя. Прокоментуйте тезу про те, що політичний суб'єкт (актор) – одночасно і учасник, і творець політичної гри. Наведіть приклади з політичної історії.
2. Як впливає на процес політичного впливу обрана маніпулятором модель спілкування? Яка модель створює найкращі (найгірші) умови для політичного маніпулювання? Чим це можна пояснити?
3. Чому стереотип є потужним важелем маніпулятивного політичного впливу?
4. **Завдання:** Поміркуйте, чи може маніпулятор при дії на окрему людину, групу, масу одночасно використати ефект зворотного зв'язку та ефект провокування необхідної реакції. Якщо так – змодельуйте ситуацію такого використання, якщо ні – поясніть, чому.
5. Чим обумовлене те, що в історичній пам'яті часто один політичний міф витісняє не правдива інформація, а новий (оновлений) політичний міф? Наведіть приклади. Чи може взагалі людство прожити без політичних міфів?
6. Яку роль відіграють стереотипи і політичні міфи при формуванні політичного іміджу.
7. Чи може людина з непривабливою зовнішністю мати привабливий політичний імідж? Якщо ні – то чому, якщо так – то за яких умов?
8. Чому виникають чутки? Які фактори цьому сприяють (заважають)? Чи може чутка радикально погіршити (покращити) політичну ситуацію? Якщо ні – то чому, якщо так – наведіть приклади з політичної практики.
9. **Завдання:** Поміркуйте, чи може чутка зруйнувати: а) політичний міф; б) політичний стереотип. Чи може вона їх створити? Чи можна ефективно боротися з чутками? Відповідь обґрунтуйте.

Рекомендована література:

1. Ознайомлення з Програмними матеріалами НМК (Навчально-методичного комплексу) за темою та рекомендованою основною та додатковою літературою у Розділі 9 НМК (за самостійним вибором). Силабус.

Семінарське заняття № 6 з теми: Невербальне маніпулювання. Нейролінгвістичне програмування (НЛП) у політичній сфері. (Завдання виконуються як самостійна робота студента – СРС).

Запитання та завдання для обговорення:

1. Чи погоджуєтесь ви з твердженням, що людина отримує через невербальні канали більше інформації, ніж через канал вербальний? Відповідь обґрунтуйте.
2. З'ясуйте, яка різниця між поняттями «знак» та «сигнал» у невербальній комунікації. Чому саме вони є підґрунтям маніпулятивних дій?
3. Як використовують просодію та екстра лінгвістику автори політичної реклами? Наведіть приклади.
4. Яку роль у формуванні політичного іміджу відіграють міміка, жести, погляд?
5. **Завдання:** Передивіться відеоролик новин про зустріч політичних діячів та проаналізуйте його з погляду такесики. Чи використовували вони маніпулювання рукостисканням, дотиками, поплескуванням тощо для створення певного емоційного фону для комунікативного контакту?
6. Як дистанція між партнерами по спілкуванню впливає на характер комунікативного акту?
7. Визначте мету невербальної мімікрії у політичній сфері. Чи може мімікрія бути основою маніпулювання?
8. **Завдання:** Зверніть увагу при перегляді чергового політичного ток-шоу на невербальні ефекти, що є симптомами потенційного обману (ефекти відставання, «мови ніг», «контролюючого погляду», «неконтрольованих плечей» тощо). На вашу думку, це збіг обставин та неконтрольованих реакцій чи політик справді говорив неправду?
9. Чим відрізняється застосування нейролінгвістичного програмування у медичній та політичній сферах?
10. Чи погоджуєтесь ви з енептістським (НЛП) постулатом «карта» - не «територія»? Відповідь обґрунтуйте прикладами з власного досвіду.
11. Розкрийте суть постулату «екологічність» в НЛП? Чому його постійно порушують як у політичній сфері, так і у сфері бізнесу?
12. За яких умов можна кваліфікувати поразку політичного лідера на виборах як: а) катастрофу, фатальний крах, фіаско тощо; б) процес набування досвіду?
13. Поясніть постулат НЛП «найгучкіша людина має найбільший вплив у системі». Чи суперечить ця теза нормам суспільної моралі?
14. За яких умов візуал може зрозуміти аудіала? Чи можна процес налагодження такого контакту назвати маніпулюванням? Відповідь обґрунтуйте.
15. Розкрийте суть «сенсорної гостроти» в НЛП. Які існують способи її посилення?
16. У чому полягає фаза підлаштування? Які складові цього процесу?
17. Охарактеризуйте особливості етапу приєднання до: а) окремої людини; б) групи; в) значної маси людей. Якою мірою етап приєднання впливає на етап ведення?
18. **Завдання:** Який з прийомів НЛП найефективніше впливає на: а) окрему людину; б) групу; в) значну масу людей? Відповідь обґрунтуйте.

Рекомендована література:

1. Ознайомлення з Програмними матеріалами НМК (Навчально-методичного комплексу) за темою та рекомендованою основною та додатковою літературою у Розділі 9 НМК (за самостійним вибором). Силабус.

Семінарське заняття № 7 з теми: Політичний нейромаркетинг і виборчі технології як форма політичного маніпулювання. (Завдання виконуються як самостійна робота студента – СРС).

Запитання та завдання для обговорення:

1. На яких базових засадах ґрунтується нейромаркетинг? Вкажіть особливості його застосування у політичній сфері.
2. Яку роль відіграє фактор мотивації у структурі нейромаркетингу?
3. Чим відрізняється в аспекті нейронної активності сприйняття подразників чоловіками та жінками? Як це використовують політичні маніпулятори?
4. **Завдання:** Охарактеризуйте з точки зору використання інструментарію та технологій нейромаркетингу одне з телевізійних політичних ток-шоу.
5. Яку роль у бізнесі та політиці відіграє процес інсценування? Вкажіть його характерні ознаки та особливості.
6. Як ви оцінюєте вислів керівника однієї з провідних американських кампаній, що активно впроваджують у політичний процес нейромаркетинг, Девіда Ремера: «Політичний маркетинг – це майже стовідсотковий аналог маркетингу комерційного. На шампунь я дивлюся тими ж очима, що і на наступного керівника моєї країни». Це переконання в силі технологій чи зневіра у силі голосу та позиції виборців?
7. Чи можна захиститися від нейромаркетингових технологій? Як можна їм протистояти на суспільному рівні? Чи може суспільство після їх виникнення та застосування стверджувати, що на виборах здійснюється справді справедливий і правильний вибір?
8. У чому полягають суть, зміст, характерні ознаки та особливості виборчих технологій? Якою мірою виборчі технології впливають на процес волевиявлення виборців?
9. **Завдання:** Чи можна в межах технології формування іміджу поєднувати прийоми, наприклад, прийом створення віртуального конкурента та прийом провокацій проти власної персони? Якщо ні, то чому? Якщо так, то в чому може виявити себе маніпуляція? Змодельуйте ситуацію, або наведіть приклади з політичної практики.
10. Охарактеризуйте характерні риси та особливості політичного діяча, здатного виконати роль «технічного кандидата» на виборах. У чому полягають маніпулятивні функції цього політичного актора?
11. Чим відрізняється відкрите «зливання» компромату від прихованого? Які фактори впливають на процес обрання способу оприлюднення негативної інформації?
12. У чому суть прийому «викрасти грім»? Які особливості його використання?
13. Які з прийомів арсеналу технологій довільного трактування та фальсифікації результатів виборів у політичній практиці маніпулятори застосовують найчастіше? Чим це можна пояснити?

Рекомендована література:

1. Ознайомлення з Програмними матеріалами НМК (Навчально-методичного комплексу) за темою та рекомендованою основною та додатковою літературою у Розділі 9 НМК (за самостійним вибором). Силабус.

Семінарське заняття № 8 з теми: Особливості механізмів психічного відображення як основа захисту від політичного маніпулювання. Форми захисту від маніпулювання: несвідомий, свідомий, пасивний та активний захист. Комплексні моделі захисту («відхід», «вигнання», «блокування», «управління», «маскування», «ігнорування»): форми моделей, зміст, особливості. (Завдання виконуються як самостійна робота студента – СРС).

Запитання та завдання для обговорення:

1. Якою мірою ефекти, пов'язані з механізмами психічного відображення, впливають на процес формування захисту від політичного маніпулювання ?
2. Чим відрізняється свідомий психологічний захист від несвідомого ?
3. Вкажіть особливості групових захисних механізмів. У яких діях, процесах, явищах вони виявляються ?
4. **Завдання:** У чому полягають переваги та недоліки моделі «З'ясування істини», запропонованої юристом П. Пороховщиковим (псевдонім П. Сергеїч) ? Як модель можна застосувати при формуванні захисту від політичної маніпуляції ?
5. За яких умов доцільно використати: а) пасивний психологічний захист; б) активний психологічний захист ?
6. Охарактеризуйте позитивні та негативні наслідки застосування контр маніпуляції.
7. **Завдання:** Наскільки ефективними, на вашу думку, є комплексні моделі «Захисту», запропоновані психологом Г. Грачовим ?

Рекомендована література:

1. Ознайомлення з Програмними матеріалами НМК (Навчально-методичного комплексу) за темою та рекомендованою основною та додатковою літературою у Розділі 9 НМК (за самостійним вибором). Силабус.

4.3. Плани контактних занять для студентів заочної форми навчання

Контактне заняття 1.

План контактного заняття: **Вступ. Маніпулювання як специфічна форма політичного впливу. Соціально-психологічні ефекти у політичному маніпулюванні. (Завдання виконуються як самостійна робота студента – СРС).**

I. Вступна міні-лекція.

II. Міні-практичне заняття з орієнтовним переліком питань:

Запитання та завдання для обговорення:

1. Поясніть існування значної кількості трактувань понять «політичне маніпулювання».
2. У чому полягають суть і зміст категорії «політичне маніпулювання» ?
3. Які функції виконує політичне маніпулювання як інструмент політичного впливу ? Які з цих функцій домінують ?
4. Вкажіть, які із соціально-психологічних ефектів найчастіше використовують політичні маніпулятори.
5. Чим відрізняються моделі маніпулятивного впливу на окрему людину, групу, масу ?
6. **Завдання:** Як ви вважаєте, американський психолог, всесвітньо відомий маркетолог Роберт Чалдіні (почесний професор Університету штата Аризона), дав

вичерпний перелік принципів психологічного (маніпулятивного) впливу ?
Обґрунтуйте свою відповідь.

7. Чи існує зв'язок між принципами політичного маніпулювання ? Чи можливе застосування на практиці політичного маніпулювання комплексу цих принципів ?

Рекомендована література:

1. Ознайомлення з Програмними матеріалами НМК (Навчально-методичного комплексу) за темою та рекомендованою основною та додатковою літературою у Розділі 9 НМК (за самостійним вибором). Силабус.

Контактне заняття 2.

План контактного заняття: **Типологія політичних маніпуляторів: основні типи, характерні риси та особливості політичних маніпуляторів. Соціоніка як основа типології політичних маніпуляторів. (Завдання виконуються як самостійна робота студента – СРС).**

I. Вступна міні-лекція.

II. Міні-практичне заняття з орієнтовним переліком питань:

Запитання та завдання для обговорення:

1. **Завдання:** Як ви розумієте у контексті політичного маніпулювання фразу Шарля де Голля «Щоб стати господарем, політик зображає слугу» ? Який з типів маніпуляторів побутового рівня найкраще відповідає ролі «слуги» ? Чому ?
2. **Завдання:** Визначіть, до яких соціотипів належать відомі політики. Свій висновок підтвердіть конкретними фактами їх публічних дій та поведінки.
3. Назвіть характерні ознаки та особливості поведінки таких типів маніпуляторів, як Диктатор та Слабак. Який з них володіє порівняно більшим маніпулятивним потенціалом ? Чому ?
4. Як впливає на характер та поведінку людини спосіб отримання нею інформації ?
5. Чий маніпулятивний вплив потенційно сильніший – екстравертів чи інтровертів ? Відповідь обґрунтуйте.
6. Дайте порівняльну характеристику інтуїтивно-логічного інтроверта (INTR, Бальзака, Критика) та етико-сенсорного екстраверта (ESFJ, Гюго, Комунікатора). Оцініть їх маніпулятивні потенціали.
7. Охарактеризуйте групи маніпуляторів-гравців та групи законників (бюрократів). Чи може потенційно слабкий маніпулятор виграти у сильного ? За яких умов ?

Рекомендована література:

1. Ознайомлення з Програмними матеріалами НМК (Навчально-методичного комплексу) за темою та рекомендованою основною та додатковою літературою у Розділі 9 НМК (за самостійним вибором); Силабус.

Контактне заняття 3.

План контактного заняття: **Мішені та об'єкти політичного маніпулювання: класифікація мішеней, об'єкти, методи та прийоми політичного маніпулювання, механізми психічного відображення та регулювання. (Завдання виконуються як самостійна робота студента – СРС).**

I. Вступна міні-лекція.

II. Міні-практичне заняття з орієнтовним переліком питань (за вибором):

Запитання та завдання для обговорення:

1. Які основні фактори враховують маніпулятори при виборі мішені ? На основі аналізу політичної реклами наведіть приклади створення штучних мішеней. Які цілі мали ті, хто їх створював ?
2. Чим можна пояснити той факт, що відповідно до досліджень А.-Х. Маслоу, у середньостатистичного громадянина потреба в любові та прихильності задоволена на 50 %, а потреба в само актуалізації – лише на 10 % ? Як, на вашу думку, цю статистику може використати політичний маніпулятор ?
3. **Завдання:** Що спільного і відмінного у потребах та інтересах окремої людини, групи, маси ? Чи може стати розбіжність (схожість) у цих сферах основою для політичного маніпулювання ? Відповідь обґрунтуйте.
4. **Завдання:** Наведіть приклади з історії суспільства, які засвідчують, що політики різних часів і народів активно намагались і намагаються маніпулятивно впливати на мотивацію поведінки членів суспільства. Охарактеризуйте на основі конкретних історичних подій, як цей вплив здійснювався на різних етапах формування мотивації (виникнення потреби, пошук шляхів її задоволення, визначення цілей дії тощо).
5. Як може політичний маніпулятор використати у своїх цілях установку психологічного захисту ? Наведіть приклади.
6. Поясніть тезу про те, що психічний стан є своєрідним фоном для вияву факторів, які мотивують та реагують активність людини. Чи може маніпулятор, впливаючи на психічний стан, стимулювати зміну мотивації та установок ?
7. Чи може об'єкт політичного маніпулювання (окрема людина, група, маса) впливати на його суб'єкт ? Якщо може, то в якій формі і з якими наслідками, якщо ні – то чому ?
8. **Завдання:** Який емоційний стан окремої людини, групи, маси є сприятливішим для політичного маніпулювання – апатії чи ейфорії ? Відповідь обґрунтуйте, наведіть приклади з політичної практики.
9. Зробіть порівняльну характеристику використання психологічного тиску та психологічного програмування. Чим зумовлена специфіка застосування кожного з них ? Назвіть і охарактеризуйте спільні ознаки та відмінності.
10. У чому полягає основна відмінність між маніпулятивними прийомами, що впливають на механізми психічного відображення, і тими, що націлені на механізми психічного регулювання ? Які з них, на вашу думку, ефективніші ? Своєю думку обґрунтуйте.
11. Чи можна використовувати маніпулятивний прийом несвідомо ?
12. Назвіть маніпулятивні прийоми, які найчастіше (найрідше) використовують політики. Які фактори та чинники, на вашу думку, визначають їх вибір ?
13. **Завдання:** Проаналізуйте новини будь-якого з каналів телебачення з погляду характеру та інтенсивності використання у процесі інформування маніпулятивних прийомів. Визначте цілі їх застосування.
14. Поясніть тезу про те, що у процесі політичного маніпулювання здійснюється адресний тиск на «больову точку» опонента.
15. **Завдання:** Як між собою пов'язані демагогія і популізм ? Наведіть приклади використання цього маніпулятивного інструментарію в історичній практиці.

Рекомендована література:

1. Ознайомлення з Програмними матеріалами НМК (Навчально-методичного комплексу) за темою та рекомендованою основною та додатковою літературою у Розділі 9 НМК (за самостійним вибором). Силабус.

Контактне заняття 4.

План контактнього заняття: Стратегіями політичного маніпулювання: історичний досвід і сучасна стратегічна політика. (Завдання виконуються як самостійна робота студента – СРС).

I. Вступна міні-лекція.

II. Міні-практичне заняття з орієнтовним переліком питань:

Запитання та завдання для обговорення:

1. Чи правомірна думка, що за допомогою китайських стратегій можна не лише маніпулювати окремою людиною, групою, масою, а й захищатися від політичного маніпулятивного впливу?
2. **Завдання:** Наведіть приклади маніпулятивного використання китайських стратегій у сучасній політичній практиці.
3. **Розв'язання III-го рівня** екзаменаційних тестових завдань (за китайськими стратегіями).

Рекомендована література:

1. Ознайомлення з Програмними матеріалами НМК (Навчально-методичного комплексу) за темою та рекомендованою основною та додатковою літературою у Розділі 9 НМК (за самостійним вибором). Силабус.

Контактне заняття 5.

План контактнього заняття: Технологія реалізації маніпулятивного впливу. Невербальне маніпулювання. Нейролінгвістичне програмування (НЛП) у політичній сфері. Політичний нейромаркетинг і виборчі технології як форма політичного маніпулювання. Особливості механізмів психічного відображення як основа захисту від політичного маніпулювання. Форми захисту від маніпулювання. Комплексні моделі захисту. (Завдання виконуються як самостійна робота студента – СРС).

I. Оглядова лекція-консультація

II. Міні-практичне заняття з орієнтовним переліком завдань і питань для самостійного опрацювання:

Запитання та завдання для обговорення:

1. **Завдання:** Поміркуйте, політична гра – це обов'язковий чи ситуативно випадковий елемент політичного життя. Прокоментуйте тезу про те, що політичний суб'єкт (актор) – одночасно і учасник, і творець політичної гри. Наведіть приклади з політичної історії.
2. **Завдання:** Поміркуйте, чи може маніпулятор при дії на окрему людину, групу, масу одночасно використати ефект зворотного зв'язку та ефект провокування необхідної реакції. Якщо так – змодельуйте ситуацію такого використання, якщо ні – поясніть, чому.
3. **Завдання:** Поміркуйте, чи може чутка зруйнувати: а) політичний міф; б) політичний стереотип. Чи може вона їх створити? Чи можна ефективно боротися з чутками? Відповідь обґрунтуйте.
4. **Завдання:** Передивіться відеоролик новин про зустріч політичних діячів та проаналізуйте його з погляду такесики. Чи використовували вони маніпулювання рукописанням, дотиками, поплескуванням тощо для створення певного емоційного фону для комунікативного контакту?

5. **Завдання:** Зверніть увагу при перегляді чергового політичного ток-шоу на невербальні ефекти, що є симптомами потенційного обману (ефекти
6. **Завдання:** Який з прийомів НЛП найефективніше впливає на: а) окрему людину; б) групу; в) значну масу людей? Відповідь обґрунтуйте.
7. **Завдання:** Охарактеризуйте з точки зору використання інструментарію та технологій нейромаркетингу одне з телевізійних політичних ток-шоу.
8. **Завдання:** Чи можна в межах технології формування іміджу поєднувати прийоми, наприклад, прийом створення віртуального конкурента та прийом провокацій проти власної персони? Якщо ні, то чому? Якщо так, то в чому може виявити себе маніпуляція? Змодельуйте ситуацію, або наведіть приклади з політичної практики.
9. **Завдання:** У чому полягають переваги та недоліки моделі «З'ясування істини», запропонованої юристом П. Пороховщиковим (псевдонім П. Сергеїч)? Як модель можна застосувати при формуванні захисту від політичної маніпуляції?
10. **Завдання:** Наскільки ефективними, на вашу думку, є комплексні моделі «Захисту», запропоновані психологом Г. Грачовим?

Рекомендована література:

1. Ознайомлення з Програмними матеріалами НМК (Навчально-методичного комплексу) за темою та рекомендованою основною та додатковою літературою у Розділі 9 НМК (за самостійним вибором). Силабус.

4.4. Плани навчальної роботи студентів денної (виконується протягом навчального семестру) і заочної форм навчання в міжсесійний період

Здобувачі вищої освіти денної (протягом навчального семестру) і заочної форми навчання у міжсесійний період виконують **тестові завдання (I-III рівні), завдання за темами семінарських занять; за бажанням беруть участь у проведенні студентських, професорсько-викладацьких науково-практичних конференцій, семінарів** (готують наукові доповіді, статті); **готуються до участі у внутрішньовузівських (I-II тури, грудень, січень) турах Олімпіади з Політичного маніпулювання, Історії української державності, Політології для неісторичних спеціальностей, III Всеукраїнському турі з дисциплін гуманітарного циклу серед здобувачів вищої освіти ВНЗ неісторичних спеціальностей** (березень місяць за Наказом МОН України).

Під час виконання практичного завдання здобувач вищої освіти повинен ознайомитися з науковою літературою, проявити творчі здібності, вміння логічно розкрити та письмово викласти наукові поняття та категорії.

Студенти зобов'язані захистити завдання під час сесії або в День заочника в ході співбесіди з викладачем.

5. Самостійна робота студентів

Організація самостійної роботи студентів у Державному університеті економіки і технологій регулюється Положенням «Про організацію самостійної та індивідуально-консультативної роботи студентів і викладачів».

Мета самостійної роботи студентів навчання полягає у поглибленні теоретичних і практичних знань, отриманих в процесі вивчення дисципліни, самостійного опрацювання нормативно-правових актів, навчальної та спеціальної літератури, узагальнення зібраної інформації та обґрунтування зроблених висновків і пропозицій, описання одержаних результатів.

Самостійна робота студента — форма організації освітнього процесу, за якої заплановані завдання виконуються студентом під методичним керівництвом викладача, але без його безпосередньої участі.

Самостійна робота студентів над дисципліною може включати:

- опрацювання теоретичних основ прослуханого лекційного матеріалу;
- вивчення тем для самостійного опрацювання;
- виконання домашніх завдань;
- виконання завдань дослідницького характеру, в т. ч. дослідницьких проектів та інших робіт з використанням інноваційних праць кафедр;
- підготовку до семінарських, контактних занять;
- виконання індивідуальних завдань тощо.

Самостійною роботою здобувача вищої освіти є спланована пізнавальна організаційно та методично направлена діяльність, що здійснюється без безпосередньої допомоги викладача, та яка спрямована на досягнення конкретного результату – засвоєння навчального матеріалу самостійно, у час, вільний від обов'язкових навчальних занять. Самостійна робота спрямована на вироблення у здобувачів вищої освіти навичок роботи з науковою літературою та іншими джерелами, формування таких рис майбутнього фахівця, як самостійність, активність, ініціативність та інші.

Навчальний час, що відводиться для самостійної роботи здобувача вищої освіти, регламентується навчальним планом. Самостійна робота студентів проводиться в бібліотеці, методичному кабінеті, комп'ютерному класі або в домашніх умовах.

Видами самостійної роботи студентів є: репродуктивна, творча, комбінована роботи. Самостійна робота **репродуктивного типу** являє собою процес ознайомлення з навчальним матеріалом за питаннями (темами), що винесені на самостійне вивчення, повторення матеріалу, який вивчався на аудиторних (лекційних, семінарських, контактних) заняттях, опрацювання літератури з метою вивчення їх змісту, виконання самостійних робіт по вивченому матеріалу в аудиторії.

Самостійна робота **творчого характеру** включає виконання індивідуальних завдань, які мають науковий або практичний характер і передбачають роботу з додатковими джерелами, пошук матеріалів за заданими темами, їх аналіз, творче опрацювання з професійної точки зору, аналіз та оцінку актуальної та методологічно нової літератури, підготовку есе, виступів на науково-практичних конференціях тощо.

Самостійна робота як вид навчальної діяльності поділяється на кілька рівнів: доаудиторна, аудиторна та післяаудиторна.

Самостійна робота студентів включає: опрацювання прослуханого лекційного матеріалу; вивчення окремих тем та питань, що винесені на самостійне опрацювання; підготовку конспектів навчальних текстів; підготовку до семінарських, контактних занять; вирішення практичних завдань (у т. ч. їхнє письмове оформлення); виконання індивідуальних завдань; роботу з додатковими джерелами для поглибленого вивчення матеріалу; систематизацію навчального матеріалу перед іспитом (екзаменом), заліком тощо.

Зміст самостійної роботи студентів та її обсяг визначається викладачем, який організує та контролює самостійну роботу студентів з дисципліни. Контроль за самостійною роботою студентів здійснюється на семінарських, контактних заняттях, у процесі індивідуально-консультативної роботи та при підсумковому контролі знань.

Самостійна робота студентів забезпечується системою навчально-методичних засобів: підручниками, навчально-методичними посібниками, конспектами студентів, інформаційними базами даних тощо.

У процесі опрацювання навчальної програми студенти використовують додаткову літературу навчального та наукового характеру, яка рекомендована до ознайомлення і наведена в даній робочій програмі.

6.Індивідуально-консультативна робота

Індивідуально-консультативна робота (ІКР) — це форма організації навчальної роботи викладача зі студентами, яка здійснюється через створення належних умов для виявлення і розвитку індивідуальних особливостей студента на основі особистісно-діяльнісного підходу. Індивідуально-консультативна робота проводиться для посилення мотивації студентів до пізнавальної діяльності і спрямування її в необхідному руслі. Основним завданням індивідуально-консультативної роботи викладача зі студентами є розвиток активної пізнавальної діяльності кожного студента з максимальною індивідуалізацією та урахуванням його психофізичних особливостей і академічної успішності, що сприятиме становленню особистості майбутнього фахівця. Провідним напрямком в індивідуалізації освіти є диференціація допомоги в навчанні, яка полягає не в спрощенні завдань для менш підготовлених студентів, а в обсягах і характері допомоги викладача. Тобто, для менш підготовлених студентів необхідні детальніші роз'яснення та рекомендації щодо виконання завдань, ретельніший контроль їхньої роботи. Для більш підготовлених студентів, викладач повинен створити умови для поглиблення їхніх знань та розвитку творчих здібностей. Графік проведення індивідуально-консультативної роботи з дисципліни «Історія українського суспільства» складається викладачем та затверджується на засіданні кафедри соціально-гуманітарних наук.

Індивідуальні завдання є однією з форм самостійної роботи студентів, яка передбачає створення умов для як найповнішої реалізації творчих можливостей студентів і має на меті поглиблення, узагальнення та закріплення знань, які студенти одержують у процесі навчання, а також застосування цих знань на практиці.

До індивідуально-самостійної роботи студента належить: підготовка до участі у студентських, науково-практичних професорсько-викладацьких конференціях і семінарах (підготовка завдань за темами семінарських занять, наукових виступів, статей, тез), участь у щорічних Всеукраїнських студентських Олімпіадах з гуманітарних дисциплін (Політичне маніпулювання, Історія української державності, Політологія) для неісторичних спеціальностей. Індивідуально-самостійні завдання виконуються студентами самостійно під керівництвом викладача. Як правило, індивідуально-самостійні завдання виконуються окремо кожним студентом. У тих випадках, коли завдання мають комплексний характер, до їх виконання можуть залучатися кілька студентів.

Індивідуально-самостійне завдання з навчальної дисципліни «Політичне маніпулювання» складається з чотирьох частин для тих студентів, для яких формою контролю та оцінювання знань є семестровий ЗАЛК:

ЧАСТИНА 1 (оцінюється в **20** балів, денне, заочне навчання). Підготовка **150-ти** тестових завдань за трьома рівнями складності (по **50-т** завдань кожного рівня, максимальна кількість балів кожного рівня оцінюється відповідно **6, 7, 7** балами).

Здобувачі вищої освіти денної та заочної форм навчання самостійно виконують протягом навчального семестру тестові завдання 3-х рівнів з дисципліни «Політичне маніпулювання»: I. Завдання з вибором однієї правильної відповіді. II. Завдання на встановлення відповідності наукових понять та їх змісту, завдання на розпізнання логічних і психологічних прийомів політичного маніпулювання, націлених на механізми психічного відображення та психічного регулювання. III. Завдання на розпізнання політичних стратагем. Контроль та оцінювання самостійної роботи студентів здійснюється на семінарських заняттях, у процесі індивідуально-консультативної роботи та при підсумковому контролі знань.

I-й рівень: Завдання з вибором однієї правильної відповіді:

1. % % % % % % % % % % % %

Політичний вплив – це один із ключових факторів у процесі:

Захоплення, використання та втримання влади

Психологічної дії, під час якої використовується майстерність маніпулятора

Майстерного спонукання іншої особи до досягнення нав'язаної маніпулятором мети

Системи психологічної дії, орієнтованої на впровадження ілюзорних уявлень

Загальнолюдського досвіду творення, збереження і реалізації тіньової влади, цілеспрямована гра на людських забобонах і упередженнях

2. % % % % % % % % % % % %

Суть маніпулювання як специфічної форми політичного впливу полягає:

У розумінні природи соціально-психологічного відображення як явища соціального за змістом і психічного за формою та способом регуляції

У вивченні соціально-психологічних проявів особистості у міжособистісних відносинах

У штучному створенні додаткових психологічних важелів ефективної дії у процесі боротьби за владу

У виборі способу наукового спостереження

У складанні плану і програми дослідження

3. % % % % % % % % % % % %

Політичні маніпулятори активно та ефективно використовують соціально-психологічні ефекти, які пов'язані:

Спрямованістю спостереження на істотні явища

З об'єктивною і точною реєстрацією фактів соціально-психологічної реальності

Веденням журналу спостережень і реєстрації подій, протоколів тощо

З будь-яким соціально-психологічним дослідження

З реакцією людини на присутність інших людей, і виникають у групах, масі, натовпі

З наявністю гарантії анонімності

4. % % % % % % % % % % % %

Назвіть соціально-психологічні ефекти, які виникають в організованих групах:

Ефект ослаблення самоусвідомлення; ефект впливу меншості; ефект пульсара

Ефект деіндивідуалізації (анонімність); ефект зараження («соціальної інфекції»)

Ефект навіювання; ефект екзальтації; ефект нетерпимості

Ефект моральності; ефект обожнювання лідера; ефект кількості

Ефект «масового кристала»; ефект консерватизму; ефект синдрому паніки

5. % % % % % % % % % % % % % %

Назвіть особливості моделі «людина-особистість»:

Можливість емоційного зараження; тісний фізичний контакт

Велике скупчення людей; збудження; страх

Постійне вгамування інстинктів; емоційна підтримка; фанатизм

Розкол раціонального та ірраціонального в особі; втрата віри в себе

Чітка адресність маніпулятивної дії; відсутність посередника у процесі маніпулятивної дії

6. % % % % % % % % % % % % % %

Назвіть соціально-психологічні ефекти, які виникають у масі (натовпі):

Ефект автоматизму; ефект дзеркала; ефект прямого фізичного контакту

Ефект «присутності інших»; ефект гомогенності; ефект домінування групового мислення

Ефект соціальної ідентифікації; ефект групової поляризації; ефект «узгодженості у незгоді»

Ефект соціальної лінії або колективної безвідповідальності; ефект наслідування

Ефект «маятника»; ефект конформізму; ефект «хвилі»; ефект свідка

7. % % % % % % % % % % % % % %

Назвіть особливості моделі «група-колектив»:

Розмита адресність маніпулятивної дії; фіксованість, незмінність ролей комунікатора та реципієнта

Сегментування адресності маніпулятивної дії; зростання ролі організованого маніпулювання у процесі комунікації

Зростання масштабів емоційного зараження; зростання рівня анонімності аудиторії

Зростання емоційності, безвідповідальності, втрата особистої відповідальності

Існування прямого зворотного зв'язку; врахування особливостей темпераменту людини

8. % % % % % % % % % % % % % %

Назвіть особливості моделі «маса-суспільство»:

Відносна легкість залучення та переключення уваги

Наявність соціальної індивідуально-особистісної орієнтації спілкування

Формування інформаційного потоку на основі принципів актуальності, оперативності, універсальності

Відсутність періодичності інформації й відносно «вільне» ставлення до прийнятих норм спілкування

Використання широкої палітри маніпулятивних прийомів

9. % % % % % % % % % % % %

Назвіть ключовий чинник, який стимулює послідовність поведінки людини:

Зобов'язання

Чесність

Брехня

Амбіції

Принципи

10. % % % % % % % % % % % %

Назвіть принцип, який є однією із ключових фундаментальних основ людського спілкування:

Принцип справедливості

Принцип рівності

Принцип рівноваги

Принцип взаємного обміну

Принцип довіри

11. % % % % % % % % % % % %

Принцип соціального доказу передбачає використання політичним маніпулятором:

Компліментів, обіцянок, підкупу виборців

Опитування, рейтингів, ЗМІ

Надання різних послуг; тактики завищених вимог; прийняття зобов'язань

Стандартного мислення, дії за шаблоном, стереотипного мислення

Критичного аналізу й осмислення інформації

12. % % % % % % % % % % % %

Назвіть форми реалізації принципу прихильності:

Уникання конфліктів, звертання уваги на дії інших

Висунення вимог, які опонент обов'язково відхилить

Тактика маніпулятора за формулою «Завищені вимоги – відмова – поступка – згода»

Тактика маніпулятора за формулою «Я роблю так, як усі»

Фізична привабливість, подібність до об'єкта маніпулювання, мімікрія

13. % % % % % % % % % % % %

До сукупності символів авторитетності належать:

Одяг, манера поведінки, атрибути, титули

Статки, дороге авто, зріст, зовнішність

Фізична привабливість, здатність людини все тримати під контролем та перепроверити

Якості дбайливості, любові, уважності

Агресивність, недоброчливість, жорстокість

14. % % % % % % % % % % % %

Назвіть характерні риси психологічного типу особистості, яка віднесена до екстравертів:

Джерело отримання інформації – внутрішній світ; прагне до контакту з вузьким колом осіб; більше схильний пристосовуватися до людей, ніж пристосовувати їх до себе; чудовий слухач, а не палкий промовець.

Джерело отримання інформації – послідовне вивчення і збір конкретних фактів; любить порядок у всьому; чітко орієнтований на реальні результати; властиве переважання тілесності над духовними потребами.

Джерело отримання інформації – спонтанне, довільне, приблизне, образне сприйняття всього, що оточує та формування на цій основі загальних схем і теорій; зорієнтований у майбутнє, у світ можливостей та перспектив.

Джерело отримання енергії та сили – зовнішній світ; прагне до нових вражень; здатність до сприйняття та опрацювання значних обсягів нової інформації; вміло пристосовує людей під себе; легко вступає у комунікативні контакти.

Джерело отримання інформації – об'єктивний, неупереджений аналіз всього, що оточує; ігнорування психологічного чинника, цілковита самостійність суджень та оцінок; надає перевагу роботі з технікою, а не з людьми.

15. % % % % % % % % % % % %

Назвіть переваги та недоліки соціотипу «Інтуїтивно-логічний екстраверт»:

Людина енциклопедичних знань; здатна стратегічно мислити; поєднує допитливість і обережність, вмє прораховувати ризики майбутніх дій; комунікабельна, схильна до критичного аналізу, ввічлива, добросовісна педантична, працездатна людина; притаманні скептицизм та песимізм; схильна не стільки до дії, як до споглядальності та філософічності; в поглядах та поведінці – консерватор; здатний діяти лише за шаблоном; завжди очікує ініціативи від інших; не здатний емоційно співпереживати; у побуті – безпорадний; недовірливий до сприйняття всього нового та бере все нове під сумнів.

Має блискавичну реакцію на будь-який зовнішній виклик; здатний до максимально адекватного, реалістичного оцінювання ситуації та побудови стратегічних планів, логічного аналізу; діє цілеспрямовано, виявляє волю та рішучість; людина активна, ініціативна, енергійна, з високим рівнем працездатності; талановитий комунікатор; бурхлива енергія спричинює його агресивну поведінку, стимулює надмірну запальність, високий рівень конфліктності; звик керувати всіма, але не визнає наказового тону стосовно себе.

Доброчлива та життєлюбна людина з нестандартним мисленням; винахідлива, здатна відмовитися від шаблонів та стереотипів; чуйна, відкрита людина, здібний дипломат, стратег і комунікатор; смілива, рішуча, відповідальна і працездатна; імпульсивна, потребує постійного «емоційного допінгу», адже за звичайних умов його енергія швидко згасає; схильний до нав'язування своїх поглядів іншим; безкомпромісний у захисті своїх переконань; недисциплінований, схильний до авантюризму; нездатний ефективно керувати іншими людьми і розподіляти обов'язки.

Яскраво-виразний оптиміст; завжди підтримує все нове і оригінальне; дипломатичний, скромний, доброзичливий, терпимий до людських недоліків; має репутацію знавця і поцінувала мистецтва; невпевнений, пасивний, дотримується позиції вичікування; ховається від рутини та життєвих проблем; нездатний тривалий час виконувати роботу; непередбачуваний, залежний від настрою; схильний до мрійливості та фантазій.

Ерудована, допитлива людина; все структурує та класифікує, яскравий логік та інтуїт, вмє бачити стратегічну перспективу у справах; демократичний і товариський; надмірно емоційний, нестриманий, нетерплячий, вразливий, наївний і довірливий; нездатний до виконання рутинної роботи; ніколи не дотримується суворої дисципліни.

16. % % % % % % % % % % % %

Назвіть переваги та недоліки соціотипу «Інтуїтивно-етичний екстраверт»::

Людина енциклопедичних знань; здатна стратегічно мислити; поєднує допитливість і обережність, вмє прораховувати ризики майбутніх дій; комунікабельна, схильна до критичного аналізу, ввічлива, добросовісна педантична, працездатна людина; притаманні скептицизм та песимізм; схильна не стільки до дії, як до споглядальності та філософічності; в поглядах та поведінці – консерватор; здатний діяти лише за шаблоном; завжди очікує ініціативи від інших; не здатний емоційно співпереживати; у побуті – безпорадний; недовірливий до сприйняття всього нового та бере все нове під сумнів.

Має блискавичну реакцію на будь-який зовнішній виклик; здатний до максимально адекватного, реалістичного оцінювання ситуації та побудови стратегічних планів, логічного аналізу; діє цілеспрямовано, виявляє волю та рішучість; людина активна, ініціативна, енергійна, з високим рівнем працездатності; талановитий комунікатор;

бурхлива енергія спричинює його агресивну поведінку, стимулює надмірну запальність, високий рівень конфліктності; звик керувати всіма, але не визнає наказового тону стосовно себе.

Доброзичлива та життєлюбна людина з нестандартним мисленням; винахідлива, здатна відмовитися від шаблонів та стереотипів; чуйна, відкрита людина, здібний дипломат, стратег і комунікатор; смілива, рішуча, відповідальна і працездатна; імпульсивна, потребує постійного «емоційного допінгу», адже за звичайних умов його енергія швидко згасає; схильний до нав'язування своїх поглядів іншим; безкомпромісний у захисті своїх переконань; недисциплінований, схильний до авантюризму; нездатний ефективно керувати іншими людьми і розподіляти обов'язки.

Яскраво-виразний оптиміст; завжди підтримує все нове і оригінальне; дипломатичний, скромний, доброзичливий, терпимий до людських недоліків; має репутацію знавця і поцінувала мистецтва; невпевнений, пасивний, дотримується позиції вичікування; ховається від рутини та життєвих проблем; нездатний тривалий час виконувати роботу; непередбачуваний, залежний від настрою; схильний до мрійливості та фантазій.

Ерудована, допитлива людина; все структурує та класифікує, яскравий логік та інтуїт, вміє бачити стратегічну перспективу у справах; демократичний і товариський; надмірно емоційний, нестриманий, нетерплячий, вразливий, наївний і довірливий; нездатний до виконання рутинної роботи; ніколи не дотримується суворої дисципліни.

17. % % % % % % % % % % % % % % % %

Назвіть переваги та недоліки соціотипу «Інтуїтивно-логічний інтроверт»:

Людина енциклопедичних знань; здатна стратегічно мислити; поєднує допитливість і обережність, вміє прораховувати ризики майбутніх дій; комунікабельна, схильна до критичного аналізу, ввічлива, добросовісна педантична, працездатна людина; притаманні скептицизм та песимізм; схильна не стільки до дії, як до споглядальності та філософічності; в поглядах та поведінці – консерватор; здатний діяти лише за шаблоном; завжди очікує ініціативи від інших; не здатний емоційно співпереживати; у побуті – безпорадний; недовірливий до сприйняття всього нового та бере все нове під сумнів.

Має блискавичну реакцію на будь-який зовнішній виклик; здатний до максимально адекватного, реалістичного оцінювання ситуації та побудови стратегічних планів, логічного аналізу; діє цілеспрямовано, виявляє волю та рішучість; людина активна, ініціативна, енергійна, з високим рівнем працездатності; талановитий комунікатор; бурхлива енергія спричинює його агресивну поведінку, стимулює надмірну запальність, високий рівень конфліктності; звик керувати всіма, але не визнає наказового тону стосовно себе.

Доброзичлива та життєлюбна людина з нестандартним мисленням; винахідлива, здатна відмовитися від шаблонів та стереотипів; чуйна, відкрита людина, здібний дипломат, стратег і комунікатор; смілива, рішуча, відповідальна і працездатна; імпульсивна, потребує постійного «емоційного допінгу», адже за звичайних умов його енергія швидко згасає; схильний до нав'язування своїх поглядів іншим; безкомпромісний у захисті своїх переконань; недисциплінований, схильний до авантюризму; нездатний ефективно керувати іншими людьми і розподіляти обов'язки.

Яскраво-виразний оптиміст; завжди підтримує все нове і оригінальне; дипломатичний, скромний, доброзичливий, терпимий до людських недоліків; має репутацію знавця і

поцінювала мистецтва; невпевнений, пасивний, дотримується позиції вичікування; ховається від рутини та життєвих проблем; нездатний тривалий час виконувати роботу; непередбачуваний, залежний від настрою; схильний до мрійливості та фантазій.

Ерудована, допитлива людина; все структурує та класифікує, яскравий логік та інтуїт, вмie бачити стратегічну перспективу у справах; демократичний і товариський; надмірно емоційний, нестриманий, нетерплячий, вразливий, наївний і довірливий; нездатний до виконання рутинної роботи; ніколи не дотримується суворої дисципліни.

18. % % % % % % % % % % % %

Назвіть переваги та недоліки соціотипу «Інтуїтивно-етичний інтроверт»:

Людина енциклопедичних знань; здатна стратегічно мислити; поєднує допитливість і обережність, вмie прораховувати ризики майбутніх дій; комунікабельна, схильна до критичного аналізу, ввічлива, добросовісна педантична, працездатна людина; притаманні скептицизм та песимізм; схильна не стільки до дії, як до споглядальності та філософічності; в поглядах та поведінці – консерватор; здатний діяти лише за шаблоном; завжди очікує ініціативи від інших; не здатний емоційно співпереживати; у побуті – безпорадний; недовірливий до сприйняття всього нового та бере все нове під сумнів.

Має блискавичну реакцію на будь-який зовнішній виклик; здатний до максимально адекватного, реалістичного оцінювання ситуації та побудови стратегічних планів, логічного аналізу; діє цілеспрямовано, виявляє волю та рішучість; людина активна, ініціативна, енергійна, з високим рівнем працездатності; талановитий комунікатор; бурхлива енергія спричинює його агресивну поведінку, стимулює надмірну запальність, високий рівень конфліктності; звик керувати всіма, але не визнає наказового тону стосовно себе.

Доброзичлива та життєлюбна людина з нестандартним мисленням; винахідлива, здатна відмовитися від шаблонів та стереотипів; чуйна, відкрита людина, здібний дипломат, стратег і комунікатор; смілива, рішуча, відповідальна і працездатна; імпульсивна, потребує постійного «емоційного допінгу», адже за звичайних умов його енергія швидко згасає; схильний до нав'язування своїх поглядів іншим; безкомпромісний у захисті своїх переконань; недисциплінований, схильний до авантюризму; нездатний ефективно керувати іншими людьми і розподіляти обов'язки.

Яскраво-виразний оптиміст; завжди підтримує все нове і оригінальне; дипломатичний, скромний, доброзичливий, терпимий до людських недоліків; має репутацію знавця і поцінювала мистецтва; невпевнений, пасивний, дотримується позиції вичікування; ховається від рутини та життєвих проблем; нездатний тривалий час виконувати роботу; непередбачуваний, залежний від настрою; схильний до мрійливості та фантазій.

Ерудована, допитлива людина; все структурує та класифікує, яскравий логік та інтуїт, вмie бачити стратегічну перспективу у справах; демократичний і товариський; надмірно емоційний, нестриманий, нетерплячий, вразливий, наївний і довірливий; нездатний до виконання рутинної роботи; ніколи не дотримується суворої дисципліни.

19. % % % % % % % % % % % %

Назвіть переваги та недоліки соціотипу «Сенсорно-логічний екстраверт»:

Людина енциклопедичних знань; здатна стратегічно мислити; поєднує допитливість і обережність, вміє прораховувати ризики майбутніх дій; комунікабельна, схильна до критичного аналізу, ввічлива, добросовісна педантична, працездатна людина; притаманні скептицизм та песимізм; схильна не стільки до дії, як до споглядальності та філософічності; в поглядах та поведінці – консерватор; здатний діяти лише за шаблоном; завжди очікує ініціативи від інших; не здатний емоційно співпереживати; у побуті – безпорадний; недовірливий до сприйняття всього нового та бере все нове під сумнів.

Має блискавичну реакцію на будь-який зовнішній виклик; здатний до максимально адекватного, реалістичного оцінювання ситуації та побудови стратегічних планів, логічного аналізу; діє цілеспрямовано, виявляє волю та рішучість; людина активна, ініціативна, енергійна, з високим рівнем працездатності; талановитий комунікатор; бурхлива енергія спричинює його агресивну поведінку, стимулює надмірну запальність, високий рівень конфліктності; звик керувати всіма, але не визнає наказового тону стосовно себе.

Доброзичлива та життєлюбна людина з нестандартним мисленням; винахідлива, здатна відмовитися від шаблонів та стереотипів; чуйна, відкрита людина, здібний дипломат, стратег і комунікатор; смілива, рішуча, відповідальна і працездатна; імпульсивна, потребує постійного «емоційного допінгу», адже за звичайних умов його енергія швидко згасає; схильний до нав'язування своїх поглядів іншим; безкомпромісний у захисті своїх переконань; недисциплінований, схильний до авантюризму; нездатний ефективно керувати іншими людьми і розподіляти обов'язки.

Яскраво-виразний оптиміст; завжди підтримує все нове і оригінальне; дипломатичний, скромний, доброзичливий, терпимий до людських недоліків; має репутацію знавця і поціновувача мистецтва; невпевнений, пасивний, дотримується позиції вичікування; ховається від рутини та життєвих проблем; нездатний тривалий час виконувати роботу; непередбачуваний, залежний від настрою; схильний до мрійливості та фантазій.

Ерудована, допитлива людина; все структурує та класифікує, яскравий логік та інтуїт, вміє бачити стратегічну перспективу у справах; демократичний і товариський; надмірно емоційний, нестриманий, нетерплячий, вразливий, наївний і довірливий; нездатний до виконання рутинної роботи; ніколи не дотримується суворої дисципліни

20. % % % % % % % % % % % % % %

Назвіть переваги та недоліки соціотипу «Етико-сенсорний інтроверт»:

Надзвичайно активні в побуті й роботі; тяжіє до порядку, послідовності, стабільності; має вроджений естетичний смак, тонке відчуття гармонії, оптиміст; ідеаліст, схильний до накопичення негативних емоцій, слабкий комунікатор; надмірно балакучий, емоційний.

Схильність до порядку, якого він вимагає від оточення за будь-яких обставин; надійний у справах і стосунках; дотримується етичних норм, демонстративній повазі до моральних цінностей та традицій співрозмовника; не вміє чітко та однозначно виділити головне.

Дотримується принципів гуманізму і справедливості; прагне до самовдосконалення, схильний до раціональності; здібний комунікатор, чуйний, уважний, самовідданий; сором'язливий, довірливий, намагається уникати конфліктів; відсутність організаторських здібностей; не вміє переносити самотність; не вміє швидко та адекватно реагувати на зовнішні виклики.

Має гарні організаторські здібності, волю, витривалий і працездатний; кожний крок продумує, а кожна його дія нагадує добре налагоджений механізм, математичну формулу; намагається встановити цілковитий контроль за всіма процесами, що відбуваються навколо; погане стратегічне мислення; боїться змін і будь-якої нестабільності; бюрократичний, прямолінійний, не зважає на чужу думку, хворобливо сприймає конкурентів.

Яскраві індивідуальності, які вміють обирати та підтримувати свій особливий імідж та стиль; пунктуальні, відповідальні, артистичні, красномовні, емоційні особистості; романтики, передбачливі та далекоглядні; вміють переконувати людей, здатні вливати на них; не здатні до об'єктивного оцінювання ситуації; тяжіють до надмірної драматизації події, важко переживають невизначеність; не вміють адекватно сприймати критику.

21. % % % % % % % % % % % %

Назвіть переваги та недоліки соціотипу «Етико-сенсорний екстраверт»:

Дотримується принципів гуманізму і справедливості; прагне до самовдосконалення, схильний до раціональності; здібний комунікатор, чуйний, уважний, самовідданий; сором'язливий, довірливий, намагається уникати конфліктів; відсутність організаторських здібностей; не вміє переносити самотність; не вміє швидко та адекватно реагувати на зовнішні виклики.

Схильність до порядку, якого він вимагає від оточення за будь-яких обставин; надійний у справах і стосунках; дотримується етичних норм, демонстративній повазі до моральних цінностей та традицій співрозмовника; не вміє чітко та однозначно виділити головне.

Має гарні організаторські здібності, волю, витривалий і працездатний; кожний крок продумує, а кожна його дія нагадує добре налагоджений механізм, математичну формулу; намагається встановити цілковитий контроль за всіма процесами, що відбуваються навколо; погане стратегічне мислення; боїться змін і будь-якої нестабільності; бюрократичний, прямолінійний, не зважає на чужу думку, хворобливо сприймає конкурентів

Яскраві індивідуальності, які вміють обирати та підтримувати свій особливий імідж та стиль; пунктуальні, відповідальні, артистичні, красномовні, емоційні особистості; романтики, передбачливі та далекоглядні; вміють переконувати людей, здатні вливати на них; не здатні до об'єктивного оцінювання ситуації; тяжіють до надмірної драматизації події, важко переживають невизначеність; не вміють адекватно сприймати критику.

Надзвичайно активні в побуті й роботі; тяжіє до порядку, послідовності, стабільності; має вроджений естетичний смак, тонке відчуття гармонії, оптиміст; ідеаліст, схильний до накопичення негативних емоцій, слабкий комунікатор; надмірно балакучий, емоційний.

22. % % % % % % % % % % % %

Назвіть переваги та недоліки соціотипу «Етико-інтуїтивний інтроверт»:

Надзвичайно активні в побуті й роботі; тяжіє до порядку, послідовності, стабільності; має вроджений естетичний смак, тонке відчуття гармонії, оптиміст; ідеаліст, схильний до накопичення негативних емоцій, слабкий комунікатор; надмірно балакучий, емоційний.

Має гарні організаторські здібності, волю, витривалий і працездатний; кожний крок продумує, а кожна його дія нагадує добре налагоджений механізм, математичну формулу;

намагається встановити цілковитий контроль за всіма процесами, що відбуваються навколо; погане стратегічне мислення; боїться змін і будь-якої нестабільності; бюрократичний, прямолінійний, не зважає на чужу думку, хворобливо сприймає конкурентів.

Яскраві індивідуальності, які вміють обирати та підтримувати свій особливий імідж та стиль; пунктуальні, відповідальні, артистичні, красномовні, емоційні особистості; романтики, передбачливі та далекоглядні; вміють переконувати людей, здатні вливати на них; не здатні до об'єктивного оцінювання ситуації; тяжіють до надмірної драматизації події, важко переживають невизначеність; не вміють адекватно сприймати критику.

Схильність до порядку, якого він вимагає від оточення за будь-яких обставин; надійний у справах і стосунках; дотримується етичних норм, демонстративній повазі до моральних цінностей та традицій співрозмовника; не вміє чітко та однозначно виділити головне.

Дотримується принципів гуманізму і справедливості; прагне до самовдосконалення, схильний до раціональності; здібний комунікатор, чуйний, уважний, самовідданий; сором'язливий, довірливий, намагається уникати конфліктів; відсутність організаторських здібностей; не вміє переносити самотність; не вміє швидко та адекватно реагувати на зовнішні виклики.

23. % % % % % % % % % % % %

Назвіть переваги та недоліки соціотипу «Етико-інтуїтивний екстраверт»:

Дотримується принципів гуманізму і справедливості; прагне до самовдосконалення, схильний до раціональності; здібний комунікатор, чуйний, уважний, самовідданий; сором'язливий, довірливий, намагається уникати конфліктів; відсутність організаторських здібностей; не вміє переносити самотність; не вміє швидко та адекватно реагувати на зовнішні виклики.

Схильність до порядку, якого він вимагає від оточення за будь-яких обставин; надійний у справах і стосунках; дотримується етичних норм, демонстративній повазі до моральних цінностей та традицій співрозмовника; не вміє чітко та однозначно виділити головне.

Яскраві індивідуальності, які вміють обирати та підтримувати свій особливий імідж та стиль; пунктуальні, відповідальні, артистичні, красномовні, емоційні особистості; романтики, передбачливі та далекоглядні; вміють переконувати людей, здатні вливати на них; не здатні до об'єктивного оцінювання ситуації; тяжіють до надмірної драматизації події, важко переживають невизначеність; не вміють адекватно сприймати критику.

Надзвичайно активні в побуті й роботі; тяжіє до порядку, послідовності, стабільності; має вроджений естетичний смак, тонке відчуття гармонії, оптиміст; ідеаліст, схильний до накопичення негативних емоцій, слабкий комунікатор; надмірно балакучий, емоційний.

Має гарні організаторські здібності, волю, витривалий і працездатний; кожний крок продумує, а кожна його дія нагадує добре налагоджений механізм, математичну формулу; намагається встановити цілковитий контроль за всіма процесами, що відбуваються навколо; погане стратегічне мислення; боїться змін і будь-якої нестабільності; бюрократичний, прямолінійний, не зважає на чужу думку, хворобливо сприймає конкурентів.

24. % % % % % % % % % % % %

Назвіть переваги та недоліки соціотипу «Логіко-сенсорний інтроверт»:

Яскраві індивідуальності, які вміють обирати та підтримувати свій особливий імідж та стиль; пунктуальні, відповідальні, артистичні, красномовні, емоційні особистості; романтики, передбачливі та далекоглядні; вміють переконувати людей, здатні впливати на них; не здатні до об'єктивного оцінювання ситуації; тяжіють до надмірної драматизації події, важко переживають невизначеність; не вміють адекватно сприймати критику.

Має гарні організаторські здібності, волю, витривалий і працездатний; кожний крок продумує, а кожна його дія нагадує добре налагоджений механізм, математичну формулу; намагається встановити цілковитий контроль за всіма процесами, що відбуваються навколо; погане стратегічне мислення; боїться змін і будь-якої нестабільності; бюрократичний, прямолінійний, не зважає на чужу думку, хворобливо сприймає конкурентів.

Дотримується принципів гуманізму і справедливості; прагне до самовдосконалення, схильний до раціональності; здібний комунікатор, чуйний, уважний, самовідданий; сором'язливий, довірливий, намагається уникати конфліктів; відсутність організаторських здібностей; не вміє переносити самотність; не вміє швидко та адекватно реагувати на зовнішні виклики.

Схильність до порядку, якого він вимагає від оточення за будь-яких обставин; надійний у справах і стосунках; дотримується етичних норм, демонстративній повазі до моральних цінностей та традицій співрозмовника; не вміє чітко та однозначно виділити головне.

Надзвичайно активні в побуті й роботі; тяжіє до порядку, послідовності, стабільності; має вроджений естетичний смак, тонке відчуття гармонії, оптиміст; ідеаліст, схильний до накопичення негативних емоцій, слабкий комунікатор; надмірно балакучий, емоційний.

25. % % % % % % % % % % % %

Назвіть переваги та недоліки соціотипу «Логіко-сенсорний екстраверт»:

Цілеспрямована, наполеглива людина, якій притаманні аналітичне мислення, логіка, раціональність, вміння стисло та зрозуміло пояснювати складні питання; демократичні, лояльні, стримані; неадекватно реагують на зовнішні виклики; слабка орієнтація в емоційних станах людини; низький рівень комунікабельності, стриманий і обережний.

Оптимістичний і життєрадісний; правильно діє в екстремальних ситуаціях; здатний раціонально та ефективно розподілити наявні ресурси і знайти нестандартний варіант вирішення проблеми; комунікабельний, порядний, нездатний до обману; невміння концентруватися тривалий час на чомусь одному (проекті, задумі, дії); байдужий до свого іміджу, зовнішності, здоров'я.

Високий ступінь життєвої активності, впевненість у собі, сміливість, рішучість, воля, життєрадісність; володіє даром тонко відчувати й оцінювати ситуацію, розуміти емоційний стан та настрої партнера по спілкуванню; легко налагоджує контакт; дипломатичний, рішучий, активний; надзвичайно енергійний, його дії часто випереджають думку; неорганізований, схильний до хаотичних дій.

Яскраво виражена практична спрямованість мислення та поведінки; спокійно та адекватно реагує на будь-який зовнішній виклик; дії логічні, раціональні, економні; володіє вродженими управлінськими якостями; розвинені почуття обов'язку та вміння

підтримувати працездатність у будь-якому настрої; впертий, консервативний у смаках та звичках; у конфліктних ситуаціях надмірно емоційний та непоступливий схильний до виявів різкості та нетерпимості, прямолінійний; не вміє і не вважає за потрібне публічно хвалити когось.

Блискучий комунікатор, має тонке відчуття психоемоційного стану співрозмовника; дипломатичний; оптиміст, доброзичливий, миролюбний, незлопам'ятний; має тонкий естетичний смак, почуття міри; дуже вразлива людина, схильна приховувати власне реальне емоційне життя; не вміє спілкуватися з неприємним співбесідником; не вміє діяти виважено, прагматично, раціонально, практично відсутня ділова логіка.

26. % % % % % % % % % % % % % %

Назвіть переваги та недоліки соціотипу «Логіко-інтуїтивний інтроверт»:

Блискучий комунікатор, має тонке відчуття психоемоційного стану співрозмовника; дипломатичний; оптиміст, доброзичливий, миролюбний, незлопам'ятний; має тонкий естетичний смак, почуття міри; дуже вразлива людина, схильна приховувати власне реальне емоційне життя; не вміє спілкуватися з неприємним співбесідником; не вміє діяти виважено, прагматично, раціонально, практично відсутня ділова логіка.

Цілеспрямована, наполеглива людина, якій притаманні аналітичне мислення, логіка, раціональність, вміння стисло та зрозуміло пояснювати складні питання; демократичні, лояльні, стримані; неадекватно реагують на зовнішні виклики; слабка орієнтація в емоційних станах людини; низький рівень комунікабельності, стриманий і обережний.

Оптимістичний і життєрадісний; правильно діє в екстремальних ситуаціях; здатний раціонально та ефективно розподілити наявні ресурси і знайти нестандартний варіант вирішення проблеми; комунікабельний, порядний, нездатний до обману; невміння концентруватися тривалий час на чомусь одному (проекті, задумі, дії); байдужий до свого іміджу, зовнішності, здоров'я.

Високий ступінь життєвої активності, впевненість у собі, сміливість, рішучість, воля, життєрадісність; володіє даром тонко відчувати й оцінювати ситуацію, розуміти емоційний стан та настрої партнера по спілкуванню; легко налагоджує контакт; дипломатичний, рішучий, активний; надзвичайно енергійний, його дії часто випереджають думку; неорганізований, схильний до хаотичних дій.

Яскраво виражена практична спрямованість мислення та поведінки; спокійно та адекватно реагує на будь-який зовнішній виклик; дії логічні, раціональні, економні; володіє вродженими управлінськими якостями; розвинені почуття обов'язку та вміння підтримувати працездатність у будь-якому настрої; впертий, консервативний у смаках та звичках; у конфліктних ситуаціях надмірно емоційний та непоступливий схильний до виявів різкості та нетерпимості, прямолінійний; не вміє і не вважає за потрібне публічно хвалити когось.

27. % % % % % % % % % % % % % %

Назвіть переваги та недоліки соціотипу «Логіко-інтуїтивний екстраверт»:

Оптимістичний і життєрадісний; правильно діє в екстремальних ситуаціях; здатний раціонально та ефективно розподілити наявні ресурси і знайти нестандартний варіант вирішення проблеми; комунікабельний, порядний, нездатний до обману; невміння

концентруватися тривалий час на чомусь одному (проекті, задумі, дії); байдужий до свого іміджу, зовнішності, здоров'я.

Яскраво виражена практична спрямованість мислення та поведінки; спокійно та адекватно реагує на будь-який зовнішній виклик; дії логічні, раціональні, економні; володіє вродженими управлінськими якостями; розвинені почуття обов'язку та вміння підтримувати працездатність у будь-якому настрої; впевнений, консервативний у смаках та звичках; у конфліктних ситуаціях надмірно емоційний та непоступливий схильний до виявів різкості та нетерпимості, прямолінійний; не вміє і не вважає за потрібне публічно хвалити когось.

Цілеспрямована, наполеглива людина, якій притаманні аналітичне мислення, логіка, раціональність, вміння стисло та зрозуміло пояснювати складні питання; демократичні, лояльні, стримані; неадекватно реагують на зовнішні виклики; слабка орієнтація в емоційних станах людини; низький рівень комунікабельності, стриманий і обережний.

Блискучий комунікатор, має тонке відчуття психоемоційного стану співрозмовника; дипломатичний; оптиміст, доброзичливий, миролюбний, незлопам'ятний; має тонкий естетичний смак, почуття міри; дуже вразлива людина, схильна приховувати власне реальне емоційне життя; не вміє спілкуватися з неприємним співбесідником; не вміє діяти виважено, прагматично, раціонально, практично відсутня ділова логіка.

Високий ступінь життєвої активності, впевненість у собі, сміливість, рішучість, воля, життєрадісність; володіє даром тонко відчувати й оцінювати ситуацію, розуміти емоційний стан та настрої партнера по спілкуванню; легко налагоджує контакт; дипломатичний, рішучий, активний; надзвичайно енергійний, його дії часто випереджають думку; неорганізований, схильний до хаотичних дій.

28. % % % % % % % % % % % %

Назвіть переваги та недоліки соціотипу «Сенсорно-етичний інтроверт»:

Яскраво виражена практична спрямованість мислення та поведінки; спокійно та адекватно реагує на будь-який зовнішній виклик; дії логічні, раціональні, економні; володіє вродженими управлінськими якостями; розвинені почуття обов'язку та вміння підтримувати працездатність у будь-якому настрої; впевнений, консервативний у смаках та звичках; у конфліктних ситуаціях надмірно емоційний та непоступливий схильний до виявів різкості та нетерпимості, прямолінійний; не вміє і не вважає за потрібне публічно хвалити когось

Високий ступінь життєвої активності, впевненість у собі, сміливість, рішучість, воля, життєрадісність; володіє даром тонко відчувати й оцінювати ситуацію, розуміти емоційний стан та настрої партнера по спілкуванню; легко налагоджує контакт; дипломатичний, рішучий, активний; надзвичайно енергійний, його дії часто випереджають думку; неорганізований, схильний до хаотичних дій.

Цілеспрямована, наполеглива людина, якій притаманні аналітичне мислення, логіка, раціональність, вміння стисло та зрозуміло пояснювати складні питання; демократичні, лояльні, стримані; неадекватно реагують на зовнішні виклики; слабка орієнтація в емоційних станах людини; низький рівень комунікабельності, стриманий і обережний.

Оптимістичний і життєрадісний; правильно діє в екстремальних ситуаціях; здатний раціонально та ефективно розподілити наявні ресурси і знайти нестандартний варіант

вирішення проблеми; комунікабельний, порядний, нездатний до обману; невміння концентруватися тривалий час на чомусь одному (проекті, задумі, дії); байдужий до свого іміджу, зовнішності, здоров'я.

Блискучий комунікатор, має тонке відчуття психоемоційного стану співрозмовника; дипломатичний; оптиміст, доброзичливий, миролюбний, незлопам'ятний; має тонкий естетичний смак, почуття міри; дуже вразлива людина, схильна приховувати власне реальне емоційне життя; не вміє спілкуватися з неприємним співбесідником; не вміє діяти виважено, прагматично, раціонально, практично відсутня ділова логіка.

29. % % % % % % % % % % % %

Назвіть переваги та недоліки соціотипу «Сенсорно-етичний екстраверт»:

Оптимістичний і життєрадісний; правильно діє в екстремальних ситуаціях; здатний раціонально та ефективно розподілити наявні ресурси і знайти нестандартний варіант вирішення проблеми; комунікабельний, порядний, нездатний до обману; невміння концентруватися тривалий час на чомусь одному (проекті, задумі, дії); байдужий до свого іміджу, зовнішності, здоров'я.

Яскраво виражена практична спрямованість мислення та поведінки; спокійно та адекватно реагує на будь-який зовнішній виклик; дії логічні, раціональні, економні; володіє вродженими управлінськими якостями; розвинені почуття обов'язку та вміння підтримувати працездатність у будь-якому настрої; впертий, консервативний у смаках та звичках; у конфліктних ситуаціях надмірно емоційний та не поступливий схильний до виявів різкості та нетерпимості, прямолінійний; не вміє і не вважає за потрібне публічно хвалити когось.

Високий ступінь життєвої активності, впевненість у собі, сміливість, рішучість, воля, життєрадісність; володіє даром тонко відчувати й оцінювати ситуацію, розуміти емоційний стан та настрої партнера по спілкуванню; легко налагоджує контакт; дипломатичний, рішучий, активний; надзвичайно енергійний, його дії часто випереджають думку; неорганізований, схильний до хаотичних дій.

Блискучий комунікатор, має тонке відчуття психоемоційного стану співрозмовника; дипломатичний; оптиміст, доброзичливий, миролюбний, незлопам'ятний; має тонкий естетичний смак, почуття міри; дуже вразлива людина, схильна приховувати власне реальне емоційне життя; не вміє спілкуватися з неприємним співбесідником; не вміє діяти виважено, прагматично, раціонально, практично відсутня ділова логіка.

Цілеспрямована, наполеглива людина, якій притаманні аналітичне мислення, логіка, раціональність, вміння стисло та зрозуміло пояснювати складні питання; демократичні, лояльні, стримані; неадекватно реагують на зовнішні виклики; слабка орієнтація в емоційних станах людини; низький рівень комунікабельності, стриманий і обережний.

30. % % % % % % % % % % % %

Назвіть переваги та недоліки соціотипу «Сенсорно-логічний інтроверт»:

Захоплюється всім неординарним, завжди підтримує все нове; притаманне вміння точно і своєчасно відчувати настрої у суспільстві; терпимий до людських недоліків, тактовний, скромний; захоплюється грою, подорожами, пригодами; все піддає сумнівам; схильний до

романтичних і сентиментальних роздумів; активність і працездатність залежать від настрою.

Сильний потенційний маніпулятор: нестандартне мислення, винахідливість, здатність у потрібний момент відмовитися від шаблонів та стереотипів; чуйний, відкритий; імпульсивний, схильний до нав'язування своїх поглядів іншим; надто довірливий та балакучий.

Обережний, але допитливий; володіє сильним образним мисленням; людина енциклопедичних знань; далекоглядний; має ввічливе та вроджене почуття гумору; педант в роботі; має високу працездатність; скептик і песиміст, консерватор; недовірко сприймає все нове; він не здатний відчувати та оцінювати емоційний стан співрозмовника.

Має потужне сенсорне сприйняття; притаманна блискавична реакція на зовнішні виклики; активна та ініціативна людина; з високим рівнем працездатності, змобілізованості та мобільності; здатний до агресивної поведінки, запальний, конфліктний; при розв'язанні проблем віддає перевагу силовим діям; часто здійснює необачні вчинки.

Вміє виділити головне і не забути про деталі; виважене ставлення до розв'язання всіх проблем; схильний надавати перевагу надійності, визначеності, розрахунку, а не ризику; винахідливий, має природне відчуття гармонії» надійний, пунктуальний; не вміє бачити стратегічні перспективи, схильний до скептицизму, самолюбивий; вразливий.

31. % % % % % % % % % % % %

Назвіть мішені, що ґрунтуються лише на механізмах психічного відображення:

Почуття, емоції, відчуття, мислення

Мислення, уява, воля, відчуття

Відчуття, увага, пам'ять, мислення

Відчуття, пам'ять, мислення, сприймання

Темперамент, характер, почуття, відчуття

32. % % % % % % % % % % % %

Назвіть мішені, що ґрунтуються лише на механізмах психічного регулювання:

Увага, емоції та почуття, уява, характер

Пам'ять, увага, воля, темперамент

Відчуття, почуття, сприймання, характер

Національна ментальність, уява, сприймання, відчуття

Мислення, воля, темперамент, національна ментальність

33. % % % % % % % % % % % %

Чинниками, які регулюють активність людини, є:

Фізіологічні потреби

Статус, слава

Визнання, репутація

Стабільність, порядок

Установка і психічний стан

34. % % % % % % % % % % % %

Тактика - це:

Нестандартна, багатоманітна, швидка та активна дія

Сильна, інтенсивна, спрямовуюча, стійка дія

Спритна, рішуча, двозначна, збалансована дія

Сукупність методів й прийомів, що гарантують стратегічний успіх, досягнення поставленої мети

Точна, наполеглива, однозначна, унікальна дія

35. % % % % % % % % % % % %

Маніпулятивний прийом - це:

Одноманітний, константний, інертний вплив на психіку людини з метою створення алгоритмів її інтелекту і формування стереотипів поведінки.

Спосіб виконання або здійснення певних дій, метод подання інформації, манера поведінки, що мають на меті встановлення тотального контролю над особою, групою, натовпом.

Подвійний, двозначний, збалансований вплив на психіку людини з метою поставити її перед необхідністю вибору своєї поведінки з двох альтернатив (між хорошим і поганим, поганим і ще гіршим тощо).

Нестандартна, мінлива, багатослівна, рухлива, пантомімічна дія на психіку людини з метою блокування логічного мислення.

Представницький, сильний, інтенсивний, ствердний, стабільний вплив на психіку людини з метою змусити її до певних дій, які зумовлюють перехід на нижчі сходинки соціальної ієрархії.

36. % % % % % % % % % % % %

Елементами психологічного програмування є:

Константність, подвійність, спритність, двозначність

Одноманітність, наполегливість, унікальність, інертність

Нерухомість, інертність, композиційність, рішучість

Збалансованість, рівновага, натяк, однозначність

Точність, подвійність, двозначність, рівновага

37. % % % % % % % % % % % %

Елементами психологічної маніпуляції є:

Одноманітність, константність, спритність, інертність

Рішучість, точність, наполегливість, нерухомість

Точність, одноманітність, інертність, унікальність

Однозначність, двозначність, рівновага, нерухомість

Подвійність, спритність, натяк, рівновага

38. % % % % % % % % % % % %

Маніпулювання інформацією має на меті:

Конструювання або ліквідацію протиріччя

Виявлення прихованих, непомічених ресурсів або реанімацію втрачених

Надання змоги використовувати чужі ресурси

Суттєві поступки, що суперечать політичним планам

Формування і фіксацію у свідомості людини помилкової моделі навколишньої дійсності

39. % % % % % % % % % % % %

До універсальних прийомів інформаційно-психологічної дії належать:

Маскування дії, виявлення непомічених ресурсів, завоювання довіри

«Посилання на авторитети», «Гра у протонародність», «Перетасовування карт»

Атака, тиск, маніпулювання

Політична пауза, зміна теми, погодження

Збереження сил і ресурсів, адекватні дії, популізм

40. % % % % % % % % % % % %

Психологи стверджують, що тактичні прийоми переконання досягають максимального успіху, коли їх здійснюють з урахуванням головних стратегем впливу:

Передавання достовірної, але неповної інформації; вибіркоче подання матеріалу; однобоке висвітлення інформації; суттєве зменшення чогось важливого.

Формування сприятливого упередження; завоювання довіри до джерела інформації; зосередження уваги і думок адресата інформації на тому, що потрібно маніпуляторів; контроль за емоціями об'єкта впливу.

Перебільшення незначного, наведення на користь своєї позиції переконливих аргументів, а на користь іншої сторони – слабкіших.

Кон'юнктурна зміна категорій оцінювання та підміна цілей; лестоці та наклеп.

Змішування відвертої брехні і достовірної інформації; спроба приховати суттєву інформацію за допомогою несуттєвої.

41. % % % % % % % % % % % % % %

Яку назву має засіб маніпулятивного впливу, за яким відбувається вибіркоче передавання матеріалу, оприлюднення лише того, що є необхідним для маніпулятора:

замовчування

перевертання

пересмикування

спотворення

селекція

42. % % % % % % % % % % % % % %

Обнародування правдивої, достовірної інформації у момент, коли вона вже втратила актуальність, має назву:

фальсифікація

напівправа

маскування

зміщення

запізнення

43. % % % % % % % % % % % % % %

Формування в уяві об'єкта маніпулювання фальшивого іміджу політичного лідера, партії тощо, є:

створенням «неіснуючої реальності»

фальсифікацією

дезорієнтацією

підкиданням помилкових доказів

маскуванням

44. % % % % % % % % % % % %

До інструментів маніпулювання на телебаченні належать:

Змішування відвертої брехні і достовірної інформації, маскування суттєвої істини несуттєвою істиною.

Привертання уваги лише до фактів, вигідних джерелу інформації.

Атмосфера інтерв'ю, повтор інформації, ефект останнього слова.

Зіставлення нерівнозначних категорій, наведення на користь своєї позиції переконливих аргументів.

Добір і поширення думок, висловлювань, фраз, які вимагають стандартності у поведінці, створюють враження, ніби так роблять усі.

45. % % % % % % % % % % % %

Фанатизм - це:

Послаблення внутрішнього конфлікту шляхом переживання.

Спрямування емоцій на об'єкти, тварин або людей.

Звільнення людини від внутрішньої напруги.

Уявне злиття бажаного і дійсного.

Захист від травмуючих чинників.

46. % % % % % % % % % % % %

Сублімація - це:

Несвідоме ототожнення себе з іншим об'єктом.

Трансформація одного виду психічної енергії в інший.

Несвідоме приписування іншій особі власних бажань.

Неусвідомлений контроль над емоціями та імпульсами за допомогою просторових міркувань.

Несвідома відмова від негативної для самооцінки інформації.

47. % % % % % % % % % % % %

Симптомами та індикаторами потенційної наявності маніпулювання є:

Повернення за умов стресу до менш складних, менш структурно впорядкованих і менш розчленованих способів реагування, до типів поведінки, характерних у дитинстві.

Демонстративне дотримання старих правил гри та виконання освоєної ролі, незважаючи на зміну ситуації.

Усунення негативної інформації зі свідомості та дії, спрямовані на збереження позитивного уявлення про себе.

Знаходження помилкових, але прийнятих для особи пояснень, які виправдовували б її вчинки.

Певне порушення правил етики, незвичність ситуації взаємодії; наявність примусу

48. % % % % % % % % % % % %

Інтросекція - це:

Некритичне переймання чужих переконань і установок.

Несвідоме ототожнення себе з іншим об'єктом, встановлення з ним емоційного зв'язку.

Приписування собі якостей інших людей, їхніх ідей та соціальних норм.

Неадекватне визначення позитивного і негативного в оцінюванні себе та інших.

Перебільшення сили і авторитету іншої людини.

49. % % % % % % % % % % % %

Назвіть форми пасивного захисту:

Контрманіпуляція.

Зайняття і декларування чіткої позиції у питанні, яке є предметом маніпуляції.

Відновлення силового балансу стосунків.

Заміна особистого контакту листуванням, спілкуванням в Інтернеті.

Провокування маніпулятора до «самовикриття».

50. % % % % % % % % % % % %

Назвіть форми активного захисту:

Експериментування з глибиною візуального сприйняття: можна замінити тривимірну картину на плоске, двомірне зображення.

Піднятися над опонентом: виявити співчуття до маніпулятора.

Подумки зменшити зріст людини, яка викликає гнів, зробити її карликом, ліліпутом.

Ігнорування фактів і аргументів, які наводить маніпулятор на підтвердження своїх думок.

Умисні паузи у спілкуванні, мочки й дуже уважно дивляться на співбесідника.

II рівень: Завдання на встановлення відповідності наукових понять та їх змісту, на розпізнання логічних і психологічних прийомів політичного маніпулювання, націлених на механізми психічного відображення та психічного регулювання, прийомів нейролінгвістичного програмування:

1. % % % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність між механізмами психічного відображення і регулювання та формами їх прояву:

1	Відчуття	А	Формування й засвоєння понять, розв'язання проблем.
2	Сприймання	Б	Вибірковість, концентрація, переключення, розподіл, стійкість.
3	Мислення	В	Контактні, дискантні, тривалі, інертні, адаптаційні, сенсibilізаційні.
4	Пам'ять	Г	Буферна, короткочасна, довгочасна, миттєва, епізодична, семантична.
5	Увага	Д	Сенсорні, емоційні, інтелектуальні, естетичні, за складністю опрацювання інформації.

1-д 2-б 3-а 4-в 5-г

1-б 2-д 3-а 4-в 5-г

1-а 2-д 3-б 4-в 5-г

1-в 2-д 3-а 4-г 5-б

Інший варіант відповіді

2. % % % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність між механізмами психічного регулювання та їх основними якостями:

1	Уява	А	Двоїстість, гіперболізація зовнішніх чинників, «радянскість», відсутність почуття єдності, консервативність.
2	Воля	Б	Фрустрація, стрес, настрій, афект, полярність, інтенсивність, активність.
3	Темперамент і характер	В	Цілеспрямованість, самостійність, наполегливість, ініціативність, самовладання, навіюваність.
4	Національна ментальність	Г	Емоційність, оригінальність, інтенсивність, швидкість, адекватність, узгодженість.
5	Емоції та почуття	Д	Панорамність, абстрагування, схильність до узагальнень, «випадання» абсолютних величин.

1-д 2-в 3-г 4-а 5-б

1-б 2-в 3-г 4-а 5-д

1-д 2-б 3-г 4-а 5-в

1-а 2-б 3-г 4-д 5-в

Інший варіант відповіді

3. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність між науковим поняттям та його значенням:

1	Почуття	А	Найсильніша та короткочасна емоційна реакція, яка охоплює психіку людини цілком, зумовлюючи єдину і, як правило, прямолінійну реакцію на ситуацію.
2	Пристрасті	Б	Найсильніший і найтриваліший стан, який оволодіває людиною і виявляється у спрямуванні всіх прагнень, зосередженні їх на одній меті.
3	Фрустрація	В	Психічний стан, що виникає в ситуації розчарування, нездійснення якої-небудь значущої для людини мети, потреби.
4	Стрес	Г	Емоційний стан організму, спричинений несподіваними і напруженими обставинами.
5	Афект	Д	Переживання людиною свого ставлення до предметів і явищ дійсності, що характеризується певною сталістю.

1-а 2-г 3-в 4-д 5-б

1-в 2-а 3-г 4-д 5-б

1-г 2-а 3-в 4-д 5-б

1-д 2-б 3-в 4-г 5-а

Інший варіант відповіді

4. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність між науковим поняттям та його значенням:

1	Відчуття	А	Уявне розчленування цілісної структури об'єкта на елементи, виокремлення в ньому частин, аспектів, ознак, властивостей.
2	Сприймання	Б	Психічний процес відображення в мозку людини предметів та явищ об'єктивної дійсності під час безпосередньої дії на органи чуття.
3	Мислення	В	Своєрідне віддзеркалення властивостей предметів навколишнього світу під час їх безпосередньої дії на органи чуття.
4	Абстрагування	Г	Ігнорування другорядних аспектів

			предмета з метою виокремлення головних.
5	Аналіз	Д	Опосередковане та узагальнене відображення людиною дійсності під час або внаслідок її аналізу і синтезу.

1-а 2-б 3-д 4-в 5-г

1-г 2-а 3-в 4-б 5-д

1-б 2-а 3-в 4-д 5-г

1-в 2-б 3-д 4-г 5-а

Інший варіант відповіді

5. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність між науковим поняттям та його значенням:

1	Узагальнення	А	Психічне відображення у формі безпосереднього переживання значущих для людини явищ і ситуацій.
2	Синтез	Б	Встановлення схожості та відмінності об'єктів і явищ.
3	Порівняння	В	Уявне об'єднання елементів у цілісну структуру.
4	Емоції	Г	Форма психічної діяльності, що виявляється у спрямованості та зосередженості свідомості на значущих для особистості предметах, явищах навколишньої дійсності або власних переживаннях.
5	Увага	Д	Об'єднання предметів, явищ у групи за істотними ознаками, виокремленими у процесі абстрагування.

1-в 2-д 3-б 4-а 5-г

1-а 2-б 3-в 4-д 5-г

1-б 2-д 3-б 4-в 5-г

1-д 2-в 3-б 4-а 5-г

Інший варіант відповіді

6. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність між науковим поняттям та його значенням:

1	Аглотинація	А	Комплекс стійких індивідуальних особливостей,
---	-------------	---	---

			властивих особистості, що характеризують різні аспекти динаміки психічної діяльності та поведінки.
2	Аналогія	Б	Синтезування образу шляхом поєднання якостей, властивостей або частин різних об'єктів.
3	Темперамент	В	Проектування нового образу на основі існуючого об'єкта.
4	Воля	Г	Узагальнення характерних ознак та особливостей, притаманних значній кількості об'єктів та явищ, і створення на цьому ґрунті нових.
5	Типізація	Д	Психічний процес свідомого та цілеспрямованого регулювання людиною своєї діяльності та поведінки з метою досягнення поставлених цілей.

1-в 2-д 3-б 4-г 5-а

1-а 2-б 3-в 4-г 5-д

1-б 2-в 3-д 4-г 5-а

1-б 2-в 3-а 4-д 5-г

Інший варіант відповіді

7. % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між основними типами темпераменту та їх психологічними особливостями:

1	Сангвінік	А	Має високий рівень нервово-психічної активності; енергійний, різкий з характерними поривчастими рухами; імпульсивний; з яскравими емоційними переживаннями.
2	Холерик	Б	Порівняно низький рівень активності поведінки, має ускладнення з переключенням уваги; характерні повільність і виваженість дій, міміки, мовлення; стабільні та глибокі почуття і настрої.
3	Флегматик	В	Має високу нервово-психічну активність; характерно багатство міміки та рухів, емоційний, вразливий, лабільний тип.
4	Меланхолик	Г	Здатний точно оцінювати сутність, внутрішній зміст, потенційні можливості та резерви людини; володіє даром передчуття, прогнозування, здатний відчувати динаміку розвитку, володіє поетичною фантазією, містичним відчуттям.
5	Інтуїт	Д	Низький рівень нервово-психічної активності, стриманість і приглушеність моторики та мовлення, значна емоційна реактивність, глибина і стійкість почуттів, але слабкий їх зовнішній прояв.

1-г 2-в 3-б 4-а 5-д

1-г 2-в 3-б 4-д 5-а

1-а 2-б 3-в 4-г 5-д

1-в 2-а 3-б 4-д 5-г

Інший варіант відповіді

8. % % % % % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між прийомами інформаційно-психологічної дії та їх змістом:

1	«Приклеювання або навішування ярликів» (name calling)	А	Добір і поширення думок, висловів, фраз, які вимагають одноманітності, стандартності у поведінці, створюють враження, ніби так роблять усі («жодна розсудлива людина не стане заперечувати, що ...» тощо). Мета – спекуючи на схильності людини до наслідування, змусити її підкоритися конкретній вимозі, зайняти певну позицію.
2	«Блискуча невизначеність» («Сяючи узагальнення») (glittering generality)	Б	Підкреслена демонстрація маніпулятором своєї єдності з аудиторією, схожості у зачісці, манері говорити, одязі, поглядах на життя, хобі тощо. Мета – налагодження контакту з аудиторією, входження в довіру, створення іміджу «людини з народу», яка знає, розуміє і тому може представляти народну думку на різних політичних рівнях.
3	«Свої хлопці» (plain folks)	В	Поширення думок та висловлювань осіб, які у пошані, або, навпаки, викликають негативну реакцію серед людей, на яку спрямовано маніпуляційну дію. Мета – стимулювати процес формування у людини необхідного маніпуляторіві ставлення – емоційно позитивного або негативного.
4	«Загальна платформа» («Загальний вагон» (band wagon)	Г	Добір образливих епітетів, метафор, назв, імен для позначення ідеї, будь-якого соціального явища, іменування людини, організації. Мета – викликати емоційно негативне ставлення у людей, асоціювати із ганебними вчинками (поведінкою), дискредитувати особу, ідеї, пропозиції, організацію, соціальну групу, предмет обговорення тощо.
5	«Посилання на авторитети» (testimonial)	Д	Заміна назви, позначення певного соціального явища, ідеї, організації, соціальної групи або конкретної людини більш загальним родовим ім'ям, що має позитивне емоційне забарвлення і викликає доброзичливе ставлення оточення.

1-г 2-а 3-в 4-б 5-г

1-г 2-а 3-д 4-б 5-в

1-а 2-б 3-д 4-в 5-г

1-г 2-д 3-б 4-а 5-в

Інший варіант відповіді

9. % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між маніпуляційними засобами впливу та їх змістом:

1	Спотворення	А	Кон'юнктурна зміна категорій оцінювання (заміна або підміна цілей: видавання власного інтересу за інтерес іншої людини; приписування результатів дій одного політика іншому; ситуативне перетворення «героїв» на «ворогів» і «ворогів» на «героїв» тощо).
2	Перевертання	Б	Передавання достовірної, але неповної інформації; приховування важливих і значущих деталей, фактів тощо, яке часто маскується під погану пам'ять, що, врешті-врешт, призводить до спотвореної картини дійсності.
3	Замовчування	В	Однобоке, тенденційне висвітлення інформації; привертання уваги лише до фактів, вигідних джерелу інформації. Основна мета – створити такий образ дійсності, в якому головне не реальність, а її інтерпретація.
4	Пересмикування	Г	Вибіркове подавання матеріалу, оприлюднення лише того, що є важливим і необхідним для маніпулятора.
5	Селекція	Д	Зміна пропорцій (суттєве зменшення чогось важливого або перебільшення незначного). Застосовують переважно метод імітації об'єктивності – наведення на користь своєї позиції переконливих

			аргументів, а на користь іншої сторони – слабкіших; зіставлення нерівнозначних категорій тощо.
--	--	--	--

1-а 2-в 3-б 4-а 5-а

1-г 2-б 3-а 4-в 5-д

1-г 2-а 3-б 4-в 5-д

1-д 2-а 3-б 4-в 5-г

Інший варіант відповіді

10. % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між маніпуляційними засобами впливу та їх змістом:

1	Створення «неіснуючої реальності»	А	Подання з корисних міркувань неправдивої інформації, яка спотворює або неправильно тлумачить явища, факти, події. Основними формами фальсифікації є лжесвідчення, фальшиві заяви і спростування, фабрикування фактів тощо.
2	Фальсифікація	Б	Змішування відвертої брехні і достовірної інформації, одностороннє висвітлення фактів; нечітке і розпливчасте формулювання положень, які обговорюють; посилення на невизначені джерела («не пам'ятаю, хто сказав», «десь я читав»); спотворення достовірного вислову внаслідок власної інтерпретації або оцінки; неточне цитування тощо.
3	Напівправа	В	Передача достовірної або недостовірної інформації, що не стосується справи, з метою відволікання від суті питання, яке розглядають; лестощі та наклеп.
4	Дезорієнтація	Г	Формування в уяві об'єкта маніпулювання фальшивого іміджу політичного лідера, партії тощо, який додає їх словам і діям особливої ваги та переконливості. Засобами реалізації цього прийому є добір дрібних, але виразних деталей (представницька охорона, дорогі авто, які мають засвідчити надійність і солідність; ретельний добір книг у шафі, на тлі яких політик дає інтерв'ю, що «непомітно» засвідчує його інтелектуальний рівень).
5	Підкидання помилкових доказів	Д	Непомітне («випадкове») підсування жертві маніпуляції фактів і матеріалів, на підставі яких вона «цілком самостійно» дійде висновків, необхідних маніпуляторів («хустинка Дездемони в руках Отелло»).

1-г 2-а 3-б 4-в 5-д

1-г 2-д 3-а 4-в 5-б

1-а 2-г 3-б 4-в 5-д

1-д 2-б 3-а 4-в 5-г

Інший варіант відповіді

11. % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між маніпуляційними засобами впливу та їх змістом:

1	Підпорогове подання інформації	А	Відволікання уваги від перебігу політичних баталій через повідомлення про сенсацію, скандал, катастрофу, містифікацію, таємницю тощо.
2	Маніпуляція з часом подання інформації	Б	Спроба приховати суттєву інформацію за допомогою несуттєвої
3	Зміщення	В	Форма інформування, що ґрунтується на врахуванні неусвідомлюваних комунікаторами особливостей інформаційної рецепції, які утворюються на дорефлексійному рівні (зміна музичної теми у фонограмі у мить, коли диктор подає матеріал, на який необхідно аудиторії звернути на увагу).
4	Запізнення	Г	Порядок подання відомостей, час їх озвучення, обговорення безпосередньо впливають на оцінювання та засвоєння інформації (демонстрація фільму чи передачі у найбільш (найменш) зручний для телеглядачів час (залежно від бажаного ефекту).
5	Маскування	Д	Обнародування правдивої, достовірної інформації у момент, коли вона втратила актуальність. Інформацію подають так: одну суттєву брехню замінюють на іншу брехню; суттєву брехню видають за несуттєву істину; суттєву істину замінюють на несуттєву істину.

1-в 2-г 3-а 4-д 5-б

1-б 2-а 3-в 4-д 5-г

1-б 2-а 3-д 4-в 5-г

1-г 2-а 3-в 4-д 5-б

Інший варіант відповіді

12. % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між організаційно-процедурними прийомами та їх змістом:

1	Обмеження доступу до інформації	А	Зміна акцентів у бажаний для маніпулятора бік під час викладу позицій і поглядів опонентів та загальних результатів обговорення.
2	Пристрасне редагування пропозицій аудиторії	Б	Виступи, у яких звучить небажана критика або «несанкціоновані» думки, обмежують, водночас надаючи негласний дозвіл на перевищення регламенту тим, хто фактично озвучує позицію, необхідну маніпуляторіві.
3	Надання пріоритету під час голосування «потрібному рішенню»	В	Вибіркове, невчасне або неповне ознайомлення учасників обговорення з необхідною інформаційною базою (документами, умовами правилами тощо) та «несподівана втрата» важливих матеріалів
4	Тенденційне «дотримання» регламенту	Г	Винесення на голосування пропозицій не в порядку надходження, а за ступенем їх прийнятності для маніпулятора з метою впливу на тих, хто не має чіткої позиції.
5	Програмування сприйняття інформації та майбутньої реакції	Д	Формування та декларування приманок-кліше, своєрідних шаблонів очікування (наприклад, вживання фрази: «Зараз перед вами виступить незалежний експерт (відомий політик, легендарна особистість)»).

1-а 2-в 3-б 4-г 5-д

1-б 2-г 3-д 4-в 5-а

1-д 2-г 3-а 4-в 5-б

1-в 2-а 3-г 4-б 5-д

Інший варіант відповіді

13. % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між організаційно-процедурними прийомами та їх змістом:

1	Нагнітання напруги під час обговорення проблеми	А	Непомітне і ненав'язливе для більшості людей поширення авторитету особи, яку вони поважають, чи престижу того, що вони цінують, на тих і на те, що хоче підтримати і розрекламувати джерело комунікації.
2	Упереджене редагування порядку денного	Б	Першочергове обговорення другорядних питань з метою забезпечення прийняття необхідних рішень в умовах цейтноту і втомленості присутніх.

3	Деформування процедури обговорення	В	Шляхом почергового надання слова радикальним, агресивно налаштованим опонентам, які вдаються до взаємних образ, маніпулятор домагається максимального емоційного напруження з метою зриву прийняття небажаного для нього рішення.
4	Формування необхідної стартової установки сприйняття	Г	Обмеження виступів «небажаних» для маніпулятора осіб; недопущення повторного обговорення питань, з яких прийнято «необхідні» рішення, навіть за наявності нової інформації та фактів, здатних кардинально змінити думку присутніх; спекулювання на формальних правилах процедури обговорення тощо.
5	Позитивний «трансфер» («перенесення»)	Д	Вступне слова надають авторитетним особам, які поділяють позицію маніпулятора і (або) завчасно проінструктовані та підготовлені до виступу, з метою скерувати обговорення у необхідному напрямі.

1-в 2-д 3-г 4-б 5-а

1-а 2-д 3-г 4-б 5-в

1-в 2-г 3-д 4-б 5-а

1-в 2-б 3-г 4-д 5-а

Інший варіант відповіді

14. % % % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність між науковим поняттям та його значенням:

1	Негативний «трансфер» («перенесення»)	А	Аналіз поведінки, суть якого полягає у тому, що ініціатори будь-яких змін у системі стосунків людей повинні спрогнозувати, наскільки зміни, що плануються, будуть сумісними з іншими частинами системи; чи зможуть вони органічно адаптуватися до неї.
2	«Екологічна перевірка»	Б	Елемент поведінки, зовнішності, рухів індивіда, який несе у собі інформацію, що сприймається іншим індивідом незалежно від волі і намірів першого.
3	Знак	В	Дотримання певної дистанції між партнерами
4	Проксеміка	Г	Грунтується на механізмі асоціацій та асоціативних зв'язків: об'єкт маніпуляції асоціюють з відверто негативними поняттями і соціально ганебними явищами, подіями, діями, фактами тощо.
5	Квантор спільності	Д	Сукупність слів, за допомогою яких здійснюють універсальне узагальнення.

1-а 2-г 3-б 4-в 5-д

1-г 2-д 3-а 4-б 5-в

1-г 2-а 3-в 4-б 5-д

1-г 2-а 3-б 4-в 5-д

Інший варіант відповіді

15. % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність між науковим поняттям та його значенням:

Знайти і встановити відповідність між організаційно-процедурними прийомами та їх змістом:

1	Просодія	А	Здатність особи відстежувати, помічати й фіксувати особливості зовнішньої поведінки інших людей, а також інтерпретувати їх, тобто наділяти сенсом.
2	«Психічний вірус»	Б	Комплекс своєрідних психологічних «рамочок», які встановлюють обмеження взаємодії (своєрідні кордони) у людини з навколишнім світом.
3	«Сенсорна гострота»	В	Інформація, що існує у свідомості людей, може суттєво впливати на перебіг певних подій і має тенденцію до самовідтворення, посилення і самопоширення.
4	Соціоніка	Г	Система вокалізу мови (тональність, тембр, висота, діапазон, інтонація, гучність, логічні наголоси).
5	Фрейм	Д	Напрямок психології, який вивчає інформаційну взаємодію психіки людини з навколишнім світом.

1-а 2-в 3-г 4-д 5-б

1-г 2-а 3-б 4-д 5-в

1-б 2-а 3-в 4-д 5-г

1-г 2-в 3-а 4-д 5-б

Інший варіант відповіді

16. % % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між логічними прийомами (для впливу на відчуття, мислення, пам'ять, сприймання) політичного маніпулювання та їх змістом:

1	Прийом помилкової причинності	А	Прихована зміна маніпулятором під час дискусії змісту базової тези обговорення. Ґрунтується на порушенні закону тотожності, відповідно до якого кожна думка, наведена у твердженні, при повторенні повинна мати один і той самий чіткий і сталий зміст.
2	Прийом подвійних порівнянь	Б	Штучне вмонтування окремих фактів в уявний причинно-наслідковий зв'язок
3	Прийом підміни тези	В	Спекуляція на тому, що невизначена та нечітко сформульована головна теза обговорення дає змогу

			ініціаторові прийому по-різному інтерпретувати висловлену думку; порушено найважливіший закон формальної логіки – закон тотожності.
4	Прийом недотримання закону достатньої підстави	Г	Контамінація двох порівняльних суджень, що спираються на різні параметри. («Цей політик молодший і перспективніший за політика А, до того ж має рейтинг вищий, ніж у політика Б»).
5	Прийом невизначеності тези	Д	Спроба довести правомірність тверджень за прихованого порушення таких загальноприйнятих правил аргументації, як достовірність, достатність і несуперечливість; порушення закону про те, що будь-яка думка, яка претендує на істинність, має бути обґрунтована іншими думками, істинність яких уже доведена.

1-а 2-б 3-г 4-в 5-д

1-б 2-г 3-а 4-в 5-д

1-а 2-г 3-б 4-д 5-в

1-б 2-г 3-а 4-д 5-в

Інший варіант відповіді

17. % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між логічними прийомами (для впливу на відчуття, мислення, пам'ять, сприймання) політичного маніпулювання та їх змістом:

1	Прийом причинно-наслідкового силогізму	А	Намагання довести правильність певної думки із залученням, як основного аргументу, цього самого твердження, сформульованого вже іншими словами. Порушення закону про те, що будь-яка думка, яка претендує на істинність, має бути обґрунтована іншими думками, істинність яких уже доведена.
2	Прийом «хибного кола доказів»	Б	Свідоме допущення маніпулятором логічної помилки – перенесення на об'єкт оцінки, характеристики тощо його частини; подання або акцентування поодинокого факту як регулярного явища.
3	Прийом «перестрибування через подію»	В	Перенесення обґрунтованих висновків щодо цілого на його частини («На партійному з'їзді ми вирішили ключові питання, і я переконаний, що всі місцеві організації підтримають ці рішення»).
4	Прийом хибного узагальнення або	Г	Спекуляція на логічній помилці, ігнорування зв'язку спонтанного плину часу і реальних

	перебільшення		причино-наслідкових зв'язків. («Після цього – значить, унаслідок цього»).
5	Прийом хибної конкретизації або звуження	Д	Детальне обговорення майбутніх подій із підкресленим униканням аналізу актуальних проблем сьогодення.

1-а 2-г 3-д 4-б

1-д 2-б 3-а 4-г

1-а 2-б 3-г 4-д

1-г 2-а 3-д 4-б 5-в

Інший варіант відповіді

18. % % % % % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між логічними прийомами (для впливу на відчуття, мислення, пам'ять, сприймання) політичного маніпулювання та їх змістом:

1	Прийом помилкової причинності	А	Навмисне використання логічно некоректних тверджень, які не стосуються аналогії («Політик А, як принциповий та професійний, бере участь в акції, тому, оскільки політик В не долучається до неї, він є неприциповим і непрофесійним»).
2	Прийом недотримання закону достатньої підстави	Б	Використання у процесі діалогу (дискусії) понять, які нетотожні; пропонування опонентові альтернатив, серед яких тільки одну – потрібну маніпуляторіві – подають або оцінюють як правильну на підставі неприйнятності інших. Прийом дає змогу приховати можливу нездійсненність фактично усіх запропонованих варіантів.
3	Прийом хибної альтернативи	В	Необгрунтоване узагальнення, перебільшення значення висловів опонента, розширене їх тлумачення («Наш лідер Д – авторитетний і популярний, а це означає, що й уся наша партія С має авторитет у народі, високий рейтинг популярності та рівень підтримки»).
4	Прийом аналогії від протилежного	Г	Спроба довести правомірність тверджень за прихованого порушення таких загальноприйнятих правил аргументації, як достовірність,

			достатність і несуперечливість; порушення закону про те, що будь-яка думка, яка претендує на істинність, має бути обґрунтована іншими думками, істинність яких уже доведена
5	Прийом хибного узагальнення або перебільшення	Д	Штучне вмонтування окремих фактів в уявний причинно-наслідковий зв'язок.

1-в 2-а 3-г 4-б 5-д

1-д 2-а 3-г 4-в 5-б

1-д 2-г 3-б 4-а 5-в

1-д 2-а 3-г 4-б 5-в

Інший варіант відповіді

19. % % % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між психологічними прийомами (для впливу на відчуття, мислення, пам'ять, сприймання) політичного маніпулювання та їх змістом:

1	Прийом дискредитування ідеї опонента	А	Приховане, але послідовне та цілеспрямоване змушування опонента погодитися з певними критеріями, оцінками; форми та методи аналізу, що створюють вигідне маніпуляторіві враження про навколишній світ.
2	Прийом нав'язування моделі сприйняття	Б	Зняття з обговорення проблеми, розгляд якої не вигідний маніпулятору, шляхом ігнорування, висміювання твердження, зміщення уваги на особисті якості опонента, апелювання до здорового глузду тощо.
3	Прийом знецінення	В	Поділ висловів опонента на вислови, з якими варто погодитись, та вислови, які слід заперечувати, щоб у подальшій дискусії максимально скомпрометувати основні небажані ідеї та пропозиції.
4	Прийом підвищення цінності	Г	Штучне зниження рівня важливості та заперечення доцільності обговорення питання, щодо якого аргументація опонента є ґрунтовнішою та

			переконливішою; часто неможливо спростувати твердження опонента, однак легше зменшити їх цінність.
5	Прийом диференціювання	Д	Зміщення акцентів, унаслідок якого вислів маніпулятора оцінюється вище за положення опонента: наприклад, недостатньо чітко сформульований пункт політичної угоди, дає змогу тиснути на опонента з вимогою щодо «повнішого», «швидшого» тощо її виконання.

1-б 2-а 3-г 4-д 5-в

1-б 2-г 3-а 4-б 5-д

1-б 2-в 3-г 4-а 5-д

1-б 2-в 3-г 4-д 5-а

Інший варіант відповіді

20. % % % % % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між психологічними прийомами (для впливу на відчуття, мислення, пам'ять, сприймання) політичного маніпулювання та їх змістом:

1	Прийом нерелевантності	А	Формулювання повідомлення, невідповідного інформаційному запиту; використання маніпулятором тактики відволікання, наведення аргументів, які зовсім не стосуються позиції, думок і поведінки опонента.
2	Прийом подвійних стандартів	Б	Використання специфіки та особливостей мови залежно від обставин і потреб маніпулятора: заміна слів на схожі за звучанням, частини слова або його першої літери; застосування словесних і образних асоціацій; навмисно неправильне наголошування слів; використання «мовних перлів» або двозначностей; зміна порядку слів у контексті тощо.
3	Прийом гри слів	В	Радикальна зміна маніпулятором значення сказаних слів за жорсткої, ґрунтовної та аргументованої протидії опонента; своєрідними формами прийому маніпулятора є багатозначні поняття та туманні вирази тощо.

4	Прийом дефінітивного відступу	Г	Оцінювання особи, події, факту залежно від того, наскільки вони допомагають або заважають реалізації маніпулятивних планів; передбачає визнання одних і тих самих аргументів переконливими, коли їх наводять на захист позиції маніпулятора, і неприйнятними, якщо їх висловлює опонент.
5	Прийом використання двозначних (або невизначених) тверджень	Д	Зниження чіткості й визначеності висловів за рахунок уживання виразів на кшталт «існує думка ...», «відповідно до останніх даних ...» (без посилання на джерело, дату тощо); спотворення інформації шляхом емоційної гіперболізації («Ви постійно ...»); оцінювання «без точки відліку»: «Політик А кращий за політика В» (без зазначення, чим кращий, наскільки, критеріїв порівняння тощо).

1-а 2-г 3-б 4-в 5-д

1-д 2-г 3-б 4-в 5-а

1-д 2-г 3-а 4-б 5-в

1-г 2-а 3-б 4-в 5-а

Інший варіант відповіді

21. % % % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між психологічними прийомами (для впливу на відчуття, мислення, пам'ять, сприймання) політичного маніпулювання та їх змістом:

1	Прийом «отруєного колодязя»	А	Приписування непричетним особам власних прорахунків та помилок, звинувачення їх у злих намірах і діях.
2	Прийом очевидності	Б	Формулювання опонентом у першому виступі словесних конструкцій, які важко заперечити; мета маніпулятора – вивести з гри опонента з самого початку, послабити його позиції, забезпечити собі перевагу; при цьому, опонент ризикує виявитися людиною, яка «бреше сама собі», «позбавлена здорового глузду», «зраджує або не піклується про загальні цілі» тощо.
3	Прийом «чорної кішки»	В	Обґрунтування власних тверджень сумнівними статистичними даними і цифровими показниками; мета маніпулятора – спекулювати на природній схильності людини пов'язувати з

			точними цифрами уявлення про науковість і серйозність; на авторитеті невизначеного експерта («фахівці вважають ...», «аналітики прогнозують ...» тощо.
4	Прийом заперечення аргументів	Г	Штучне представлення стану речей абсолютно ясним і очевидним, що, само по собі, знімає питання про дискусію проблеми, робить зайвими будь-які подальші міркування; маніпулятор намагається уникнути доведення, негативної реакції більшості тощо.
5	Прийом «пастки точності»	Д	Відхилення істинного та важливого доводу як несуттєвого або хибного («Це справи не стосується ...»).

1-г 2-в 3-а 4-б 5-д

1-г 2-а 3-б 4-д 5-в

1-а 2-г 3-б 4-в 5-д

1-б 2-г 3-а 4-д 5-в

Інший варіант відповіді

22. % % % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між психологічними прийомами (для впливу на відчуття, мислення, пам'ять, сприймання) політичного маніпулювання та їх змістом:

1	Прийом «потрійної спіралі»	А	Здійснення поетапної мовної маніпуляції: спочатку розповідається один сюжет, який раптово обривають, потім – другий сюжет, який теж обривають, і нарешті третій – містить ключову ідею маніпулятора, яку він намагається нав'язати; саме суть третього чітко фіксується у свідомості об'єкта маніпулювання.
2	Прийом «солом'яного опудала»	Б	Застереження або залякування супротивника тим, що достатньо зробити один крок, тобто, на перший погляд, хибну чи невважену дію, - і ситуація вийде з-під контролю. Мета маніпулятора – грати на почутті страху, акцентувати увагу на можливих негативних наслідках, якщо не буде відхилено пропозицію опонента тощо.
3	Прийом «крижаної гори»	В	Акцентування на наслідках позиції опонента; за логікою маніпулятора – вони небажані, шкідливі, неприйнятні, негативні тощо.
4	Прийом «фарбування у	Г	Спотворення реальних думок опонента, безпідставне приписування йому фіктивної

	чорний колір»		або сфабрикованої маніпулятором позиції (особливо вдало використовується за умов відсутності опонента, що є аморальним); коли маніпулятор проголошує власні думки підкреслено й різко, свідомо акцентуючи на увагу, виникає враження, що опонент стверджує протилежне тощо.
5	Прийом поєднання	Д	Поєднання в одному твердженні достовірної та сумнівної інформації.

1-а 2-д 3-б 4-в 5-г

1-а 2-д 3-г 4-в 5-б

1-г 2-д 3-б 4-в 5-а

1-а 2-г 3-б 4-в 5-д

Інший варіант відповіді

23. % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між психологічними прийомами (для впливу на відчуття, мислення, пам'ять, сприймання) політичного маніпулювання та їх змістом:

1	Прийом викривлення	А	Поділ думок опонента на вислови, з якими варто погодитись, та вислови, які слід заперечувати, щоб у подальшій дискусії максимально скомпрометувати основні небажані ідеї та пропозиції.
2	Прийом дискредитування ідеї опонента	Б	Спотворення і зміна акцентів у висловах опонента під час цитування; супротивник перекручує вислови, змінюючи їх сенс.
3	Прийом використання питань-пасток	В	Утвердження власних ідей, провокування опонента, блокування маніпулятором небажаного обговорення проблеми, зведення обговорення до рівня «чорно-білого»; маніпулятор застосовує питання-повторення, навіювальні питання, альтернативні питання, контр питання тощо.
4	Прийом «зіскакування» з поставленого запитання	Г	Намагання уникнути відповіді на поставлене запитання та якомога швидше перейти до обговорення бажаних для маніпулятора проблем тощо.
5	Прийом диференціювання	Д	Зняття з обговорення проблеми, розгляд якої невігідний маніпулятору, шляхом ігнорування, висміювання твердження, зміщення уваги на особисті якості опонента, апелювання до здорового глузду тощо.

1-б 2-д 3-в 4-г 5-а

1-а 2-д 3-в 4-г 5-б

1-д 2-а 3-б 2-г 5-в

1-а 2-г 3-в 2-д 5-б

Інший варіант відповіді

24. % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між психологічними прийомами (для впливу на відчуття, мислення, пам'ять, сприймання) політичного маніпулювання та їх змістом:

1	Приєм домінування форми над змістом	А	Акцентування уваги не на суті обговорення питання, а на формі її подання («Успіх як цукерки, так і політика залежить від упаковки»).
2	Приєм нав'язування моделі сприйняття	Б	Свідоме спотворення аргументів опонента під час цитування у процесі дискусії чи діалогу; перефразування, переформулювання думки опонента своїми словами з метою змінення висловлених супротивником ідей та нав'язування своїх тощо.
3	Приєм багатоярусного питання	В	Провокування опонента відповісти «так» на два незначні питання з метою отримати позитивну відповідь на третє – ключове для маніпулятора.
4	Приєм трьох «так»	Г	Формулювання маніпулятором фрази із кількох недостатньо або несумісних одне з одним запитань до опонента з метою у подальшому звинуватити опонента у нерозумінні суті проблеми; акцентувати увагу аудиторії на неповній, оманливій відповіді опонента або її униканні тощо.
5	Приєм вільної інтерпретації	Д	Приховане, але послідовне та цілеспрямоване змушування опонента погодитися з певними критеріями, оцінками; форми та методи аналізу, що створюють вигідне маніпуляторіві враження про навколишній світ.

1-б 2-д 3-а 4-в 5-в

1-а 2-д 3-г 4-в 5-б

1-б 2-д 3-г 4-в 5-а

1-в 2-д 3-г 4-б 5-а

Інший варіант відповіді

25. % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між психологічними прийомами (для впливу на відчуття, мислення, пам'ять, сприймання) політичного маніпулювання та їх змістом:

1	Приєм пастки незмінності принципів	А	Корегування оцінки людини або події залежно від конкретної ситуації і позиції, яку обстоює маніпулятор.
2	Приєм раціоналізації	Б	Несприйняття будь-якої загальновизнаної думки; послідовне і підкреслене заперечення дій опонента тощо.
3	Приєм зміни ярлика	В	Обґрунтування заднім числом доцільності, адекватності, правомірності та продуманості кроків і дій, зроблених під впливом емоцій у критичній ситуації.
4	Приєм нігілістичного конформізму	Г	Цілеспрямоване підставлення опоненту другорядних проблем, питань, предметів тощо як основних об'єктів, які заслуговують на увагу – атаку, критику тощо; мета маніпулятора – відволікти опонента від маніпулятивних дій тощо.
5	Приєм «фальшивої мішені»	Д	Стимулювання сліпого дотримання принципів, канонів, догм, ритуалів, що призводить до ігнорування або заперечення реальних фактів, тотальної дезорієнтації у світі, який постійно змінюється.

1-д 2-в 3-а 4-б 5-г

1-а 2-г 3-в 4-б 5-д

1-д 2-а 3-б 4-в 5-г

1-д 2-а 3-в 4-б 5-г

Інший варіант відповіді

26. % % % % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між психологічними прийомами (для впливу на відчуття, мислення, пам'ять, сприймання) політичного маніпулювання та їх змістом:

1	Приєм підміни істинності корисністю	А	Відхилення можливої альтернативи на підставі її недостатньої обґрунтованості, хоча кращого рішення ще немає; прийом ґрунтується на логічній
---	-------------------------------------	---	---

			помилці «недосяжності досконалості»; мета маніпулятора – досягти відхилення пропозиції або запобігти нагальним змінам тощо.
2	Приєм перфекціонізму	Б	Штучне звинувачення опонента в упередженості, переслідуванні прихованих інтересів, некоректному відстоюванні певної позиції.
3	Приєм атаки на об'єктивність	В	Нав'язування маніпулятором певної думки, яка формально спирається на інспірований «глас народу» - організовані, у певний спосіб, так звані «опитування», «референдуми», «дискусії», «обговорення» тощо.
4	Приєм «пастка думки більшості»	Г	Одностороннє бачення, висвітлення інформації; підбір та аранжування маніпулятором для утвердження власної позиції лише тих фактів, що підтверджують її правомірність і правильність, ігнорування, «забудькуватість» тощо решти інформації, особливо, тієї, що суперечить базовій тезі маніпулятора.
5	Приєм тенденційного підбору аргументів	Д	Переконання опонента у тому, що його власні реальні здобутки або можливі втрати, в разі підтримки чи критики позиції маніпулятора, набагато важливіші за істинність та формальну перемогу у дискусії.

1-а 2-г 3-б 4-в 5-д

1-г 2-д 3-б 4-в 5-а

1-г 2-а 3-б 4-в 5-д

1-д 2-а 3-б 4-в 5-г

Інший варіант відповіді

27. % % % % % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між психологічними прийомами (для впливу на відчуття, мислення, пам'ять, сприймання) політичного маніпулювання та їх змістом:

1	Приєм ізоляції	А	Опонент змушений зайняти оборонну позицію, а тому наводить фальшиві аргументи, надумані факти - це позиція стрімкого атакування маніпулятора, який задалегідь підготувався до певного висновку.
2	Приєм уникнення	Б	Виривання вислову з контексту та розміщення цього вислову у контексті, в якому він набуває іншого значення; цитати свідомо скорочують з метою досягнення маніпулятором потрібного сенсу тощо.
3	Приєм відмови від шаблону	В	Нетрадиційність, непослідовність у діях, що виводить із рівноваги опонента, який звик до чітко регламентованих, прогнозованих дій.

4	Прийом «людина не може знати все»	Г	Упевнена констатація маніпулятором помилкового твердження, яка не викликає заперечень опонента, оскільки він не обізнаний із проблемою, хоча й має орієнтуватися у цьому питанні.
5	Прийом нав'язування висновку	Д	Різка зміна небажаної теми обговорення.

1-б 2-д 3-в 4-г 5-а

1-в 2-б 3-а 4-г 5-д

1-д 2-а 3-б 4-г 5-в

1-в 2-а 3-б 4-г 5-д

Інший варіант відповіді

28. % % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між прийомами політичного маніпулювання, що діють на механізми психічного регулювання та їх змістом:

1	Прийом використання емоційно або змістовно забарвлених слів	А	Намагання, імітуючи активність – необґрунтовані заяви, протести тощо – відхилитися від основної теми чи предмета розмови тощо.
2	Прийом провокування конфлікту	Б	Застосування некоректної аргументації; виголошення підкреслено необ'єктивних оцінок щодо тверджень та поведінки опонента; акцентування не на логіці викладу, а на емоціях; абсурдні обвинувачення тощо.
3	Прийом асоціативного або емоційного перенесення	В	Включення «необхідного тексту» до одного із тим, що вже має оцінку, або стимулювання появи певної моральної оцінки чи емоції з приводу контексту тощо.
4	Прийом заплутування	Г	Ситуативне визначення й оцінювання одних і тих самих фактів, процесів, дій за допомогою полярних термінів, наприклад: інвестиції – витрати; виклик – проблеми; можливість поліпшення – помилки; шанс навчитися – криза тощо.
5	Прийом рабулістики	Д	Навмисне або штучне спотворення сенсу висловів опонента, висвітлення їх як дивних, комічних, курйозних; мета прийому – дестабілізація ситуації, створення конфронтаційної або неконструктивної атмосфери в момент послаблення позиції маніпулятора тощо.

1-г 2-б 3-в 4-а 5-д

1-д 2-а 3-в 4-б 5-г

1-д 2-б 3-г 4-в 5-а

1-д 2-б 3-в 4-а 5-г

Інший варіант відповіді

29. % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між прийомами політичного маніпулювання, що діють на механізми психічного регулювання та їх змістом:

1	Приєм мовчання	А	Уникання обговорення «незручних» сюжетів; блокування поглядів опонентів щодо певних проблем; найчастіше до цього прийому вдаються особи, наділені широкими владними повноваженнями.
2	Приєм традиційності	Б	Створення умов, за яких людина переконана, що вона залучена до соціально значущої діяльності; може особисто суттєво впливати на кінцеві результати; неодноразово отримує підтвердження свого залучення, значущості та впливовості.
3	Приєм гарантій	В	Провокування опонента на переривання комунікативного контакту, паузи, уникнення ґрунтовної аргументації власної позиції, намагання викликати у супротивника відчуття невизначеності, невпевненості, вагання.
4	Приєм табу	Г	Виправдання застосовуваних дій, тактики і стратегії тезою «Так ми робили завжди»: нав'язування думки про те, що старе – традиційне, апробоване, звичне – набагато краще, функціональніше за нове.
5	Приєм соціальної установки	Д	Намагання переконати опонента обіцянками, гарантуванням правильності власної думки, позиції; характерні мовні звороти при цьому : «Можу вас запевнити, що ...», «Я абсолютно переконаний у тому, що ...».

1-в 2-г 3-д 4-а 5-б

1-г 2-в 3-д 4-а 5-б

1-б 2-в 3-д 4-а 5-г

1-б 2-в 3-д 4-г 5-а

Інший варіант відповіді

30. % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між прийомами політичного маніпулювання, що діють на механізми психічного регулювання та їх змістом:

1	Прийом бумеранга	А	Вміла переадресація агресивного вислову або випадку опонентові, відповідь атакою на атаку; цей прийом часто вульгаризований («від такого (такої) чую»).
2	Прийом «димової завіси»	Б	Штучне і цілеспрямоване послаблення уваги опонента перед застосуванням неочікуваної, раптової, активної маніпулятивної дії; інструментами застосування можуть бути приховування таємних намірів під маскою удавано щирого виразу обличчя; імітація закономірності та послідовності вчинків; використання мімікрії з метою входження в близьке оточення опонента; тимчасове перетворення на «свого» тощо.
3	Прийом апелювання до почуття солідарності	В	Штучна актуалізація мотивів нижчого рівня: безпеки, виживання, харчування тощо; мета прийому – гальмування, блокування активності суспільства, створення значній частині населення скрутних умов життя.
4	Прийом регресії	Г	Намагання викликати у співрозмовника співчуття, прихильність, бажання підтримати позицію маніпулятора.
5	Прийом створення невизначених ситуацій	Д	Стимулювання у суспільстві процесу втрати орієнтирів та ідеалів, акцентування на настроях розчарування, що посилює нестабільність, створює соціальну напруженість, знижує прогнозованість та адекватність дій, веде до різкого зниження рівня цілеспрямованої діяльності тощо.

1-а 2-а 3-г 4-б 5-в

1-д 2-а 3-г 4-б 5-в

1-а 2-б 3-г 4-в 5-д

1-д 2-в 3-г 4-б 5-а

Інший варіант відповіді

31. % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між прийомами політичного маніпулювання, що діють на механізми психічного регулювання та їх змістом:

1	Прийом апелювання до «вищих інтересів»	А	Прихований шантаж, використання багатозначних висловів і провокаційних натяків на те, що бездіяльність або пасивність зумовлені існуванням особливих мотивів (баланс сил, про який ніхто не знає; вплив авторитетів, особистий інтерес тощо).
---	--	---	---

2	Прийом формування нових потреб	Б	Заклик до реалізації загальнодержавних, регіональних, організаційних тощо інтересів; залякування «вищими інстанціями», які «будуть незадоволені» можливою поведінкою опонента, якщо він не прислухається до аргументів маніпулятора.
3	Прийом максимального спрощення	В	Вживання незрозумілої лексики з метою: підвищити інтелектуальний рівень діалогу; продемонструвати «високий рівень» професіоналізму і компетентності; дезорієнтувати присутніх; викликати у опонента роздратування, відчуття відсторонення або бажання перейти до психологічного захисту тощо.
4	Прийом використання іншомовних або незрозумілих слів і термінів	Г	Формулювання необґрунтованої, однозначної, узагальненої оцінки на кшталт «Це банально!» з метою викликати бурхливу емоційну реакцію опонента і спровокувати конфліктну ситуацію, оскільки аргументи маніпулятора у процесі обговорення виявилися слабшими.
5	Прийом натякання на серйозну аргументацію, неоголошену з огляду на «особливі мотиви»	Д	Відсування на другий план панівних пріоритетів і мотивів поведінки шляхом популяризації нових цінностей та ідеалів, необхідних маніпуляторіві для реалізації його планів.

1-г 2-д 3-а 4-в 5-д

1-а 2-д 3-б 4-в 5-г

1-б 2-д 3-а 4-в 5-г

1-б 2-д 3-г 4-в 5-а

Інший варіант відповіді

32. % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між прийомами політичного маніпулювання, що діють на механізми психічного регулювання та їх змістом:

1	Прийом перетворення реальних доказів на домисли	А	Застосування у дискусії відвертого шантажу чи прихованої загрози; ключова фраза застосування прийому: «Якщо, то ...».
2	Прийом	Б	Провокування опонента на відверті слова та дії;

	привчання до бездоказового твердження		використання фраз на кшталт: «Я вам зараз прямо (відверто, чесно) скажу ...», що стимулює опонента відповісти у такій самій формі – відверто, чесно і прямо.
3	Прийом застосування лестощів або компліментів	В	Поступове, систематичне, регулярне тиражування бездоказової, необґрунтованої тези з метою перетворення її на цілком сприйнятну та реальну.
4	Прийом імітації відвертості	Г	Застосовується з метою впливу на підсвідомість опонента, завоювання його довіри, формування позитивного ставлення, ослаблення критичності сприйняття, створення сприятливої атмосфери для здійснення маніпуляційної дії; ключова фраза при застосуванні прийому: «Ви, як досвідчений політик (фахівець), не будете заперечувати, що ...».
5	Прийом імплікації	Д	Спрямування полеміки на викриття опонента, змушення його виправдовуватися або пояснювати те, що не стосується обговорюваної проблеми; для прийому характерна фраза: «Ви стверджуєте так тому, що цього вимагає ваше становище, а насправді думаєте зовсім інакше».

1-д 2-в 3-г 4-б 5-а

1-в 2-д 3-г 4-б 5-а

1-а 2-в 3-б 4-г 5-д

1-в 2-б 3-г 4-д 5-а

Інший варіант відповіді

33. % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між прийомами політичного маніпулювання, що діють на механізми психічного регулювання та їх змістом:

1	Прийом поєднання гострої іронічності, глузливості та прихованої агресивності	А	Гіперболічне заниження власних розумових здібностей з метою зриву дискусії, яка розгортається у невігідному для маніпулятора напрямі; ключова фраза прийому: «Вибачте, але ви говорите речі, які не піддаються моему розумінню», після застосування такого прийому, порушуються плани маніпулятора, тоді він може наробити помилок тощо.
2	Прийом «зміни парадигм»	Б	Демонстративна підтримка базової тези опонента; пошук аргументів на її користь з метою підготовки до різкої та швидкої контратаки; цей прийом має на меті заспокоїти опонента,

			відвернути його увагу, знизити поріг критичності, ослабити аналітичний контроль за ситуацією тощо
3	Приєм самоприниження іронією	В	Забезпечення власного домінування у комунікативному акті шляхом адресних, провокативних питань та дій, спрямованих на перехоплення ініціативи та зміну ролей (позицій).
4	Приєм демонстрування образи	Г	Імітування невдоволення щодо «непродуманих» дій опонента з метою зірвати діалог; ключова фраза прийому: «Ви за кого мене маєте?».
5	Приєм псевдопідтримки	Д	Намагання переключити учасників дискусії з аналітичного аналізу на емоційне реагування шляхом спрямування на адресу опонента дошкульних іронічних зауважень-зачіпок; мета – показати необґрунтованість та абсурдність аргументів опонента; вивести опонента з рівноваги тощо.

1-б 2-в 3-а 4-г 5-д

1-б 2-в 3-а 4-д 5-г

1-б 2-а 3-в 4-г 5-д

1-д 2-в 3-а 4-г 5-б

Інший варіант відповіді

34. % % % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між прийомами політичного маніпулювання, що діють на механізми психічного регулювання та їх змістом:

1	Приєм ігнорування аргументів, симуляції неухважності	А	Намагання перехопити ініціативу в дискусії, поставивши під сумнів базову ідею, яку обстоює опонент; інтерпретація її як непрагматичної, нереальної, нездійсненої; мета прийому маніпулятора – змусити супротивника захищатися: пояснювати, виправдовуватися, шукати аргументи на свою користь; відхилення від головної проблеми дискусії на користь маніпулятора.
2	Приєм зведення факту (аргументу) до особистої думки	Б	Застосування тактики невмотивованої, необґрунтованої різкої критики, що має на меті вивести, перш за все, опонента з емоційної рівноваги; головна фраза прийому: «Те, що ви говорите, - казна-що (ідіотизм, нонсенс, нісенітниця, безглуздя, алогізм, абсурд, дурниця, марення) ...».
3	Приєм критики,	В	Вибіркова реакція на слова чи дії опонента,

	звинувачення в утопічності проголошених ідей		що ґрунтується на «забудькуватості», «небачення» незручних аргументів та критичних висловів опонента.
4	Прийом нищівної критики	Г	Звинувачення опонента в тому, що його аргументи є лише його власною думкою, а не загальновизнаними тезами чи положеннями, а тому можуть бути помилковими; ключова фраза прийому: «Те, що ви зараз говорите, - лише ваша особиста думка». Мета маніпулятора – змінити полеміку на таку, яка вигідна саме маніпуляторіві.
5	Прийом вибіркової критики	Д	Зосередження уваги на критиці незначного слабкого місця в позиції опонента, спірного, але неважливого твердження; мета – уникання обговорення за суттю пропозиції та її позитивних аспектів.

1-д 2-г 3-б 4-а 5-в

1-в 2-г 3-а 4-б 5-д

1-д 2-г 3-а 4-б 5-в

1-а 2-г 3-д 4-б 5-в

Інший варіант відповіді

35. % % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між прийомами політичного маніпулювання, що діють на механізми психічного регулювання та їх змістом:

1	Прийом критики за «невисловлене»	А	Введення в оману окремої людини, групи чи маси привабливими брехливими обіцянками, популістськими гаслами, навмисним спотворенням фактів задля політичних корисливих цілей; один із найпотужніших маніпуляційних засобів.
2	Прийом провокування опонента на критику позиції, яку маніпулятор ще не аргументував	Б	Спекуляція на гаслі «Не впадаймо в крайнощі, виберемо золоту середину!».
3	Прийом демагогії	В	Відмова маніпулятора від ґрунтовної аргументації власної позиції, провокування опонента на її критику та спростування; мета маніпулятора - дискусія не по суті справи, а навколо контраргументів самого опонента.
4	Заклик до поміркованості	Г	Демонстрування власних переваг і зверхності під час дискусії за допомогою

			підвищеного тону, впевненої, зухвалої інтонації та використання мінімуму аргументації тощо.
5	Прийом психологічного тиску	Д	Дискредитація позиції опонента через звинувачення у слабкій її аргументації; використовують такі формулювання: «недостатньо чіткі висновки», «залишилося без відповіді чимало запитань», «мають місце окремі протиріччя» тощо.

1-д 2-в 3-б 4-а 5-г

1-г 2-в 3-а 4-б 5-д

1-д 2-в 3-а 4-б 5-г

1-а 2-в 3-б 4-г 5-д

Інший варіант відповіді

36. % % % % % % % % % % % % %

Знайти і встановити відповідність між прийомами політичного маніпулювання, що діють на механізми психічного регулювання та їх змістом:

1	Прийом впливу на емоції та відчуття	А	Перетворення на об'єкт критики особистих якостей опонента, його характеру, достовірності сказаних ним слів або мотивації; як правило, цей метод застосовують за відсутності аргументації обговорюваної проблеми.
2	Прийом прямого атакування співрозмовника	Б	Акцентування маніпулятором на суперечностях між офіційною позицією супротивника і результатами його діяльності, манерою поведінки, задекларованими висловами; непрямі аргументи проти особи можуть бути дієвими та ефективними, якщо вони бодай частково є об'єктивними.
3	Прийом непрямого атакування співрозмовника	В	Особливо небезпечна форма техніки нав'язування, що базується на експлуатації інстинктів; маніпулятор, як правило, спекулює на співчутті, страху, солідарності, заздрощах, ненависті, гордості тощо.
4	Прийом блефування.	Г	За несприятливої чи критичної ситуації вигадкування, введення в оману (залякування, гіперболізація власних можливостей, натяк на втручання «потужних сил з гори» тощо) з метою перехоплення ініціативи під час дискусії тощо.

5	Прийом роздратування опонента	Д	Намагання вивести політичного конкурента зі стану психічної рівноваги, вдаючись до агресивних дій або психологічного тиску – насміхань, звинувачень, докорів тощо, щоб спровокувати виголошення ним необдуманих заяв, прийняття помилкових рішень, здійснення вигідних маніпулятору вчинків.
---	-------------------------------	---	--

1-в 2-а 3-б 4-д 5-г

1-а 2-в 3-б 4-д 5-г

1-г 2-а 3-д 4-б 5-в

1-в 2-а 3-б 4-г 5-д

Інший варіант відповіді

37. % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність між основними фазами процесу політичного маніпулювання, метою, специфікою політичної гри та їх змістом:

1	Фаза «захоплення»	А	Гравцеві необхідно дотримуватися чужих чинних правил, активно вести свою гру, встановлювати і нав'язувати власні правила та канони тощо; політичний суб'єкт є водночас учасником і творцем політичної гри.
2	Фаза «прийому»	Б	Енергія дії маніпулятора перетворюється на енергію дії адресата тощо.
3	Фаза «фіксації»	В	Стимулювання мотивації: включення і демонстрація доречних подразників, перенесення позитивної мотивації на об'єкт, або діяльність, до якого (якої) прагнуть сформувати інтерес; надання емоційного значення певному предмету тощо.
4	Політична гра	Г	Ввести в оману політичного опонента, громадську думку тощо стосовно реальних намірів, засобів, ресурсів ініціатора гри тощо.
5	Специфіка політичної гри	Д	Залучення уваги об'єкта до повідомлення маніпулятора; зосередження уваги на повідомленні та завоювання довіри; усунення психологічного захисту тощо.

1-в 2-г 3-д 4-б 5-а

1-г 2-б 3-в 4-д 5-а

1-д 2-в 3-б 4-г 5-а

1-г 2-в 3-б 4-д 5-а

Інший варіант відповіді

38. % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність між моделями специфіки спілкування та їх змістом:

1	Пізнавальна модель спілкування	А	Закріпити й підтримувати необхідні для здійснення впливу норми поведінки та відносин; канонізація дій і концентрація уваги на алгоритмі їх виконання; обрядові комплекси; театралізація комунікативної поведінки; табування і традиційність тощо.
2	Модель переконання	Б	Передати відчуття, переживання та спонукати партнера до зміни установки та здійснення необхідних маніпуляторів форм соціальної дії; опора на емоційну сферу партнера; розповідь про власні переживання і відчуття; роздратування опонента; провокування конфлікту тощо.
3	Експресивна модель спілкування	В	Здійснити нав'язу вальну дію для зміни мотивації ціннісних орієнтацій і установок особи; некритичність ставлення партнерів один до одного; нав'ювання через попередження; використання гіпнотичної мови; відволікання, імітація відвертості, акцентування на ключовій тезі тощо.
4	Сугестивна модель спілкування	Г	Передати або нав'язати суб'єктові комунікації необхідну інформацію; гра на інтересах і слабкостях; імітування логічної аргументації; недотримання закону достатньої підстави, помилкової причинності, хибного узагальнення тощо.
5	Ритуальна модель спілкування	Д	Викликати у партнера певні відчуття і сформувавши певні орієнтири; гра на особливостях емоційної культури; вітання, комплімент; врахування та блокування контраргументації одного партнера у ставленні до іншого; використання питань-пасток, домінування форми над змістом тощо.

1-г 2-д 3-б 4-в 5-а

1-а 2-д 3-в 4-д 5-г

1-в 2-д 3-б 4-а 5-г

1-а 2-д 3-б 4-в 5-г

Інший варіант відповіді

39. % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність між специфічними ефектами та їх змістом:

1	Ефект зворотного	А	Зіставлення двох подібних за формою, але
---	------------------	---	--

	зв'язку		протилежних за змістом тверджень про «них» і про «нас»; між фразами – пауза, після другої – оплески.
2	Ефект провокування необхідної реакції за методом «трьох частинного переліку»	Б	Передання емоційного стану від одного індивіда до іншого на психофізіологічному рівні контакту (наприклад, на футбольних матчах при вцент заповненому стадіоні); публіку можливо під час політичних акцій довести до екстазу тощо.
3	Ефект провокування необхідної реакції за методом «двох частинного контрасту»	В	Здійснення емоційного взаємного обміну під час контакту політичного діяча з аудиторією; публіка виражає схвалення «актору», гра «актора» покращується; можливий розвиток аналогічної негативної спіралі.
4	Ефект ідентифікації	Г	Поступове проголошення оратором ідей за таким порядком: перші дві вимовляють за висхідною інтонацією, третю – за низхідною; між фразами-ідеями – паузи рівної довжини; діє схема «Готуйся! Цілься! Вогонь!» - сигнал для оплесків.
5	Ефект «емоційного зараження»	Д	Експлуатується здатність людини подумки ототожнювати, уподібнювати, прирівнювати, проектувати себе на місце іншого; оратор свідомо чи підсвідомо нагадує слухачеві його самого або його ідеальне Я; вдалий підбір маніпулятором прийомів дає змогу легко увійти в довіру до аудиторії.

1-а 2-г 3-в 4-д 5-б

1-в 2-а 3-г 4-д 5-б

1-б 2-г 3-а 4-д 5-в

1-в 2-г 3-а 4-д 5-б

Інший варіант відповіді

40. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність між науковим поняттям та його значенням:

1	Політичний міф	А	Віртуальний, емоційно забарвлений образ людини, групи, організації, події, процесу чи явища, що сформувався у масовій свідомості і має характер стереотипу.
2	Політичний імідж	Б	Традиційний, звичний канон думки, сприйняття і поведінки, шаблонна манера поведінки, спосіб реалізації дій у певній послідовності, одноманітність, інерція мислення тощо.

3	Політичний ритуал	В	Феномен колективної психіки, який ґрунтується на штучно створеному узагальненні, спрощеному контрастному уявленні про дійсність, неадекватно інтерпретує суспільні процеси, поєднуючи реальність з вигадками, містикою, фантазіями.
4	Стереотип	Г	Сукупність традиційних дій, що здійснюються у визначеному порядку, тобто певні норми і форми символічної політичної поведінки.
5	Чутка	Д	Спосіб інтерпретації інформації, обумовлений її дефіцитом, невизначеністю ситуації, поширенням тривожних настроїв у суспільстві.

1-в 2-д 3-а 4-б 5-г

1-в 2-а 3-д 4-б 5-г

1-а 2-д 3-б 4-в 5-г

1-в 2-а 3-г 4-б 5-д

Інший варіант відповіді

41. % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність між науковим поняттям та його значенням:

1	Екстралінгвістика	А	Система вокалізу мови (тональність, тембр, висота, діапазон; інтонація, гучність, логічні наголоси).
2	Такесика	Б	Дотримання певної дистанції між партнерами.
3	Проксеміка	В	Емоційний звуковий супровід (темп, паузи; сміх, плач, покашлювання, зітхання; звуконаслідування).
4	Кінесика	Г	Знаки вітання (рукостискання, дотик, поцілунок, поплескування, обійми).
5	Просодія	Д	Мімічні, пантомімічні рухи, жести, хода, танець, візуальний контакт тощо.

1-а 2-г 3-б 4-д 5-в

1-в 2-г 3-б 4-д 5-а

1-д 2-б 3-в 4-г 5-а

1-г 2-б 3-а 4-д 5-в

Інший варіант відповіді

42. % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність між прийомами невербального маніпулювання та їх змістом:

1	Прийоми акторської	А	Вміння, здатність змінювати пози, жести,
---	--------------------	---	--

	маски та «підробки» пози		поведінку тощо; намагання відтворювати елементи поведінки опонента, наслідувати кого-небудь тощо.
2	Прийоми підлаштування та зараження власною емоцією	Б	Прихована, але активна боротьба за лідерство, яку маскує жест; дія, що символізує толерантність і доброзичливість; маніпулювання положенням тіла у просторі з метою невербальної передачі інформації щодо вступу або виходу із комунікативного контакту.
3	Прийоми паузи та мовчання	В	Зображення за допомогою міміки зрозумілих емоцій та відчуттів з метою створення необхідного психологічного фону; штучне зображення певного емоційного стану за допомогою рухів тіла.
4	Прийоми випробування рукостисканням та регулювання позою процесу спілкування	Г	Штучне створення певного інтервалу у процесі комунікації; використання трансформаційного впливу мовчання на людину з метою переструктурування думок у об'єкта маніпулятивного впливу.
5	Прийоми мімікрії та імітації	Д	Активне нав'язування опоненту свого емоційного стану; запозичення маніпулятором елементів поведінки іншої людини з метою увійти у довіру, стати «своїм».

1-в 2-д 3-г 4-б 5-а

1-а 2-д 3-г 4-б 5-в

1-в 2-а 3-б 4-г 5-д

1-а 2-б 3-в 4-д 5-д

Інший варіант відповіді

43. % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність між прийомами невербального маніпулювання та їх змістом:

1	Прийоми імітаційної атаки та нав'язування контакту	А	Привернення уваги до власної персони невербальною поведінкою, яка радикально відрізняється від дій тих, хто поруч; використання дотиків, провокаційних поз, проникливих поглядів, зітхань тощо з метою форсування емоційної напруги.
2	Прийоми камуфляжу та каталепсії (утримування)	Б	Демонстрація агресивної дії тілом при зберіганні доброзичливого виразу обличчя; використання засобів такесики з метою

			ствердження свого домінування.
3	Прийоми відволікання та дезінформації	В	Приховування за усмішкою, впевненим рукостисканням, вільною позою, спокійним темпом розмови реального емоційного стану за умов критичної ситуації; штучне викликання у об'єкта маніпулятивної дії шляхом навіювання стану заціпеніння, загального «застигання» тіла в певних позах, що супроводжується втратою здатності до довільних рухів («воскова гнучкість»).
4	Прийоми повторювання та зацікавлення інтригою	Г	Здійснення дій, націлених спершу на навмисне і цілеспрямоване відволікання з метою перенесення уваги співрозмовника з одного предмета на інший, з основного – на другорядний; через невербальні канали йде фальшива інформація, за допомогою якої маніпулятор намагається дезорієнтувати свого співрозмовника.
5	Прийоми гри на контрасті та провокування	Д	Використання для нав'язування потрібної маніпуляторіві позиції певних поз, знакових жестів, повторення слів тощо; використання багатозначних поглядів, жестів, міміки, покашлювання, довгих пауз.

1-б 2-в 3-г 4-д 5-а

1-в 2-а 3-г 4-д 5-б

1-в 2-г 3-а 4-д 5-б

1-в 2-б 3-г 4-д 5-а

Інший варіант відповіді

44. % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність між прийомами невербального маніпулювання та їх змістом:

1	Прийоми створення підтексту розмови та штучного іміджу	А	Свідома та цілеспрямована зміна амплітуди та частоти дихання з метою імітування стану людини, яка переживає певну емоцію; приховане провокування вияву емоційної нестриманості політичного опонента.
2	Прийоми створення ілюзії та навіювання	Б	Прихована гра на інстинктах людини; демонстрація позою, жестами, голосом тощо свого емоційного стану з метою повідомлення партнеру бажаних меж спілкування.
3	Прийоми збудження уваги та створення	В	Посилення вербальної інформації виразними жестами; застосування жестів, які

	необхідного емоційного фону		розбивають мовленнєвий потік на частини.
4	Прийоми використання пунктуаційних та акцентуючих жестів	Г	Використання невербальних засобів - інтонації, поз, жестів, коли вербальному каналові відведено другорядну роль; моделювання потрібного образу, рольове перевтілення та демонстрація політиком невербальних сигналів, які показують наявність у нього позитивних лідерських якостей – рішучість, енергійність, упевненість тощо.
5	Прийоми імітації дихальних рухів та розтягування темпу вимовляння складів	Д	Створення невербальними засобами у партнера по комунікативному акту хибного уявлення про емоційний стан, настрої, наміри тощо; комплексне здійснення ритмічних, монотонних, переважно слабких подразнень органів дотику, слуху та інших органів чуття з метою формування гіпнотичного стану у співрозмовника.

1-а 2-д 3-б 4-в 5-г

1-г 2-д 3-б 4-в 5-а

1-д 2-г 3-б 4-в 5-а

1-г 2-а 3-б 4-в 5-д

Інший варіант відповіді

45. % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність між ключовими пресупозиціями нейролінгвістичного програмування та їх змістом:

1	«Ми поважаємо моделі світу інших людей»; «Карта» - не «територія»; «Ми можемо управляти своїм мозком і контролювати результати»	А	Слова та вчинки без контексту не мають значень, адже слово у різних контекстах може виконувати різне смислове навантаження; абсолютна більшість людей керується індивідуальним сприйняттям реального світу – власної «карти» світу, яка є матрицею та основою прийняття рішень, регулятором практичних дій.
2	«Значення залежить від контексту»; «Реакції людей відповідають їх внутрішнім	Б	Зовнішня реальність зовсім не збігається (або лише частково) з внутрішнім суб'єктивним уявленням; основа налагодження нормального контакту є повага до особистості, визнання і розуміння «карти» співрозмовника; мозок – своєрідна архівна система, у якій відсутня функція видалення, ви не

	«картам»»		можете переписати своє минуле, але людина повинна навчити мозок йти у новому напрямку: «тут і зараз».
3	«Свідомість і тіло утворюють єдину систему і функціонують як одне кібернетичне ціле»; «Люди здатні навчитися чому-небудь з однієї спроби»	В	Вчинки людей впливають на середовище, у якому вона перебуває, а це спонукає людину до усвідомлення наслідків власної поведінки; у політиці, як і в бізнесі, «екологічна перевірка» не діє – інтереси інших маніпулятора мало цікавлять і вони не є ключовим принципом взаємодії у процесі спілкування; нині у політичній боротьбі перемагає не так той, хто професійно володіє всіма прийомами маніпулятивного впливу, як той, хто у вирішальний момент використовує новий і нестандартний хід, шукає ще більш новітніх і досконаліших прийомів і технологій впливу тощо.
4	«Індивідуальні навички є результатом удосконалення і визначення послідовності використання репрезентативних систем»; «Здійснюючи будь-який вчинок, люди обирають найкращий із можливих варіантів»	Г	Людина, отримуючи інформацію через відчуття, спочатку її опрацьовує(кодує), а потім зберігає – це процес формування навичок, послідовність застосування яких у нейролінгвістичному програмуванні має назву стратегії; шлях до порозуміння та налагодження рапорту полягає у намаганні зрозуміти «карту» співрозмовника через толерантне ставлення до її базових засад.
5	«Ми оцінюємо поведінку і зміни у термінах контексту та екології»; «Будь-яка комунікація має збільшувати кількість доступних альтернатив»	Д	Зміни у свідомості швидко позначаються на тілі і навпаки (ефект плацебо – приклад складного процесу взаємодії свідомості і тіла, коли «цукрова таблетка» поліпшує стан хворого); кожна людина – це «біоелектрохімічний пристрій для опрацювання інформації», здатна у будь-який момент мобілізувати всі наявні ресурси – свідомі і підсвідомі.

1-б 2-а 3-д 4-г 5- в

1-б 2-в 3-д 4-г 5- а

1-б 2-д 3-а 4-г 5- в

1-а 2-д 3-б 4-г 5- в

Інший варіант відповіді

46. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність між ключовими пресупозиціями нейrolінгвістичного програмування та їх змістом:

1	«Особистість і поведінка – явища різні»; «Кожен тип поведінки практичний і корисний у певному контексті»;	А	Спілкування – це оптимальна форма безперервного процесу сприйняття і передачі інформації; мета маніпулятора – прикріпити «необхідний файл» як своєрідний комп’ютерний вірус, який дасть змогу ефективно «програмувати» налаштованість окремої особи, групи або маси на здійснення певної дії тощо; через вербальний канал найчастіше передають значну частину дезінформації, а через невербальний – можна отримати правдиві відомості.
2	«Ми не можемо не спілкуватися»; «Спосіб комунікації впливає на наше сприйняття»	Б	Потужний і конкурентоспроможний потенціал у комунікативному полі має той, хто уміє розширити, запозичити та використати свій комунікаційний інструментарій; будь-яка людина має вроджені здібності для реалізації своїх планів, але їх важливо розвинути та мобілізувати.
3	«Найгнучкіша людина має найбільший вплив у системі»; «Люди володіють усіма необхідними для досягнення мети внутрішніми ресурсами»	В	Оптимальною є неконфліктна модель комунікації; «збої» у процесі спілкування – це не збігання «карт» співрозмовників або нерозуміння їх; керуючись фреймами, людина реагує на дійсність і приймає рішення, визначаючи, яка інформація і які теми відповідають або не відповідають меті діяльності.
4	«Опір вказує на відсутність рапорту»; «Не буває поразок, є лише зворотний зв’язок»	Г	Коли збігаються погляди, поведінка, манери тощо учасників комунікативного акту, ефективність їх спілкування зростає на кілька порядків (ефект «одномумців»); комунікативний процес не слід розглядати у режимі «успіх-невдача», а доцільно оцінювати власні дії за моделлю «ефективно-неефективно», такий підхід не деморалізує, а мобілізує, стимулює, активізує на творчий пошук.
5	«Сенс комунікації полягає у реакції,	Д	Дії, поведінка особи значною мірою залежать від контексту і не варто ототожнювати

	яку вона викликає»; «Людина, яка задає фрейм (своєрідну психологічну «рамку») комунікації, контролює її»		особистість з її конкретно поведінкою: при формуванні політичного іміджу враховують лише факти, які становлять матрицю «популярного лідера» тощо; імідж не має нічого спільного з реальною поведінкою цього політика; будь-яка людина бажає собі добра, тому у більшості випадків її поведінка зумовлена позитивними намірами; позитивні наміри стають неадекватними за неправильного розуміння контексту одним або кількома суб'єктами цієї дії.
--	--	--	---

1-а 2-г 3-в 4-д 5-б

1-д 2-а 3-б 4-г 5-в

1-д 2-б 3-г 4-в 5-а

1-б 2-а 3-в 4-г 5-д

Інший варіант відповіді

47. % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність між науковими поняттями та їх значенням:

1	Кінестетики	А	Основний, домінуючий спосіб отримання людиною інформації із зовнішнього світу; індивідуальна модель сприйняття того, що передають органи чуття людини; специфічна система збирання та опрацювання інформації, яку людина використовує для формування та репрезентації власного досвіду.
2	Дигітали	Б	Найчастіше осмислюють світ у зорових образах; багато жестикулюють, манера спілкування динамічна та емоційна, у разі близького контакту, виникнення конфлікту здатні діяти агресивно, звинувачуючи в усіх негараздах опонента, співбесідника тощо; вдягається завжди ефектно та яскраво, навіть тоді, коли це не зовсім зручно.
3	Аудіали	В	Раціоналісти; сприймання світу через сенс, зміст, важливість і функціональність; вони більш розуміють масштаби трагедії, проблеми, ніж співчують людському горю; характерна стримана

			жестикуляція, намагання тримати співрозмовника на відстані, уникання будь-якого фізичного контакту, скована пряма поза.
4	Репрезентативна система	Г	Легко знаходять найтонші відмінності у звуках, але можуть не помічати кольорів і не відчувати ніякої різниці у запахах; малорухливі, схильні відволікатися на навколишні звуки, дуже контактні, схильні багато говорити, під час спілкування уникають зорового контакту.
5	Візуали	Д	Люди цієї модальності сприймають світ, спираючись на відчуття; увага зосереджена на сюжеті і динаміці подій; цінують комфорт і ретельно дбають про своє тіло; важко переживають стреси і дискомфортні ситуації.

1-в 2-г 3-д 4-б 5-а

1-а 2-в 3-д 4-б 5-г

1-д 2-в 3-г 4-б 5-а

1-д 2-в 3-г 4-а 5-б

Інший варіант відповіді

48. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність нелінгвістичних і лінгвістичних методів впливу нейролінгвістичного програмування та їх змістом:

1	Приєм створення «психічних вірусів»	А	Використання техніки, яка викликає у співрозмовника бажання погодитись, що різко знижує його здатність до свідомого спротиву і уможливорює вплив на підсвідомість; навіювання маніпулятором «правди» під «шкурою вівці».
2	Приєм трюїзмів	Б	Детальний аналіз реального стану речей та умов досягнення результату через призму п'яти ключових елементів – симптомів, причин, результатів, ресурсів та ефектів.
3	Приєм акцентування	В	Вербальне демонстрування маніпулятором об'єктові впливу своєї здатності вгадувати (знати) думки, мотиви, наміри іншої людини; актуалізація, приховане підштовхування до потрібного маніпуляторіві рішення, коли опонент перебуває у стані невизначеності.

4	Прийом використання моделі SCORE	Г	Свідоме і цілеспрямоване наголошування ключових слів, які необхідно донести до об'єкта маніпулювання.
5	Прийом «читання думок»	Д	Інформація, що існує у свідомості людей, може суттєво впливати на перебіг певних подій і має тенденцію до самовідтворення, посилення і само поширення.

1-д 2-а 3-г 4-б 5-в

1-а 2-в 3-д 4-б 5-г

1-д 2-б 3-г 4-а 5-в

1-б 2-а 3-г 4-д 5-в

Інший варіант відповіді

49. % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність нелінгвістичних і лінгвістичних методів впливу нейролінгвістичного програмування та їх змістом:

1	Прийом «розкручування»	А	Створення штучної ситуації, що дає змогу маніпуляторів уникнути етапу агітації, переконання.
2	Прийом рівності	Б	Відмова від спілкування на принципах боротьби за домінування, підкорення тощо.
3	Прийом псевдовибору	В	Використання особливостей і характеристик зображення або звуку для створення необхідного позитивного чи негативного емоційного фону, формування певних схильностей до активності або пасивності на підсвідомому рівні.
4	Прийом застосування субмодальностей	Г	Входження в довіру, проникнення у підсвідомість; для успіху маніпуляторів спочатку необхідно стати «своїм», а вже потім зсередини стимулювати необхідні поведінку, діяльність, зміни тощо.
5	Прийом підлаштовування	Д	Навмисна зміна рівня або масштабу розгляду проблеми чи суперечності; аналізована ситуація укрупнюється або переводиться в паралельну площину з метою звуження чи розширення «карти» та отримання необхідної реакції – активної чи пасивної.

1-б 2-д 3-а 4-г 5-в

1-б 2-в 3-а 4-г 5-д

1-в 2-д 3-г 4-а 5-б

1-д 2-б 3-а 4-в 5-г

Інший варіант відповіді

50.%%%%%%

Встановіть відповідність нелінгвістичних і лінгвістичних методів впливу
нейролінгвістичного програмування та їх змістом:

1	Приєм маркування тексту	А	Досягнення необхідних маніпуляторів змін у світобаченні і діях окремої людини, групи, маси шляхом підміни звичних алгоритмів та нав'язування їй інших моделей поведінки.
2	Приєм руйнації шаблонів	Б	Неодноразове повторення жорстким, гіпнотичним голосом певного твердження; у політичній сфері найчастіше використовують гасла-обіцянки; спекують на схильності значної частини людей підкорятися батьківській волі.
3	Приєм вікової регресії	В	Стимулювання здатності людини поглянути на поведінку чи подію під іншим кутом; зміна контексту на такий, у якому те, що пов'язане з проблемою, постає як певний позитив, цінність.
4	Приєм рефреймінгу (зміни) контексту	Г	Нарочите показування картин чи образів минулого, під час якого людину охоплює легкий транс ностальгії.
5	Приєм імперативної персеверації (вперто роблю)	Д	Виділення в основному тексті кількох слів чи літер, які, якщо читати лише їх, мають свій сенс.

1-д 2-а 3-г 4-б 5-в

1-в 2-а 3-г 4-б 5-д

1-а 2-г 3-д 4-б 5-в

1-д 2-а 3-г 4-в 5-б

Інший варіант відповіді

III. Завдання на розпізнання політичних стратегем:

III рівень тестових завдань на встановлення відповідності назви стратегемі її змісту:

1.%%%%%%%%

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Втеча-кращий прийом» - стратагема тимчасового або імітаційного відступу	А	Формування у суспільній свідомості за допомогою політичних міфів та іміджу віртуальної реальності з метою використання її надалі для маніпулятивної дії; створення комфортної ситуації для того, від кого залежить остаточне рішення.
2	«Ланцюг» або стратагема послідовних дій	Б	Використання одночасно або в певній послідовності декількох стратагем; застосування комплексної багатовекторної політичної атаки; створення шляхом комбінування різних прийомів і тактик нових стратагем, які дають змогу адекватніше реагувати на виклики у будь-якій політичній ситуації.
3	«Обдуривши государя, переправитися через море» або стратагема шапки-невидимки	В	Застосування тактики вичікування та активного пошуку слабких місць у лавах і таборі політичного опонента; стимулювання виникнення ситуації, коли політичному супротивникові необхідно буде воювати на два фронти.
4	«Взяти в облогу Вей, щоб врятувати Чжао» або стратагема ахіллесової п'яти	Г	Застосування тактики підставлення політичного супротивника: поширення чуток, провокації тощо з метою паплюження або руйнації його позитивного іміджу в очах громадськості; залякування віртуальною третьою силою; створення для суспільства «безальтернативних альтернатив».
5	«Скориставшись чужим ножом, вбити людину» або стратагема алібі	Д	Погодження в критичній ситуації на значні компроміси; зміна політиком теми обговорення у публічній дискусії; застосування тактики збереження сил та ресурсів, які можна використати в інший час і в іншому місці.

1-д 2-б 3-а 4-в 5-г

1-б 2-д 3-а 4-в 5-г

1-а 2-д 3-б 4-в 5-г

1-в 2-д 3-а 4-г 5-б

Інший варіант відповіді

2. % % % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Повернений шпигун»	А	Різка популістська зміна політичного курсу на угоду електорату; суттєві поступки, що суперечать попереднім
---	---------------------	---	--

			політичним планам з метою збереження завойованого іміджу.
2	«Завдати собі каліцтва»	Б	Витримування політичної паузи з метою провокування опонента до активних дій, які б розкрили його плани.
3	«Ланцюг»	В	Імітація чвар у власному політичному таборі; приховане ініціювання руйнації політичного союзу, який цей момент вже не влаштовує.
4	«Втеча-кращий прийом»	Г	Використання одночасно або в певній послідовності декількох стратагем; застосування комплексної багатовекторної політичної атаки.
5	«Змусити тигра покинути гору»	Д	Використання тактики переманювання політичних діячів з одного табору до іншого шляхом відвертого підкупу, шантажування компроматом тощо.

1-д 2-в 3-г 4-а 5-б

1-б 2-в 3-г 4-а 5-д

1-д 2-б 3-г 4-а 5-в

1-а 2-б 3-г 4-д 5-в

Інший варіант відповіді

3. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Подвійного агента»	А	Використання стереотипів, політичних міфів, іміджі, чуток тощо з метою створення віртуального образу реальності, необхідного політичному маніпуляторіві.
2	«Порожнє місто»	Б	Виконання політиком кількох послідовних ролей, формування і трансформація іміджу, які ведуть поступово політика до вершини влади.
3	«Красуня»	В	Провокування супротивника на нераціональний вчинок, зумовлений його слабостями чи потребами, з метою його подальшої політичної дискредитації.
4	«На сухому дереві розвісити квіти»	Г	Публічна фіксація і тиражування факту «переходу в інший політичний табір», «зміни політичної орієнтації» політика як яскрава ілюстрація прогресуючого ослаблення чи розвалу протидіючої політичної сили.
5	«Пересадити	Д	Залучення під час виборчої кампанії до партійних

	гостя на місце господаря»		списків відомих спортсменів, співаків, діячів культури і науки тощо.
--	---------------------------	--	--

1-а 2-г 3-в 4-д 5-б

1-в 2-а 3-г 4-д 5-б

1-г 2-а 3-в 4-д 5-б

1-д 2-б 3-в 4-г 5-а

Інший варіант відповіді

4. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських страгем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Завести на дах і прибрати драбину»	А	Застосування тактики поступового оволодіння політичним плацдармом: привертання уваги до себе як лідера політичної сили, реклама у ЗМІ, жорстка критика опонентів тощо.
2	«Пересадити гостя на місце господаря»	Б	Висування політичним лідером, кандидатом до парламенту фізично привабливої особи, що полегшує їй процес налагодження контакту, входження в довіру, зумовлює завищення електоратом оцінки інших (крім фізичних) людських якостей – обдарованість, доброзичливість, порядність тощо.
3	«На сухому дереві розвісити квіти»	В	Прикривання лідером, як ширмою, для політичних оборудок, що здійснюються у нього за спиною; висловлювання оцінок і суджень, прикриваючись брендом впливової політичної сили.
4	«Плотська спокуса»	Г	Висунення популістських гасел з метою завоювання політичної влади; втягування політичного союзника чи противника у вигідну для маніпулятора політичну гру, в якій є певна послідовність кроків, що унеможлиблює легкий і швидкий вихід з неї.
5	«Удавати дурня, не піддаватися бажанням»	Д	Непомітне провокування опонента шляхом компліментів до дій, які його дискредитують або розкривають

			його плани.
--	--	--	-------------

1-а 2-б 3-д 4-в 5-г

1-г 2-а 3-в 4-б 5-д

1-б 2-а 3-в 4-д 5-г

1-в 2-б 3-д 4-г 5-а

Інший варіант відповіді

5. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Завести на дах і прибрати драбину»	А	Згода на кроки, до яких підштовхує політичний супротивник, але не заради здійснення його задумів, а з метою реалізації власного прихованого плану.
2	«Викрасти балку і підмінити колони, не пересуваючи будинку»	Б	Тимчасові поступки з метою отримання значних політичних дивідендів; шантажування потенційного «союзника» тим, що у разі не укладення угоди він змушений буде «воювати на два фронти».
3	«Зажадати проходу, щоб напасти на Го»	В	Тиражування «образу ворога» для консолідації власних політичних сил; приховане підштовхування політичного супротивника до пропагандистських акцій у регіоні, де зосереджений не його електорат, з метою організації провокацій, які нашкодять іміджу опонента.
4	«Загрожувати софорі, указуючи на тут»	Г	Підставляння політичного опонента; відмова від прямолінійних атак на політичного супротивника.
5	«Удавати дурня, не піддаватися бажанням»	Д	Перехоплення ініціативи у вирішальний момент, коли сили і супротивника, і союзників ослаблені, з метою отримання слави та лаврів переможця.

1-в 2-д 3-б 4-г 5-а

1-а 2-б 3-в 4-д 5-г

1-б 2-д 3-б 4-в 5-г

1-д 2-в 3-б 4-а 5-г

Інший варіант відповіді

6. % % % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Зажадати проходу, щоб напасти на Го»	А	Уникання союзу з політичною силою, яка претендує на ваше електоральне поле; застосування тактики поступового оволодіння політичним плацдармом чи електоратом.
2	«Загрожувати софори, указуючи на тут»	Б	Стимулювання появи атмосфери недовіри та підозрілості у таборі політичного опонента; укладення тимчасового, ситуативного союзу для перемоги над основним політичним супротивником.
3	«Дружити з дальнім і воювати з ближнім»	В	Використання у ЗМІ негативної інформації для створення сприятливих умов з метою політичного маніпулювання; демонстративна увага до знакових соціальних груп – молоді, жінок, пенсіонерів тощо, їх всебічне заохочення та стимулювання з метою здобуття прихильності громадської думки.
4	«Обдуривши государя, переправитися через море»	Г	Стимулювання виникнення ситуації, коли політичному супротивникові необхідно буде воювати на два фронти; фабрикування «образу ворога» з метою відволікання громадськості від актуальних проблем державного управління.
5	«Взяти в облогу Вей, щоб врятувати Чжао»	Д	Пошук оптимальної формули досягнення результату шляхом використання рішучої, але продуманої, контрольованої та

			корегованої дії; відволікання уваги на зовнішній антураж.
--	--	--	---

1-в 2-д 3-б 4-г 5-а

1-а 2-б 3-в 4-г 5-д

1-б 2-в 3-д 4-г 5-а

1-б 2-в 3-а 4-д 5-г

Інший варіант відповіді

7. % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Спокійно чекати, коли ворог стомиться»	А	Використання адміністративного ресурсу - виконавчих органів, податкової інспекції, судових, правоохоронних органів тощо у політичній боротьбі.
2	«Здійнявши шум на сході, напасти на заході»	Б	Завдання концентрованого удару по слабких місцях політичного супротивника, уникаючи зіткнення з його потужними силами.
3	«Серед пожежі грабувати»	В	Утримання та спрямування думок енергії й активності широких народних мас у потрібному напрямі; швидка зміна політичної тактики, що спричинює запізнілу, неадекватну реакцію протилежної сторони.
4	«З нічого створити щось»	Г	Відповідь мовчанням або відсутністю активності на маневри супротивника; імітація слабкості з метою дезінформації противника.
5	«Скориставшись чужим ножем, вбити людину»	Д	Залучення до політичної гри «нових гравців»; організація імітаційного, підкреслено слабого політичного маневру, щоб увести в оману і стан заспокоєння політичного супротивника і підготуватися до форсованої атаки.

1-г 2-в 3-б 4-а 5-д

1-г 2-в 3-б 4-д 5-а

1-а 2-б 3-в 4-г 5-д

1-в 2-а 3-б 4-д 5-г

Інший варіант відповіді

8. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Спокійно чекати, коли ворог стомиться»	А	Вичікування моменту для атаки, доки сильні політичні супротивники не знесилять один одного; провокування вигідних маніпуляторів зіткнень між суб'єктами політичного життя з одночасним забезпеченням власного алібі.
2	«З нічого створити щось»,	Б	Провокування своїми «незграбними» діями зверхнього, зневажливого ставлення політичного супротивника з метою приспати його пильність; органічне поєднання в думках і діях звичайного і незвичного, оригінального.
3	«Для вигляду ремонтувати дерев'яні містки, таємно виступити в Ченьцян»	В	Швидке, рішуче й послідовне використання переваг, що виникають у зв'язку зі скрутним становищем, у яке раптово потрапив політичний противник; зміна правил гри у процесі політичних перемовин, раптова одностороння відмова від раніше ухвалених рішень.
4	«З протилежного берега спостерігати за пожежею»	Г	Перевантаження інформацією з метою приховати маніпулятивну дію; стомити споживача інформації та змусити його діяти стереотипно; підштовхування політичного супротивника до активних дій, які вимотують ресурси; потребують організаційних зусиль, фінансової підтримки, потужного інтелектуального супроводу.
5	«Серед пожежі грабувати»	Д	Застосування тактики дифамації – оголошення, як правило, через ЗМІ правдивої або неправдивої інформації, що ганьбить честь і гідність громадянина, організації чи установи; поширення і тиражування «необхідних» політичних міфів, чуток, пліток, анекдотів.

1-г 2-а 3-в 4-б 5-г

1-г 2-а 3-д 4-б 5-в

1-а 2-б 3-д 4-в 5-г

1-г 2-д 3-б 4-а 5-в

Інший варіант відповіді

9. % % % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратегаем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«З протилежного берега спостерігати за пожежею»	А	Маскування реальних політичних планів популістськими гаслами; зміщення, розсіювання уваги політичного опонента.
2	«В усмішці ховати ніж»	Б	Нав'язування суспільству у критичні моменти постулатів власної політичної програми моделей оптимального розв'язання проблем; пропонування у кризовій ситуації сміливих та авантюрних проектів виходу із кризи, які, принаймні, можуть посприяти процесові втримання чи захоплення маніпулятором влади.
3	«Серед пожежі грабувати»	В	Здійснення в'ялої, прямолінійної, традиційної, цілком прогнозованої дії чи акції, а у момент, коли пильність політичного опонента приспана, - застосування рішучої, різкої, нетрадиційної атаки.
4	«Для вигляду ремонтувати дерев'яні містки, таємно виступити в Ченьцян»	Г	Застосування фактора раптовості у політичній практиці; відволікання уваги громадськості від ключових питань і переключення її на другорядні.
5	«Здійнявши шум на сході, напасти на заході»	Д	Застосування тактики «безініціативності» з метою з'ясування ситуації; визначення реального співвідношення сил; підготовки потужного удару саме в той момент, коли не очікує політичний супротивник.

1-а 2-в 3-б 4-а 5-а

1-г 2-б 3-а 4-в 5-д

1-г 2-а 3-б 4-в 5-д

1-д 2-а 3-б 4-в 5-г

Інший варіант відповіді

10. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських страгем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Пожертвувати сливовим деревом, щоб врятувати персикове»	А	Використання незначної помилки супротивника для руйнування його політичного плацдарму; переманювання лідерів протилежного політичного табору; атака на політичного супротивника у момент, коли в його структурах відбувається реорганізація, яка має побічним ефектом дезорганізацію.
2	«Змусити тигра покинути гору»	Б	Вичікування реакції політичного опонента після певної політичної дії; провокування, намагання активізувати політичного супротивника, який витримує паузу; здійснення відволікаючої політичної акції в одному місці з метою завдання потужного удару в іншому.
3	«Відвести вівцю, яка потрапила під руку»	В	Залучення авторитетних людей для пропаганди необхідних ідей, запланованих маніпулятором; формування політичного іміджу борця за захист традиційних цінностей, які або вже «забуті», або давно «зганьбилися».
4	«Позичити труп, щоб повернути собі життя»	Г	Здійснення кадрових перестановок, яких вимагає політичний опонент чи союзник, з метою втримання чи завоювання влади; акцентування уваги громадськості на сенсаційній події з метою відволікання від гострих внутріполітичних проблем та протистоянь.
5	«Бити по траві, щоб злякати змію»	Д	Змушувати супротивника до політичної гри за правилами маніпулятора; стимулювання у політичній дискусії переходу до обговорення проблеми, у якій політичний опонент є некомпетентним.

1-г 2-а 3-б 4-в 5-д

1-г 2-д 3-а 4-в 5-б

1-а 2-г 3-б 4-в 5-д

1-д 2-б 3-а 4-в 5-г

Інший варіант відповіді

11. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських страгем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Бити по траві, щоб злякати змію»	А	Заманювання політичного опонента у пастку; використання у кадровій політиці тактики «наблизив-віддалив-наблизив...»; імітація згорання політичної активності у певному регіоні перед початком потужного наступу.
2	«Позичити труп, щоб повернути собі життя»	Б	Блефування в дискусіях та переговорах; провокування політичного опонента на здійснення непродуманих дій; використання чуток з метою дискредитації та підтримки політика.
3	«Якщо хочеш схопити, раніше дай відійти»	В	Провокування до активності політичного противника шляхом дотримання тактики пасивної поведінки; проведення активної політичної кампанії, яка дискредитує, розвінчує позитивний імідж опонента.
4	«Змусити тигра покинути гору»	Г	Стимулювання опозиційними політичними силами у суспільній свідомості настроїв ностальгії за минулими часами; тенденційне використання історії з метою зміцнення власного політичного іміджу та паплюження іміджу політичного супротивника.
5	«Кинути цеглину, щоб дістати яшму»	Д	Призначення авторитетного політичного лідера опозиції на високу державну посаду з метою певної нейтралізації його активності (державі потрібен спокій); суттєвого послаблення політичної структури, до якої він не належить; створення на перспективу своєрідного «політичного громовідводу».

1-в 2-г 3-а 4-д 5-б

1-б 2-а 3-в 4-д 5-г

1-б 2-а 3-д 4-в 5-г

1-г 2-а 3-в 4-д 5-б

Інший варіант відповіді

12. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських страгем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Якщо хочеш схопити, раніше дай відійти»	А	Витримування політичної паузи з метою провокування опонента до активних дій, які б розкрили його плани; зваблення одного або
---	--	---	--

			частини політичних супротивників до укладання «привабливої» угоди з метою розколу опозиційних до маніпулятора сил.
2	«Щоб схопити розбійників, треба спочатку схопити ватажка»	Б	Ухиляння від відкритого протистояння, вичікування сприятливих умов для активних дій; створення у разі перемоги для політичного опонента почесних умов для капітуляції, які дадуть змогу «зберегти обличчя».
3	«Кинути цеглину, щоб дістати яшму»	В	Застосування шантажу з метою досягнення певних політичних цілей; приховане стимулювання стану дезорганізації в таборі політичного супротивника, що уможливорює з цього зиску для себе.
4	«Відведи вівцю, яка потрапила під руку»	Г	Прихована підтримка просування на керівні посади у таборі політичного противника слабких, недалекочлених, нерівноважених лідерів.
5	«Змусити тигра покинути гору»	Д	Організація підкupu електорату; штучне нав'язування послуг, підтримки, поступок, що стосується другорядних питань, щоб у потрібний момент звернутися за підтримкою чи допомогою у принциповій справі, використовуючи принцип «я - тобі, ти - мені».

1-а 2-в 3-б 4-г 5-д

1-б 2-г 3-д 4-в 5-а

1-д 2-г 3-а 4-в 5-б

1-в 2-а 3-г 4-б 5-д

Інший варіант відповіді

13. % % % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських страгем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Позичити труп, щоб повернути собі життя»	А	Певна поступка політичному опонентові з метою отримання від нього вигідних пропозицій та гарантій; застосування тактики «розвідки боєм», коли завдяки залученню незначних ресурсів, вдається з'ясувати всю диспозицію супротивника та отримати чітке уявлення про його майбутні плани.
2	«Змусити тигра покинути гору»	Б	Завоювання у критичній політичній ситуації шляхом проголошення популістських лозунгів та різнопланового фінансового стимулювання симпатій та підтримки електорату політичного супротивника.
3	«Бити по траві, щоб злякати змію»	В	Виконання ролі «сірого кардинала», який формально не перебуває на троні, але фактично управляє; дотримання тактики імітації руху з метою

			продовження старої політики: «взувати нові черевики, щоб іти старою доріжкою».
4	«Відвести вівцю, яка потрапила під руку»	Г	Різка критика оточення чи соратників політичного лідера з метою спричинити відкрите протистояння; продемонструвати арсенал, який, у разі його непоступливості, може бути використаний проти нього.
5	«Пожертвувати сливовим деревом, щоб врятувати персикове»	Д	Підштовхування політичного супротивника до дій та акцій, під час яких він втратить реально існуючи на той момент переваги, поставить під сумнів свій імідж.

1-в 2-д 3-г 4-б 5-а

1-а 2-д 3-г 4-б 5-в

1-в 2-г 3-д 4-б 5-а

1-в 2-б 3-г 4-д 5-а

Інший варіант відповіді

14. % % % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«З протилежного берега спостерігати за пожежею»	А	Проголошення про вокативного політичного гасла, після якого витримується довга пауза; створення ситуації, в якій час працює не лише на політичного маніпулятора, а й проти його політичного противника.
2	«Обдуривши государя, переправитися через море»	Б	Застосування тактики вичікування та активного пошуку слабких місць у лавах і таборі політичного опонента; відволікання уваги в процесі переговорів на другорядні питання, щоб не допустити розгляду ключового питання, яке може бути вирішеним не на користь маніпулятора.
3	«Спокійно чекати, коли ворог стомиться»	В	Використання компліменту з метою входження в довіру; поступове, поетапне формування позитивного чи негативного іміджу політика; застосування тактики одночасного проведення двох атак, прямої, рішучої, різкої, яка, ймовірно не досягне мети, та прихованої, уповільненої, яка реально і є основною.
4	«Взяти в облогу Вей, щоб врятувати Чжао»	Г	Приховане стимулювання чвар у таборі політичного опонента; утримання від активних політичних дій, що можуть об'єднати опонентів, які в цей час перебувають у стані протистояння чи розколу або на його межі.
5	«В усмішці ховати ніж»	Д	Використання підкупу – прямого й непрямого – у політичній боротьбі; ініціювання процесу «спалення мостів»; відмова на початковій фазі політичного протистояння від тактики розвідки, вичікування і

		застосування потужної, швидкої атаки із використанням нестандартних підходів та прийомів.
--	--	---

1-а 2-г 3-б 4-в 5-д

1-г 2-д 3-а 4-б 5-в

1-г 2-а 3-в 4-б 5-д

1-г 2-а 3-б 4-в 5-д

Інший варіант відповіді

15. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Обдуривши государя, переправитися через море»	А	Штучне створення кризової ситуації з метою розв'язання конкретної проблеми; різка якісна зміна тактики: після потужного прямолінійного використання силового тиску – незвично витончений маніпулятивний прийом.
2	«Здійнявши шум на сході, напасти на заході»	Б	Неодноразове повторення дії чи акції, спрямованої проти політичного супротивника, щоб вона викликала певну стабільну і прогнозовану реакцію; коли реакція стане стереотипною, то автоматично перетвориться на потужний важіль маніпулювання.
3	«З нічого створити щось»	В	Цілеспрямоване формування за допомогою ЗМІ суспільної думки шляхом використання прийомів перекручування, замовчування, дозування, повторення інформації; створення віртуального іміджу політика чи політичної сили, який у процесі передвиборчої кампанії стає для виборців майже реальним.
4	«Скориставшись чужим ножом, вбити людину»	Г	Реклама простого вирішення складного політичного питання; намагання організувати вирішальну політичну баталію у «потрібному» місці за «своїми» правилами; демонстрація новою політичною силою, яка лише заявляє про себе, значної активності, висування ініціатив, пропозицій, нестандартних підходів до розв'язання стандартних проблем, що стоять перед суспільством.
5	«Спокійно чекати, коли ворог стомиться»	Д	Створення маніпулятором ситуацій, у яких відбувалося б зіткнення його основних політичних опонентів між собою; приховане стимулювання чвар, протистоянь, боротьби за керівні посади у таборі політичного

			супротивника; створення для суспільства «безальтернативних альтернатив».
--	--	--	--

1-а 2-в 3-г 4-д 5-б

1-г 2-а 3-б 4-д 5-в

1-б 2-а 3-в 4-д 5-г

1-г 2-в 3-а 4-д 5-б

Інший варіант відповіді

16. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Спокійно чекати, коли ворог стомиться»	А	Створення проблеми у політичного опонента з метою подолання власної проблеми; маскуванню, введення в оману політичного супротивника стосовно розташування та співвідношення слабких і сильних місць у власному таборі; уникнення відкритого протистояння під час прийняття рішення, яке цілком очевидно буде прийняте на вашу користь.
2	«Обдуривши государя, переправитися через море»	Б	Тенденційне вибудовування послідовності виступів політичних лідерів під час круглих столів, брифінгів, дискусій з метою надання їм «першого» або «останнього слова», створення переваг порівняно з опонентом; створення ситуації неадекватного балансу реакції на дії супротивника (незначною зміною чи дією викликати суттєві зрушення у протилежному таборі).
3	«Взяти в облогу Вей, щоб врятувати Чжао»	В	Завоювання у кризовій ситуації симпатій електорату не лише супротивника, а й колишнього союзника; узаконення «заднім числом» неконституційних дій у процесі переломних історичних подій («У разі успіху – ти цар, у разі невдачі – ти розбійник»).
4	«Скориставшись чужим ножом, вбити людину»	Г	Створення комфортної ситуації для того, від кого залежить остаточне рішення; різка зміна власних стандартів поведінки з метою побачити реальний стан сил, реакцію оточення, правильність уявлень про навколишній світ тощо.
5	«Серед пожежі грабувати»	Д	Залякування віртуальною третьою силою; застосування тактики підставлення політичного супротивника: поширення чуток, провокації тощо з метою паплюження або руйнації його

			позитивного іміджу в очах громадськості; підштовхування реальної третьої сили до активних дій у процесі завоювання влади.
--	--	--	---

1-а 2-г 3-б 4-в 5-д

1-б 2-г 3-а 4-в 5-д

1-а 2-г 3-б 4-в 5-д

1-б 2-г 3-а 4-д 5-в

Інший варіант відповіді

17.%% %% %% %% %% %% %% %% %% %%

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«З протилежного берега спостерігати за пожежею»	А	Набуття вміння масштабно мислити, не загострювати уваги на конкретних фактах політичних протистоянь сьогодення; оволодіння майстерністю політичного передбачення, яка може продиктувати у конкретній ситуації свідому відмову від тактичного виграшу сьогодні на користь стратегічного прориву в майбутньому.
2	«Пожертвувати сливовим деревом, щоб врятувати персикове»	Б	Актуалізація чи порушення питань, до обговорення яких опонент не готовий; організація потужної атаки на слабого союзника політичного супротивника; завдання не сильних, але ретельно прорахованих, влучних, адресних ударів по лідерах та штабу політичного опонента.
3	«Обдуривши государя, переправитися через море»	В	Усунення політичних опонентів, які перебувають на нижчих щаблях влади, шляхом «перекривання кисню» та «прихованого» пресингу.
4	«Серед пожежі грабувати»	Г	Постійне відстежування змін у динаміці політичного процесу, співвідношенні політичних сил з метою визначення оптимального часу та ситуації для вирішального маніпулятивного кроку; намагання виконати роль рефері під час конфліктів у таборі союзників.
5	«Взяти в облогу Вей, щоб врятувати Чжао»	Д	Поділ дії, на яку не погоджується політичний супротивник, на прийнятні для нього стереотипні політичні кроки: кроки мають бути послідовними, бажано безперервними, прийнятними; формування у суспільній

			свідомості за допомогою міфів та іміджі віртуальної реальності з метою використання її надалі для маніпулятивної дії.
--	--	--	---

1-а 2-г 3-д 4-б 5-в

1-д 2-б 3-а 4-г 5-в

1-а 2-б 3-г 4-д 5-в

1-г 2-а 3-д 4-в 5-б

Інший варіант відповіді

18. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратегам із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Для вигляду ремонтувати дерев'яні містки, таємно виступити в Ченьцян»	А	Проведення політичних акцій, які при незначних організаційних. Фінансових затратах, мають найбільший ефект та резонанс; організація у момент критичної ситуації у власному таборі чітко прорахованої, адресної атаки у найслабше місце основного політичного супротивника.
2	«З протилежного берега спостерігати за пожежею»	Б	Прихована підтримка активних дій третьої сторони для захоплення політичного супротивника зненацька; проведення, поширення, популяризація «незалежних» рейтингів з метою стимуляції суспільної думки у потрібному маніпуляторіві напрямі.
3	«Скориставшись чужим ножем, вбити людину»	В	Використання тактики багатовекторності політичних дій з метою дезорієнтації супротивника; здійснення непередбачуваних, нестандартних політичних рішень і дій.
4	«Взяти в облогу Вей, щоб врятувати Чжао»	Г	«Невтручання» лідера, який знаходиться при владі, у конфлікт опозиційних лідерів; використання реальних дій супротивника, який діє відповідно до своїх планів, як допоміжних елементів для реалізації своєї

			стратегії.
5	«Здійнявши шум на сході, напасти на заході»	Д	Маскування маніпулятивної дії та її цілей; застосування тактики обхідного маневру; використання для політичного маневру часу, коли супротивник перебуває у стані вагання та невизначеності.

1-в 2-а 3-г 4-б 5-д

1-д 2-а 3-г 4-в 5-б

1-д 2-г 3-б 4-а 5-в

1-д 2-а 3-г 4-б 5-в

Інший варіант відповіді

19. % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських страгем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Пожертвувати сливовим деревом, щоб врятувати персикове»	А	Використання у процесі передвиборчої кампанії під час зустрічей з виборцями «всепереможної комбінації: популярні артисти +необхідні політики»; створення бізнесовими структурами на різних рівнях штучних, віртуальних «політичних ширм», які за допомогою ЗМІ перетворюються на «яскравих лідерів», що користуються «цілковитою підтримкою електорату».
2	«В усмішці ховати ніж»	Б	Розташування кількох послідовних пасток проти політичного супротивника; застосування імітаційної атаки з метою відволікання та дезорієнтації політичного супротивника у комбінації з потужним ударом по слабкому місцю.
3	«Скориставшись чужим ножом, вбити людину»	В	Визначення у критичний момент політичного протистояння класичного «стрілочника» - «цапа-відбувайла».
4	«Для вигляду ремонтувати дерев'яні містки, таємно виступити в Ченьцян»	Г	Застосування нового, нестандартного, нетипового для попередньої діяльності маніпулятивного прийому з метою захоплення політичного супротивника зненацька.
5	«Здійнявши шум на сході, напасти на заході»	Д	Демонстративне дотримання правил гри, політичних ритуалів, укладених домовленостей, цілковитої прогнозованості поведінки перед різким, нестандартним

			політичним кроком.
--	--	--	--------------------

1-в 2-а 3-г 4-д 5-б

1-б 2-г 3-а 4-б 5-д

1-б 2-в 3-г 4-а 5-д

1-б 2-в 3-г 4-д 5-а

Інший варіант відповіді

20. % % % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратегаем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«В усмішці ховати ніж»	А	Штучне, ретельно завуальоване провокування кризової ситуації силами, які програли вибори, з метою повернення чи завоювання влади.
2	«Відвести вівцю, яка потрапила під руку»	Б	Неритмічне чергування політичної активності та політичних пауз з метою введення в оману політичного супротивника; здійснення відволікальних дій для з'ясування реальних планів опонента; непряме попередження опонента про можливу реакцію у разі реалізації його планів.
3	«Бити по траві, щоб злякати змію»	В	Підміна інновації «давно забутим старим»; спекуляція щодо віку політичної структури («вистояла у складних умовах протягом десятиліть ...»); реанімація старих популярних гасел; використання чужих здібностей, можливостей.
4	«Позичити труп, щоб повернути собі життя»	Г	Дотримання в процесі політичних перемовин під час вирішення ключових питань тактики: на всіх етапах – «Так, так, так, я погоджуюсь», на вирішальному – «Ні, я не згоден!» без пояснення причин.
5	«Якщо хочеш схопити, раніше дай відійти»	Д	Застосування у політичній грі тактики «спочатку імітація програшу з метою захопити та втримати політичного опонента у грі, а відтак – неспішне, але послідовне повернення втраченого та отримання політичних дивідендів».

1-а 2-г 3-б 4-в 5-д

1-д 2-г 3-б 4-в 5-а

1-д 2-г 3-а 4-б 5-в

1-г 2-а 3-б 4-в 5-д

Інший варіант відповіді

21. % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Бити по траві, щоб злякати змію»	А	Застосування апробованих методів консолідації та спрямування в потрібне маніпуляторіві русло енергії суспільства (оголошення про появу «ворога», обіцянки «світлого майбутнього» тощо).
2	«Якщо хочеш схопити, раніше дай відійти»	Б	З'ясування надійності політичного союзника шляхом штучного створення незначних конфліктних ситуацій, у яких йому необхідно було б продемонструвати позицію; пошук слабких місць у позиціях супротивника.
3	«Позичити труп, щоб повернути собі життя»	В	Виявлення в організації політичного супротивника мозкового центру, проведення дій, націлених на його розвал та виведення з ладу.
4	«Кинути цеглину, щоб дістати яшму»	Г	Демонстративна імітація нейтральності та незацікавленості під час вирішення доленосного для політичної сили чи лідера питання; проведення політичної кампанії у «рваному» темпі (активність то посилена, то послаблена), що дає змогу діяти адекватно та конкретно впливати на суспільну свідомість.
5	«Щоб схопити розбійників, треба спочатку схопити ватажка»	Д	Швидка зміна «вектора системи залежностей»: до виборів – кандидат залежить від електорату, а після виборів – навпаки; руйнація політичних союзів, сил, які опонують маніпулятору, шляхом розколів на основі обіцянок, поступок та преференцій.

1-г 2-в 3-а 4-б 5-д

1-г 2-а 3-б 4-д 5-в

1-а 2-г 3-б 4-в 5-д

1-б 2-г 3-а 4-д 5-в

Інший варіант відповіді

22. % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Якщо хочеш схопити, раніше дай відійти»	А	Витримування після «зливу» в ЗМІ сенсаційної інформації певної паузи, щоб викликати посилену увагу, цікавість, дати час цій інформації «обрости» чутками.
2	«Кинути цеглину, щоб дістати яшму»	Б	Визначення у позиції політичного опонента слабого місця і нанесення по ньому концентрованого удару; руйнація інформаційної інфраструктури супротивника; дослідження системи стосунків у опонента з метою визначення реальних, а не номінальних лідерів і концентрація маніпулятивного впливу саме на них.
3	«Щоб схопити розбійників, треба спочатку схопити ватажка»	В	«Роздмухування» та поглиблення етнонаціональних, міжконфесійних, соціальних протиріч з метою створення максимально сприятливої ситуації для маніпулятивної дії.
4	«Каламутити воду, щоб зловити рибу»	Г	Ігнорування, уникання проблем, які на даний момент вирішити неможливо без застосування непопулярних заходів; зосередження зусиль на реалізації ідей та програм, де діяльність була б найефективнішою для громадськості – потенційного електорату.
5	«Втеча – кращий прийом»	Д	Завдання провокаційного удару політичному опонентові в момент, коли він ще не розібрався у ситуації, не усвідомив своїх вразливих місць та переваг.

1-а 2-д 3-б 4-в 5-г

1-а 2-д 3-г 4-в 5-б

1-г 2-д 3-б 4-в 5-а

1-а 2-г 3-б 4-в 5-д

Інший варіант відповіді

23.%%%%%%

Встановіть відповідність китайських стратегаем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Загрожувати софорі, указуючи на тут»	А	Демонстративна увага до знакових соціальних груп; відшукування у кризовій ситуації основних винуватців того, що відбувається; використання у сучасній політичній боротьбі історичних паралелей, аналогій з метою підтвердження власної правоти і прихованої критики політичного супротивника.
---	---------------------------------------	---	---

2	«Витягувати хмиз із-під вогнища»	Б	Зміна політичного іміджу під впливом докорінної зміни обставин; дотримання тактики «вовка у овечій шкурі»; обрання чи призначення «ширмового керівника», основне завдання якого – бути соціальним громовідводом; введення в оману і політичних супротивників, і союзників.
3	«Каламутити воду, щоб зловити рибу»	В	Дискредитація найпотужніших, самостійних фігур в оточенні політичного опонента; поширення за допомогою чуток та дезінформації атмосфери страху і сумніву у суспільстві; штучне створення кризової ситуації з метою досягнення власних цілей.
4	«Втеча – кращий прийом»	Г	Імітування втечі, відступу з політичного поля бою, щоб змусити супротивника діяти рішучіше, не критично ставитися до власних вчинків і у такий спосіб розкривати свої потаємні чи реальні плани.
5	«Золота цикада скидає луску»	Д	Підточування, руйнування системи політичних ідеалів, ритуалів, правил поведінки політичної структури опонентів; стимулювання чвар та розколів у стані політичного опонента, прихована підтримка опозиціонерів у його таборі.

1-б 2-д 3-в 2-г 5-а

1-а 2-д 3-в 4-г 5-б

1-д 2-а 3-б 2-г 5-в

1-а 2-г 3-в 2-д 5-б

Інший варіант відповіді

24. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Золота цикада знімає луску»	А	Обговорення філософських другорядних тем з метою визначення політичних поглядів, схильності до певних дій тощо; підкреслена демонстрація сили; послаблення у політичній організації внутріпартійної цензури із метою виявлення серед свого складу інакомислячих, потенційних претендентів на керівні посади у власному таборі.
2	«Замкнути ворота, щоб схопити злодія»	Б	Дискредитація лідера опозиційної політичної сили, цілеспрямоване руйнування його політичного іміджу; здійснення викривальної пропагандистської атаки на оточення політичного керівника з метою дискредитації лідера (спрацює стереотип «короля грає свита»).
3	«Витягувати	В	Формування у суспільній свідомості за допомогою

	хмиз із-під вогнища»		політичних міфів та чуток спотвореної уяви про реальність, фальсифікованого іміджу політичного опонента тощо; радикальне перегрупування сил та ресурсів у зв'язку зі зміною політичної ситуації.
4	«Щоб схопити розбійників, треба спочатку схопити ватажка»	Г	Застосування у боротьбі проти сильного політичного опонента стратегії непомітного, поступового ослаблення його позицій; боротьба за обмеження доступу політичного опонента до ресурсів - інформаційних, фінансових, людських тощо.
5	«Бити по траві, щоб злякати змію»	Д	Блокування емоційного ставлення до ситуації шляхом ретельного прорахування співвідношення витрат чи дивідендів у разі реалізації плану; відмова від прямої агресивної атаки, застосування тактики нейтралізації, стримування політичного опонента.

1-б 2-д 3-а 4-в 5-в

1-а 2-д 3-г 4-в 5-б

1-б 2-д 3-г 4-в 5-а

1-в 2-д 3-г 4-б 5-а

Інший варіант відповіді

25.%%%%%%

Встановіть відповідність китайських страгем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Втеча – краций прийом»	А	Поширення настроїв невпевненості та невизначеності у таборі політичного опонента; застосування тактики авантюризмів, нестандартних, непередбачуваних дій та акцій з метою дезорієнтації політичного опонента.
2	«Золота цикада скидає луску»	Б	Усунення з політичної структури самостійно мислячої людини, яка може не лише зрозуміти характер і мету маніпулятивних дій керівника цієї структури, а й публічно їх викрити; відмова від прямолінійності у політичних діях, виявлення гнучкості, нестандартності під час прийняття рішень та реалізації плану.
3	«Каламутити воду, щоб зловити рибу»	В	Демонстрація впевненості у критичній ситуації; здійснення суттєвих внутрішніх змін у політичній структурі (кадрові перестановки тощо) без помітних зрушень у зовнішньополітичній сфері; використання

			нестандартних підходів та прийомів для розв'язання проблем.
4	«Замкнути ворота, щоб схопити злодія»	Г	Дотримання паузи у політичному протистоянні, мета якої – тактикою «дрібних справ» максимально послабити та деморалізувати опонента напередодні вирішального бою; регулювання рівня соціально-політичної напруги у суспільстві з метою досягнення необхідної мети.
5	«Витягувати хмиз із-під вогнища»	Д	Політична пауза після жорсткої поразки та відмова від політичної капітуляції чи політичного миру, розраховуючи на нову політичну ситуацію, яка зумовить нову розстановку сил, а політичний супротивник обов'язково припуститься помилки, якою можна буде скористатися для перегрупування, кадрової ротації, організаційного зміцнення власних сил.

1-д 2-в 3-а 4-б 5-г

1-а 2-г 3-в 4-б 5-д

1-д 2-а 3-б 4-в 5-г

1-д 2-а 3-в 4-б 5-г

Інший варіант відповіді

26. % % % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратегаем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Ланцюг»	А	Провокування громадськості на потрібну маніпуляторів реакцію шляхом штучного створення коаліції політичних сил, які сповідують різну ідеологію, мають різну соціальну базу тощо, або імітаційне, тимчасове роз'єднання політичних структур, які органічно є або єдиним цілим, або політичними союзниками.
2	«Каламутити воду, щоб зловити рибу»	Б	Намагання видавати себе за іншого – імітувати для підвищення свого рейтингу близькість до певних політичних лідерів; можливість легкого доступу до таємної інформації; абсолютно вільний вхід до «коридорів влади» тощо.
3	«Золота цикада скидає луску»	В	Використання прямого підкупу людей з оточення політичного опонента, що дає змогу отримувати достовірну інформацію про плани противника, приховано поширювати необхідну дезінформацію,

			певною мірою впливати на прийняття рішень у таборі супротивника.
4	«Витягувати хмиз із-під вогнища»	Г	Гальмування процесу прийняття остаточного рішення з принципового питання з метою виграти час для детального аналізу ситуації та можливої реакції суспільства; виснажити супротивника і змусити його піти на поступки; відтягнути розв'язання проблеми до моменту зміни політичної кон'юнктури на свою користь.
5	«Втеча-кращий прийом»	Д	Ініціювання політичного процесу чи дії, що можуть викликати ланцюгову реакцію у поведінці та настроях суспільства; створення шляхом комбінування різних прийомів і тактик нових стратегем, які дають змогу адекватніше реагувати на виклики у будь-якій політичній ситуації.

1-а 2-г 3-б 4-в 5-д

1-г 2-д 3-б 4-в 5-а

1-г 2-а 3-б 4-в 5-д

1-д 2-а 3-б 4-в 5-г

Інший варіант відповіді

27.%%%%%%

Встановіть відповідність китайських стратегем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Замкнути ворота, щоб схопити злодія»	А	Приховане (шантаж) чи відкрите (публічне викриття) акцентування на помилках оточення політичного лідера з метою його дискредитації; приховане стимулювання основного опонента до укладання не вигідних, безперспективних союзів; акцентування на тому, що опонент за будь-яких обставин має виконувати передвиборчі гасла.
2	«Ланцюг»	Б	Організація «незалежного» журналістського розслідування з актуального для суспільства питання, але за чітко визначеними на старті висновками; використання відволікаючої політичної дії, яка маскує реальні плани; застосування тактики стрімких та швидких дій, що викликають, за дефіциту часу, стереотипні реакції опонента.
3	«Золота цикада скидає луску»	В	Створення оптимальної емоційної ситуації для стимулювання об'єктів маніпуляції до проголошення певних слів та реалізації дій, необхідних маніпуляторіві.
4	«Каламутити»	Г	Створення такої ситуації, за якої політичний опонент

	воду, щоб зловити рибу»		змушений «воювати на два фронти»; використання гри на стереотипах та політичних міфах для введення в оману широких кіл громадськості; приховане стимулювання суперечок та протистоянь в оточенні політичного лідера – опонента.
5	«Витягувати хмиз із-під вогнища»	Д	Відсікання слабкому супротивникові усіх можливих шляхів до відступу; створення некомфортної ситуації для політичного противника з метою ослаблення його протидії політичному маніпулюванню: перевантаження інформацією, ескалація емоційної напруги тощо.

1-б 2-д 3-в 4-г 5-а

1-в 2-б 3-а 4-г 5-д

1-д 2-а 3-б 4-г 5-в

1-в 2-а 3-б 4-г 5-д

Інший варіант відповіді

28. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Дружити з дальнім воювати з ближнім»	3 і 3	А	Використання каналу витоку інформації з політичної структури для дезінформації політичного опонента; провокування політичного супротивника до масштабної активної дії у невигідній для нього ситуації шляхом систематичного створення дрібних приводів тощо.
2	«Повернений шпигун»		Б	Пропонування політичним опонентам у перемовинах таких поступок, які у перспективі не посилюють, а послаблюють супротивника; використання тактики поступливості у дрібницях заради перемоги загалом; здійснення впливу на політичного лідера через його дружину, оточення.
3	«Завдати собі каліцтва»		В	Імітація ролі переслідуваного з метою викликати співчуття та підтримку електорату; імітація слабкості власної політичної сили, яка стимулює довіру, поблажливе ставлення та підтримку потужних політичних структур.
4	«Красуня»		Г	Підштовхування потенційних союзників до значних поступок як ключової умови, запоруки укладання угоди; майже одночасне висловлювання у ЗМІ думок лідерів однієї політичної сили щодо одного питання, але за діаметрально протилежних позицій (невизначеної, поміркованої або радикальної тощо) з метою дезорієнтації опонента.
5	«Ланцюг»		Д	Відмова від обіцянок і домовленостей у тому разі, як зазначав Макіавеллі, якщо не шкодить власним інтересам або зникли причини, які стимулювали дати обіцянку чи укласти угоду;

			укладення тимчасового, ситуативного союзу для перемоги над основним політичним супротивником.
--	--	--	---

1-г 2-б 3-в 4-а 5-д

1-д 2-а 3-в 4-б 5-г

1-д 2-б 3-г 4-в 5-а

1-д 2-б 3-в 4-а 5-г

Інший варіант відповіді

29. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Зажадати проходу, щоб напасти на Го»	А	Застосування прийому «підкидання потрібної інформації» через «достовірні канали» ЗМІ, які працюють на політичного опонента; дезінформація шляхом перекручування, замовчування, дозування інформації як політичного супротивника, так і широких народних мас.
2	«Загрожувати софори, указуючи на тут»	Б	Маскування маніпулятивної дії благодійною акцією з «дальнім прицілом»; підтвердження на словах усіх умов угоди, яка реально не влаштовує; штучно створення ситуації, яка зриває угоду (класичний приклад: феномен розлитого чорнила на документи, які підписують).
3	«Дружити з дальнім і воювати з ближнім»	В	Здійснення від власного імені змін, реформ, які будуть позитивно сприйняті громадськістю, пов'язування непопулярних дій з фігурами із оточення, яких одразу після акції усувають; підставлення політичного опонента.
4	«Завдати собі каліцтва»	Г	Підставлення поширювача чуток, джерела дезінформації шляхом розповсюдження чуток та дезінформації, які приписуються цьому поширювачу та шкодять його іміджу; «зливання» у ЗМІ інформації про замах, які готуються політичним опонентом.
5	«Повернення шпигуна»	Д	Відмова від жорсткого поділу суб'єктів політичного життя на супротивників та союзників, їх оцінювання та номінація «союзник» чи «протівник» залежать від співвідношення політичних сил; ставлення до них як до інструментів досягнення поставленої маніпулятором мети.

1-в 2-г 3-д 4-а 5-б

1-г 2-в 3-д 4-а 5-б

1-б 2-в 3-д 4-а 5-г

1-б 2-в 3-д 4-г 5-а

Інший варіант відповіді

30. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратегаем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Удавати дурня, не піддаватися бажанням»	А	Гіпертрофоване перебільшення та тиражування у ЗМІ переваг політичного опонента, що може спричинити у нього відчуття невпевненості, сумніву, вагаль, тривоги; організація виток інформації (дезінформація) стосовно планів, намірів і майбутніх дій.
2	«На сухому дереві розвісити квіти»	Б	Засилання у табір опонентів політичних діячів, які «дискредитували себе», «розірвали з минулим» з метою з'ясування ситуації, намірів та планів противника, впливу на тактику та стратегію протидіючої сили.
3	«Загрожувати софори, указуючи на тут»	В	Відволікання уваги та симпатій електорату під час виборів від основного реального претендента висунанням технічних кандидатів; поширення у ЗМІ чуток, пліток з метою дезінформації супротивника; використання чужих зусиль для отримання власної перемоги.
4	«Завдати собі каліцтва»	Г	Використання показового покарання у власному політичному таборі з метою посилення дисципліни, стимулювання сліпого виконання наказів та розпоряджень, демонстрація прихованого попередження, застереження претендентам на перші ролі.
5	«Порожнє місто»	Д	Демонстративне визнання переваг опонента у період очікування слушного моменту для атаки; відмова від коментування та оцінювання політичної ситуації з метою блокування можливості проникання політичного супротивника у свої задуми.

1-а 2-а 3-г 4-б 5-в

1-д 2-а 3-г 4-б 5-в

1-а 2-б 3-г 4-в 5-д

1-д 2-в 3-г 4-б 5-а

Інший варіант відповіді

31. % % % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Дружити з дальнім і воювати з ближнім»	А	Застосування рішучих, жорстких дій у критичній ситуації, які, можливо, не поліпшують становища, але цементують і об'єднують команду; пошуки за кризової ситуації основних винуватців того, що відбувається.
2	«Зажадати проходу, щоб напасти на Го»	Б	Здійснення дій та акцій, які з погляду супротивника, є безглуздими і безперспективними, з метою ослаблення пильності опонента; намагання вибити супротивника з колії, посилити у його лавах невпевненість: хто невпевнений – той частіше помиляється і виглядає дурнем; уникнення зайвої демонстрації свого розуму та талантів, щоб передчасно не викликати реакції у конкурентів.
3	«Викрасти балку і підмінити колони, не пересуваючи будинку»	В	Підштовхування супротивника до здійснення формального вибору в питанні, яке вже давно вирішено не на його користь; демонстрація, імітація жорстокого протистояння з другорядним політичним супротивником з метою підготовки нападу на основного політичного опонента.
4	«Удавати дурня, не піддаватися бажанням»	Г	Комплексний потужний удар по ключових опорах табору супротивника – лідерах, ЗМІ, які його підтримують, основних регіонах електорату: відповідно, дискредитація, поширення чуток; створення проблем з ліцензіями, податковою інспекцією; штучна затримка виплат на соціальні програми тощо.
5	«Загрожувати софори, указуючи на тут»	Д	Досягнення внаслідок тривалих переговорів політичного «компромісу», тиражування факту домовленості у ЗМІФ, демонстративне укладання угоди, основні положення якої ще до підписання заплановано не виконувати.

1-г 2-д 3-а 4-в 5-д

1-а 2-д 3-б 4-в 5-г

1-б 2-д 3-а 4-в 5-г

1-в 2-д 3-г 4-б 5-а

Інший варіант відповіді

32. % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських страатагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Викрасти балку і підмінити колони, не пересуваючи будинку»	А	Використання у своїх цілях моменту, коли політичний опонент потрапив у скрутну ситуацію; укладення угоди зі слабким союзником проти третьої сили з метою не перемоги над спільним ворогом, а завоювання електорату, ресурсів, інфраструктури політичного «союзника».
2	«Загрожувати софорі, указуючи на тут»	Б	Демонстрація сили перед опонентом у протистоянні з другорядним супротивником з метою політичного тиску на основного конкурента.
3	«На сухому дереві розвісити квіти»	В	Застосування тактики виконання «чорнової роботи» у політичному протистоянні руками політичного союзника; дотримання постулату «В Англії немає постійних союзників та ворогів, у неї є постійні інтереси» (політичний супротивник заважає у боротьбі за владу, а союзник – претендує на її поділ у разі перемоги, тому доцільно ослаблювати, знекровлювати обох).
4	«Дружити з дальнім і воювати з ближнім»	Г	Укладання ситуативних і недовговічних політичних союзів із метою об'єднання та координації зусиль проти сильного політичного опонента; Застосування тактики приховування до моменту серйозного протистояння власних ресурсів та сил.
5	«Зажадати проходу, щоб напасти на Го»	Д	Уміння точно розраховувати баланс сил і чітко визначити ключовий об'єкт маніпулювання та нейтралізувати, відволікти на деякий час носіїв другорядних загроз.

1-д 2-в 3-г 4-б 5-а

1-в 2-д 3-г 4-б 5-а

1-а 2-в 3-б 4-г 5-д

1-в 2-б 3-г 4-д 5-а

Інший варіант відповіді

33. % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських страатагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Завести на дах і	А	Приховане ініціювання, стимулювання опозицією кризових явищ з метою прискорення вирішення
---	-------------------	---	---

	прибрати драбину»		питання про новий перерозподіл влади.
2	«Зажадати проходу, щоб напасти на Го»	Б	Приховане стимулювання процесу поглиблення незначних проблем у стані політичного союзника з метою забезпечення домінування в об'єднанні власної політичної сили.
3	«Пересадити гостя на місце господаря»	В	Створення політичних мегаблоків під час виборчої кампанії з метою поглинання дрібних політичних сил та структур.
4	«На сухому дереві розвісити квіти»	Г	Умисне наголошування на своїй близькості до авторитетних політичних фігур, входження до кола впливових осіб.
5	Викрасти балку і підмінити колони, не пересуваючи будинку»	Д	Застосування тактики «спалених мостів», тобто, штучне створення ситуації, у якій активна підтримка політичних союзників гарантована тим, що у разі поразки, вони можуть зазнати значних, катастрофічних збитків.

1-б 2-в 3-а 4-г 5-д

1-б 2-в 3-а 4-д 5-г

1-б 2-а 3-в 4-г 5-д

1-д 2-в 3-а 4-г 5-б

Інший варіант відповіді

34. % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських страатагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Пересадити гостя на місце господаря»	А	Формування шляхом надання пільг, поступок «системи залежностей», яка на певному етапі може перетворити «скромного прохача на вершителя людських доль».
2	«Завести на дах і прибрати драбину»	Б	Застосування у боротьбі із сильним політичним опонентом м'якої, витонченої, прихованої маніпулятивної дії, яка б максимально впливала на почуття.
3	«Зажадати проходу, щоб напасти на	В	Штучне створення ситуації

	Го»		невизначеності у суспільстві з метою виграти час для перегрупування власних сил та дезорієнтації політичного супротивника.
4	«Красуня»	Г	Провокування політичного супротивника на масштабну важливу акцію чи дію, в реалізації якої у вирішальний момент він залишився б без підтримки союзників та реальної перспективи здійснити свої плани.
5	«Порожнє місто»	Д	Узгодження дій «політичного агресора» і «політичного захисника» для досягнення власних цілей за рахунок об'єкта агресії чи захисту.

1-д 2-г 3-б 4-а 5-в

1-в 2-г 3-а 4-б 5-д

1-д 2-г 3-а 4-б 5-в

1-а 2-г 3-д 4-б 5-в

Інший варіант відповіді

35.%%%%%%

Встановіть відповідність китайських страгем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Красуня»	А	Здійснення, у разі переваги сил маніпулятора, відкритого тиску на політичного супротивника, щоб підштовхнути його до необхідної дії, намагання поставити його у становище, яке змушує піднятися на «дах» - піддатися на маніпулятивний прийом.
2	«Порожнє місто»	Б	Використання тактики «троянського коня», тобто входження в довіру, демонструючи відсутність загрози зі свого боку.
3	«Пересадити гостя на місце господаря»	В	Повідомлення політичному супротивнику через «надійні джерела» про сильні та слабкі сторони.
4	«Завести на дах і	Г	Раптове розривання укладеної угоди з

	прибрати драбину»		метою забезпечення переваг, преференцій власній політичній силі в умовах, що склалися на певний момент.
5	«Зажадати проходу, щоб напасти на Го»	Д	Намагання у критичній політичній ситуації знайти посередника, який у вирішальний момент зіграє на користь маніпулятора, про стимулює прийняття необхідного рішення.

1-д 2-в 3-б 4-а 5-г

1-г 2-в 3-а 4-б 5-д

1-д 2-в 3-а 4-б 5-г

1-а 2-в 3-б 4-г 5-д

Інший варіант відповіді

36. % % % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських страгем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Завести на дах і прибрати драбину»	А	Здійснення різких, неочікуваних кадрових перестановок з метою зміни співвідношення сил на власну користь.
2	«Пересадити гостя на місце господаря»	Б	Створення нестандартної ситуації, яка б імітувала для політичного супротивника пастку.
3	«Порожнє місто»	В	Провокування опозицією кризових ситуацій з метою утримання прихильності та рівня політичної активності електорату, який її підтримує.
4	«Спокійно чекати, коли ворог стомиться»	Г	Застосування прямого підкупу посадової особи у політичній структурі.
5	«Красуня»	Д	Імітація слабкості з метою дезінформації опонента.

1-в 2-а 3-б 4-д 5-г

1-а 2-в 3-б 4-д 5-г

1-г 2-а 3-д 4-б 5-в

1-в 2-а 3-б 4-г 5-д

Інший варіант відповіді

37. % % % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських страгем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Завести на дах і прибрати драбину»	А	З'ясування усієї схеми зв'язків, від яких залежить політичний супротивник, відшукування способів періодичного або не прогнозованого «перекриття кисню» цими каналами як додаткового важеля маніпулятивного впливу.
2	«Пересадити гостя на місце господаря»	Б	Відповідь мовчанням або відсутністю активності на маневри супротивника.
3	«Порожнє місто»	В	Укладення у передкризовий для політичної структури період вигідного політичного союзу, з якого її «союзник» не зможе вийти без суттєвих втрат для власного іміджу.
4	«Спокійно чекати, коли ворог стомиться»	Г	Організація потужнішою силою акцентованої підтримки ку критичний момент слабкої політичної структури з метою «взаємовигідної» консолідації – поглинання.
5	«Красуня»	Д	Застосування у полеміці, дискусіях двозначних фраз.

1-в 2-г 3-д 4-б 5-а

1-г 2-б 3-в 4-д 5-а

1-д 2-в 3-б 4-г 5-а

1-г 2-в 3-б 4-д 5-а

Інший варіант відповіді

38. % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Красуня»	А	Організація витоку інформації (дезінформація) стосовно планів і намірів, майбутніх дій.
2	«Серед пожежі грабувати»	Б	Змусити супротивника грати за правилами маніпулятора.
3	«Змусити тигра покинути гору»	В	Різка популістська зміна політичного курсу на угоду електорату.
4	«Втеча – кращий прийом»	Г	Непомітне витіснення політичного супротивника з його електорального поля із використанням маніпулятивних методів без провокування та викликів.
5	«Порожнє місто»	Д	Швидке, рішуче й послідовне використання переваг, що виникають у зв'язку зі скрутним становищем, у

			яке раптово потрапив супротивник.
--	--	--	-----------------------------------

1-г 2-д 3-б 4-в 5-а

1-а 2-д 3-в 4-д 5-г

1-в 2-д 3-б 4-а 5-г

1-а 2-д 3-б 4-в 5-г

Інший варіант відповіді

39. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Здійнявши шум на сході, напасти на заході»	А	Блефування в дискусіях та переговорах.
2	«Кинути цеглину, щоб дістати яшму»	Б	Підштовхування опонента до простого, комфортного, але стратегічно неправильного рішення.
3	«Золота цикада скидає луску»	В	Застосування фактора раптовості у політичній практиці.
4	«Втеча – кращий прийом»	Г	Використання нестандартних підходів та прийомів для розв'язання проблем.
5	«Красуня»	Д	Суттєві поступки, що суперечать попереднім політичним планам, з метою збереження завойованого іміджу.

1-а 2-г 3-в 4-д 5-б

1-в 2-а 3-г 4-д 5-б

1-б 2-г 3-а 4-д 5-в

1-в 2-г 3-а 4-д 5-б

Інший варіант відповіді

40. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«З нічого створити щось»	А	Використання компліменту з метою входження у довіру.
2	«Красуня»	Б	Стимулювання чвар та розколів у стані політичного опонента, прихована підтримка опозиціонерів у його таборі.
3	«В усмішці ховати ніж»	В	Поширення і тиражування «необхідних» політичних міфів, чуток, пліток, анекдотів.

4	«Витягувати хмиз із-під вогнища»	Г	Підставляння політичного опонента.
5	«Загрожувати софорі, указуючи на тут»	Д	Застосування маніпулятивного прийому, до якого політичний опонент у конкретний момент був би абсолютно невідготовленим.

1-в 2-д 3-а 4-б 5-г

1-в 2-а 3-д 4-б 5-г

1-а 2-д 3-б 4-в 5-г

1-в 2-а 3-г 4-б 5-д

Інший варіант відповіді

41. % % % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«З протилежного берега спостерігати за пожежею»	А	Поширення настроїв невпевненості та невизначеності у таборі політичного опонента.
2	«Бити по траві, щоб злякати змію»	Б	Активний пошук у біографії політичного опонента слабкого місця з метою подальшого використання у політичному маніпулюванні.
3	«Красуня»	В	Вичікування моменту для атаки, доки сильні політичні супротивники не знесилять один одного.
4	«Золота цикада скидає луску»	Г	Непряме попередження політичного опонента про можливу реакцію у разі реалізації його планів.
5	«Каламутити воду, щоб зловити рибу»	Д	Зміна політичного іміджу під впливом докорінної зміни обставин.

1-а 2-г 3-б 4-д 5-в

1-в 2-г 3-б 4-д 5-а

1-д 2-б 3-в 4-г 5-а

1-г 2-б 3-а 4-д 5-в

Інший варіант відповіді

42. % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратегаем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Здійнявши шум на сході, напасти на заході»	А	Здобуття переваги, досягнення зміни у переконаннях або інших змін за допомогою інсценування.
2	«З нічого створити щось»	Б	Приховувати за чимось звичайним, загальноприйнятим щось незвичайне; на війні незвичайні дії слід прикривати діями, які є звичайними у певній ситуації.
3	«Для вигляду ремонтувати дерев'яні містки, таємно виступити в Ченьцян»	В	Здійснити імітаційний, обманний маневр для приховування справжнього наміру
4	«З протилежного берега спостерігати за пожежею»	Г	Ніякої допомоги, ніякої підтримки, поспішного втручання або передчасної дії, доки тенденції не розвинуться на твою користь.
5	«В усмішці ховати ніж»	Д	Прикриває підступні наміри показною дружелюбністю і гарними фразами, словами; зберігати своє обличчя – честь і гідність, бути «над ситуацією»; намагатися увійти у довіру до противника, щоб раптово завдати йому добре підготовленого й точного удару.

1-в 2-д 3-г 4-б 5-а

1-а 2-д 3-г 4-б 5-в

1-в 2-а 3-б 4-г 5-д

1-а 2-б 3-в 4-д 5-д

Інший варіант відповіді

43. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Обдуривши государя, переправитися через море»	А	Непрямий тиск на ворога шляхом ініціювання загрози одному з його вразливих місць; удар по слабкому місцю; досягнення чогось через протилежність.
2	«Взяти в облогу Вей, щоб врятувати Чжао»	Б	Приховування мети, збивання з курсу; шляхом відволікання уваги створити вигідні для себе умови.
3	«Скориставшись чужим ножом, вбити людину»	В	Отримувати вигоду з негараздів, труднощів, кризового становища іншого; нападати на супротивника тоді, коли у того панує хаос; «куй залізо, поки гаряче».
4	«Спокійно чекати, коли ворог стомиться»	Г	Знищити супротивника чужими руками; шкодити непрямим шляхом; не афішувати себе.
5	«Серед пожежі грабувати»	Д	Не панікувати, а приготуватися до зустрічі з тим, чого уникнути неможливо; поводитися так, щоб стомити ворога-супротивника; стратагема обману опонента шляхом демонстрації удаваного відступу.

1-б 2-а 3-г 4-д 5-в

1-в 2-а 3-г 4-д 5-б

1-в 2-г 3-а 4-д 5-б

1-в 2-б 3-г 4-д 5-а

Інший варіант відповіді

44. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Пожертвувати сливовим деревом, щоб врятувати персикове»	А	Ослабити супротивника, віддаливши його від найважливішого помічника; відрізати чи ізолювати опонента від тих, кого він захищає, щоб потім з ними боротися.
---	--	---	--

2	«Відвести вівцю, яка потрапила під руку»	Б	У спілкуванні з людиною активно уникай запитань, пов'язаних із її переконаннями, цінностями і способами існування, поки вона «не стане перед тобою як лист перед травою»; створення приводу для опонента і провокування його на потрібні дії.
3	«Бити по траві, щоб злякати змію»	В	Використовуються будь-які засоби для виходу із скрутного становища.
4	«Позичити труп, щоб повернути собі життя»	Г	За допомогою обманного маневра пожертвувати собою, щоб врятувати іншого; пожертвувати іншим, щоб врятуватися самому; врятувати третю особу; пожертвувати малим, щоб виграти щось цінне.
5	«Змусити тигра покинути гору»	Д	Постійна і всебічна психологічна готовність для отримання переваги використовувати будь-які шанси; за ініціативу, як правило карають, тому слід бути ініціативним до кінця.

1-а 2-д 3-б 4-в 5-г

1-г 2-д 3-б 4-в 5-а

1-д 2-г 3-б 4-в 5-а

1-г 2-а 3-б 4-в 5-д

Інший варіант відповіді

45. % % % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Якщо хочеш схопити, раніше дай відійти»	А	Віддати що-небудь, що не має цінності, щоб за це отримати щось цінне; за допомогою незначного дару або прихильності виграти.
2	«Кинути цеглину, щоб дістати яшму»	Б	Те, що ловлять, спочатку відпускають; тому, що хочуть захопити, спочатку дають волю, можливість вільно вирішувати, куди йти.
3	«Щоб схопити розбійників, треба спочатку схопити ватажка»	В	Штучно створити плутанину або заплутати

			ситуацію, щоб непомітно для інших, без зайвого клопоту, без значного ризику отримати вигоду.
4	«Витягувати хмиз із-під вогнища»	Г	Покласти край із самого початку; покінчити раз і назавжди; усунути причину; вибити ґрунт із-під ніг.
5	«Каламутити воду, щоб зловити рибу»	Д	Зробити супротивника нешкідливим, усунувши верхівку; ціле є неподільним, тому «тікай наступаючи, нападай відступаючи».

1-б 2-а 3-д 4-г 5- в

1-б 2-в 3-д 4-г 5- а

1-б 2-д 3-а 4-г 5- в

1-а 2-д 3-б 4-г 5- в

Інший варіант відповіді

46. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських страгем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Золота цикада скидає луску»	А	Використання мовчання як способу активного нападу з метою виживання чи витіснення противника з ігрової території.
2	«Замкнути ворота, щоб схопити злодія»	Б	Оточення чи відособлення ближнього супротивника, щоб, знешкодивши його, знищити віддаленого ворога; розірвання чи укладення несправжнього союзу з тимчасовим супутником.
3	«Дружити з дальнім і воювати з ближнім»	В	Не змінюючи фасаду будівлі, видалити усередині несучі опори будови; позбавити справу її суті, залишивши один фасад; витиснувши усі соки з тіла і позбавити його духу, залишивши саме тіло

			неушкодженим.
4	«Зажадати проходу, щоб напасти на Го»	Г	Спокусити супротивника якоюсь метою, щоб потім привести до іншої; на словах одне, а насправді – інше.
5	«Викрасти балку і підмінити колони, не пересуваючи будинку»	Д	Постійно ухилятися від атаки, не відступаючи, а пропускаючи атаки супротивника ніби крізь той простір, де перебуваєш; зміна зовнішності; перетворення; приховування відступу або втечі за допомогою муляжу або приманки.

1-а 2-г 3-в 4-д 5-б

1-д 2-а 3-б 4-г 5-в

1-д 2-б 3-г 4-в 5-а

1-б 2-а 3-в 4-г 5-д

Інший варіант відповіді

47. % % % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Загрожувати софорі, указуючи на тут»	А	Бути гостем – це будувати гру на правилах супротивника, бути господарем – нав'язувати власні правила, діяти абсолютно протилежно поведінці гостя.
2	«Удавати дурня, не піддаватися бажанням»	Б	Звести показні споруди; встановити муляжі військових укріплень тощо; створити ілюзію, що наміри супротивника починають втілюватися у життя.
3	«Завести на дах і прибрати драбину»	В	Сварити А, а мітити при цьому у Б; критика обхідним шляхом; непряма образа, звинувачення, напад; грубий натяк.
4	«На сухому дереві розвісити квіти»	Г	Удавана нетямущість, дурість, хвороба; приховувати свій талант, можливості; свідомо принижувати себе.
5	«Пересадити гостя на місце господаря»	Д	Позбавлення від соратників; блокування можливості союзників вийти зі справи; усунення від справ.

1-в 2-г 3-д 4-б 5-а

1-а 2-в 3-д 4-б 5-г

1-д 2-в 3-г 4-б 5-а

1-д 2-в 3-г 4-а 5-б

Інший варіант відповіді

48. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Красуня»	А	Вичікувати, але як тільки супротивник виявить ініціативу, боротися з ним на повну силу, щоб він виклався цілком.
2	«Порожнє місто»	Б	Ніщо не обіцяє так багато, як те, що привертає увагу.
3	«Повернений шпигун»	В	Зв'язування, параліч супротивника; «реалізація декількох стратагем однією дією».
4	«Завдати собі каліцтва»	Г	Будувати перемогу на дрібницях; «підривна стратагема»; «сіяння розбрату».
5	«Ланцюг»	Д	Імітувати поранення і у такий спосіб виманити супротивника, який зачайвся на безпечній відстані, щоб потім раптово на нього напасти.

1-д 2-а 3-г 4-б 5-в

1-а 2-в 3-д 4-б 5-г

1-д 2-б 3-г 4-а 5-в

1-б 2-а 3-г 4-д 5-в

Інший варіант відповіді

49. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Втеча – краший прийом»	А	Використання тактики переманювання політичних діячів з одного табору до іншого шляхом відвертого підкупу та шантажу компроматом; «підривна стратагема».
2	«Ланцюг»	Б	«Кожна істота живе у своїй клітці, яка має власні межі, закони та інструкції, «як треба і як не треба» поводитися у кожному конкретному випадку: процес виготовлення такої клітки і саджання в неї має назву імплантування»
3	«Повернений шпигун»	В	Через «надійні джерела» повідомити супротивника про свої сильні та слабкі сторони; стратагема «фальшивої засідки».
4	«Порожнє	Г	Використання чужих зусиль для отримання

	місто»		власної перемоги; стратагема «примарного розквіту».
5	«На сухому дереві розвісити квіти»	Д	Перебуваючи у важкому і не вигідному становищі, краще уникати боротьби; йти, як годинник, у ногу з часом, змінюватися, як змінюється погода у мінливому куточку світу.

1-б 2-д 3-а 4-г 5-в

1-б 2-в 3-а 4-г 5-д

1-в 2-д 3-г 4-а 5-б

1-д 2-б 3-а 4-в 5-г

Інший варіант відповіді

50. % % % % % % % % % % % %

Встановіть відповідність китайських стратагем із сучасною їх інтерпретацією і використанням у політиці і бізнесі:

1	«Обдуривши государя, переправитися через море»	А	Стратагема «ахіллесової п'яти»
2	«Взяти в облогу Вей, щоб врятувати Чжао»	Б	Стратагема «Янусової голови»
3	«Скориставшись чужим ножом, вбити людину»	В	Стратагема «стерв'ятника»
4	«Серед пожежі грабувати»	Г	Стратагема «алібі»
5	«В усмішці ховати ніж»	Д	Стратагема «шапки-невидимки»

1-д 2-а 3-г 4-б 5-в

1-в 2-а 3-г 4-б 5-д

1-а 2-г 3-д 4-б 5-в

1-д 2-а 3-г 4-в 5-б

Інший варіант відповіді

ЧАСТИНА 2 (оцінюється в 5 балів, денне, заочне навчання).

Здобувачі вищої освіти денної (протягом навчального семестру) і заочної форм навчання у міжсесійний період складають за методикою Кейрсі розгорнуту типологічну характеристику на себе як особистість, щоб знати власні можливості та перспективи:

- опитувальник містить 70 питань, кожне з яких має два варіанти відповідей; необхідно обрати лише один. Усі відповіді рівноцінні, серед них немає «правильних» або «неправильних», тому не варто намагатися «вгадати» кращу (потрібну) відповідь;
- слід обирати відповідь, яка максимально відповідає вашій реальній поведінці у більшості життєвих ситуацій;

- працювати необхідно послідовно, не пропускаючи питань;
- відповіді слід давати правдиво, якщо хочете дізнатися щось про себе, а не про міфічну особу.

1. У компанії (на вечірці) Ви:

- А) спілкуєтеся з багатьма, в т.ч. незнайомцями;
- Б) спілкуєтеся з небагатьма – лише знайомими.

2. Ви людина:

- А) реалістична, не схильна до теоретизування;
- Б) схильна до теоретизування, малореалістична.

3. По-вашому, гірше:

- А) «вітати в хмарах»;
- Б) іти второваною доріжкою.

4. Ви більше піддаєтеся впливу:

- А) принципів (законів);
- Б) емоцій (відчуттів).

5. Ви більш схильні:

- А) переконувати, звертатися до свідомості іншої людини;
- Б) впливати на відчуття.

6. Ви вважаєте за краще працювати:

- А) виконуючи все точно у зазначений термін;
- Б) не обмежуючи себе певними (конкретними) термінами.

7. Ви схильні робити вибір:

- А) обережно;
- Б) раптово, імпульсивно.

8. У компанії (на вечірці) Ви:

- А) залишаєтеся допізна, не відчуваючи втоми;
- Б) швидко стомлюєтеся і вважаєте за краще раніше піти.

9. Вам більше подобаються:

- А) розсудливі люди;
- Б) люди з багатою уявою.

10. Вам цікаво:

- А) те, що відбувається насправді;
- Б) те, що може відбутися.

11. Оцінюючи вчинки людей, Ви більше зважаєте на:

- А) вимоги закону, ніж обставини;
- Б) те, що може відбутися.

12. Звертаючись до інших, Ви схильні:

- А) дотримуватися формальностей, етикету;
- Б) виявляти свої особисті, індивідуальні якості.

13. Ви людина більшою мірою:

- А) точна, пунктуальна;
- Б) некваплива, повільна.

14. Вас більше турбує необхідність:

- А) залишати справи незавершеними;
- Б) неодмінно доводити справи до кінця.

15. У колі знайомих Ви, як правило:

- А) у курсі подій, що відбуваються;
- Б) дізнаєтеся про новини із запізненням.

16. Повсякденні справи Вам подобається робити:

- А) у загальноновизнаний спосіб;

Б) в оригінальний спосіб.

17. Ви віддаєте перевагу письменникам, які:

А) висловлюються буквально, безпосередньо;

Б) користуються аналогіями, іносказаннями.

18. Що Вам більше до вподоби:

А) чіткість (стрункність) думки;

Б) гармонія людських відносин.

19. Ви відчуваєте себе впевніше:

А) роблячи логічні висновки;

Б) практично оцінюючи ситуацію.

20. Ви надаєте перевагу ситуаціям, у яких:

А) все зрозуміло, визначеної влаштовано;

Б) все в перспективі.

21. Ви людина швидше:

А) серйозна, передбачувана;

Б) безтурботна, безпечна.

22. Під час телефонних розмов Ви:

А) заздалегідь не продумуєте того, що потрібно сказати;

Б) подумки «репетируєте» те, що скажете.

23. На Вашу думку, факти:

А) важливі самі по собі;

Б) є виявами (відображенням) загальних закономірностей.

24. Фантазери, мрійники зазвичай:

А) дратують Вас;

Б) симпатичні Вам.

25. Ви частіше дієте як людина:

А) холоднокровна;

Б) запальна.

26. Що, на Вашу думку, гірше:

А) бути несправедливим;

Б) бути нещадним.

27. Зазвичай Ви вважаєте за краще діяти:

А) ретельно зваживши всі можливості;

Б) покладаючись на випадок.

28. Вам приємно:

А) купувати що-небудь;

Б) мати можливість купити.

29. У компанії Ви, як правило:

А) першим заводите бесіду;

Б) чекаєте, коли з Вами заговорять.

30. На Вашу думку, здоровий глузд помиляється:

А) рідко;

Б) часто.

31. Дітям часто не вистачає:

А) практичності;

Б) уяви.

32. Під час прийняття (ухвалення) рішень Ви найчастіше керуєтеся:

А) прийнятими нормами;

Б) своїми почуттями, відчуттями.

33. Ви людина швидше:

А) жорстка, ніж м'яка;

Б) м'яка, ніж жорстка.

34. Що, по- вашому, більше вражає:

- А) вміння методично організовувати;
- Б) вміння пристосовуватися і задовольнятися досягнутим.

35. Ви більше цінуєте:

- А) визначеність, завершеність;
- Б) відвертість, багатоваріантність.

36. Нові і нестандартні стосунки з людьми:

- А) стимулюють, додають Вам енергії;
- Б) стомлюють Вас.

37. Ви частіше дієте як:

- А) людина практична;
- Б) людина оригінальна, незвичайна.

38. Ви більше схильні:

- А) знаходити користь у стосунках з людьми;
- Б) розуміти думки та відчуті інших.

39. Що приносить Вам більше задоволення:

- А) ретельне і всебічне обговорення спірного питання;
- Б) досягнення згоди щодо спірного питання.

40. Ви керуєте більше:

- А) розумом;
- Б) серцем.

41. Вам зручніше виконувати роботу:

- А) за попередньою домовленістю;
- Б) випадкову.

42. Ваша поведінка, як правило, ґрунтується на:

- А) організованості, порядку;
- Б) випадковості, несподіванці.

43. Ви вважаєте за краще мати:

- А) багато друзів на нетривалий час;
- Б) декілька старих друзів.

44. Ви керуєтеся більшою мірою:

- А) фактами, обставинами;
- Б) загальними положеннями, принципами.

45. Вас більше цікавлять:

- А) виробництво і збут продукції;
- Б) проектування та дослідження.

46. Що Ви вважаєте компліментом:

- А) «ось дуже логічна людина»;
- Б) «ось людина, яка тонко відчуває».

47. Ви більше цінуєте в собі:

- А) незворушність;
- Б) захопленість.

48. Ви схильні більшою мірою висловлювати:

- А) остаточні і визначені твердження;
- Б) попередні і неоднозначні твердження.

49. Ви краще почуваетесь:

- А) після ухвалення рішення;
- Б) не обмежуючи себе рішеннями.

50. Спілкуючись із незнайомими, Ви:

- А) легко зав'язуєте тривалі бесіди;
- Б) не завжди знаходите загальні теми для розмови.

51. Ви більше довіряєте:

А) власному досвіду;

Б) своїм передчуттям.

52. Ви вважаєте себе людиною:

А) більш практичною, ніж винахідливою;

Б) більш винахідливою, ніж практичною.

53. На Вашу думку, хто заслуговує більшого схвалення:

А) розсудлива людина;

Б) людина, яка глибоко переживає.

54. Ви більше схильні:

А) бути прямим і неупередженим;

Б) співчувати людям.

55. Що, на Вашу думку, є більш доцільним:

А) упевнитися, що все підготовлено та налагоджено;

Б) дати змогу подіям іти своєю чергою (вільно розгортатися).

56. На Вашу думку, стосунки між людьми повинні будуватися:

А) на попередній взаємній домовленості;

Б) залежно від обставин.

57. Коли дзвонить телефон, Ви:

А) поспішаєте підійти першим;

Б) сподівається, що підійде хтось інший.

58. Що Ви цінуєте у собі більше:

А) розвинене відчуття реальності;

Б) фантазію, уяву.

59. Ви більше надаєте значення:

А) тому, що сказано;

Б) тому, як це сказано.

60. Що Ви вважаєте великою помилкою:

А) зайвий запал, гарячковість;

Б) надмірну об'єктивність, відстороненість.

61. Ви зараховуєте себе до людей:

А) тверезих та практичних;

Б) щирих та чуйних.

62. Які ситуації є для Вас комфортнішими:

А) регламентовані, впорядковані, чітко визначені;

Б) нерегульовані та нерегламентовані.

63. Ви людина швидше:

А) педантична, ніж капризна;

Б) капризна, ніж педантична.

64. Ви частіше схильні:

А) бути відвертим, доступним;

Б) бути стриманим, скритним.

65. У літературних творах Вам більше подобається:

А) точність, конкретність;

Б) образність, переносний сенс.

66. Що для Вас важче:

А) знаходити спільну мову з іншими;

Б) використовувати інших у своїх інтересах.

67. Чого б Ви собі більше побажали:

А) чіткості роздумів;

Б) вміння співчувати.

68. Що, на Вашу думку, гірше:

А) бути невибагливим;

Б) бути надмірно вередливим.

69. Ви вважаєте за краще:

А) запланувати дії;

Б) не запланувати дій.

70. Ви схильні здійснювати вчинки швидше:

А) обдуманно, ніж імпульсивно;

Б) імпульсивно, ніж обдуманно.

ФОРМУЛА ПІДРАХУНКУ БАЛІВ:

1. Якщо на питання 1, 8, 15, 22, 29, 36, 43, 50, 57, 64 у Вас переважають відповіді «А» - Ви екстраверт (Е), відповіді «Б» - Інтроверт (І).
2. Якщо на питання 2, 3, 9, 10, 16, 17, 23, 24, 30, 31, 37, 38, 44, 45, 51, 52, 58, 59, 65, 66 більшість відповідей «А» - Ви сенсорик (S), більшість відповідей «Б» - Ви Інтуїт (N).
3. Якщо на питання 4, 5, 11, 12, 18, 19, 25, 26, 32, 33, 39, 40, 46, 47, 53, 54, 60, 61, 67, 68 переважають відповіді «А» - Ви Логік (Т), більше відповідей «Б» - Ви Етик (F).
4. Якщо на питання 6, 7, 13, 14, 20, 21, 27, 28, 34, 35, 41, 42, 48, 49, 55, 56, 62, 63, 69, 70 у Вас переважають відповіді «А» - Ви Раціоналіст (J), переважають відповіді «Б» - Ви Ірраціонал (P).

Чотирилітерний код (наприклад, ENFP або ISTJ), що утворився, - це і є формула вашого соціотипу. Більше взнати про соціотип – прочитай методичний матеріал до Теми 2 Змістового модуля 1.

ЧАСТИНА 3 (оцінюється в 10 балів). Підготовка наукових виступів, статей з метою участі у студентських, професорсько-викладацьких науково-практичних конференціях, семінарах (за бажанням, денне, заочне навчання)

ЧАСТИНА 4 (оцінюється в 10 балів). Участь у щорічній Всеукраїнській студентській Олімпіаді з гуманітарних дисциплін для неісторичних спеціальностей (Політичне маніпулювання, Історія української державності, Політологія). I-II тури – внутрівузівські (грудень - січень місяці), III тур – Всеукраїнський (березень місяць), (за бажанням, денне, заочне навчання).

Форми практичної реалізації самостійної роботи студента (СРС), а також форми контролю з навчальної дисципліни «**Політичне маніпулювання**» представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Види самостійної роботи студентів та форми контролю

Види та форми самостійної роботи студентів	Форми контролю
I. Підготовка до аудиторних занять	
1.1. Вивчення обов'язкової та ознайомлення з додатковою літературою з дисципліни «Політичне маніпулювання»	1.1. Усне опитування під час семінарських занять
1.2. Складання за методикою Кейрсі розгорнутої типологічної характеристики на себе як особистість.	1.2. Перевірка правильності виконання тестових завдань за III-ма рівнями
1.3. Підготовка до семінарських занять, виконання тестових завдань (150 завдань I-III рівнів)	1.3. Участь в обговоренні актуальних і дискусійних питань на семінарських заняттях
	1.4. Усне опитування під час індивідуально-консультаційних годин

II. Пошуково-аналітична робота	
2.1. Пошук (підбір) та огляд літературних джерел за заданою проблематикою 2.2. Аналітичний розгляд наукової публікації	2.1. Розгляд підготовлених матеріалів під час аудиторних занять або індивідуально-консультативних годин 2.2. Презентація наукової публікації під час аудиторних занять або ІКР
III. Наукова робота	
3.1. Участь у наукових студентських, професорсько-викладацьких науково-практичних конференціях і семінарах, студентській Всеукраїнській Олімпіаді для неісторичних спеціальностей з гуманітарних дисциплін – Політичного маніпулювання, Історії української державності, Політології (За Наказом МОН України) 3.2. Підготовка наукових публікацій, виступів	3.1. Доповіді на наукових студентських, професорсько-викладацьких науково-практичних конференціях і семінарах; участь у проведенні I-II турів студ. Олімпіади з гуманітарних дисциплін – Політичного маніпулювання, Історії української державності, Політології (внутрішньовузівські тури (грудень-січень), III тур – Всеукраїнський (березень): За Наказом МОН України) 3.2. Обговорення з викладачем підготовлених матеріалів до публікації

7. Методи активізації процесу навчання

Для активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів під час вивчення дисципліни використовуються такі навчальні технології: заняття-дискусія, заняття-бесіда, заняття - розгорнута бесіда, заняття - вирішення проблемних завдань.

Інформаційно-освітній ресурс Moodle (*Modular Object-Oriented Dynamic Learning Environment* – модульне об'єктно-орієнтоване динамічне навчальне середовище) – навчальна платформа, що призначена для об'єднання викладачів, адміністраторів і студентів в одну надійну, безпечну та інтегровану систему для створення персоналізованого навчального середовища. Є відкритою (Open Source, ZOOM тощо) системою управління навчанням, що орієнтована на організацію взаємодії між викладачем та студентами, підходить для організації традиційних дистанційних курсів, а також підтримки очного навчання.

Використання даної системи в Державному університеті економіки і технологій (ДУЕТ) регламентується «Положенням про організацію освітнього процесу» та «Положенням про робочу навчальну програму з науки (дисципліни) та методичні рекомендації щодо її розробки».

8. Поточний і підсумковий контроль знань

Порядок поточного і підсумкового оцінювання знань з дисципліни

Оцінювання знань студентів з навчальної дисципліни «**Політичне маніпулювання**» здійснюється у формі заліку на основі результатів поточного контролю.

Об'єктом оцінювання знань студентів є програмний матеріал дисципліни, засвоєння якого відповідно перевіряється під час поточного контролю. Об'єктом поточного оцінювання є знання окремих складових робочої програми навчальної дисципліни:

- матеріалу, викладеного на лекціях;
- питань та завдань, розглянутих, обговорених та вирішених на семінарських заняттях;
- матеріалу, опрацьованого самостійно.

Поточне оцінювання здійснюється у формі підсумовування позитивних оцінок, отриманих студентом за роботу на семінарських заняттях та інших завдань, передбачених робочою програмою дисципліни.

Максимальну кількість балів, яку здобувач вищої освіти може отримати за навчальною дисципліною «**Політичне маніпулювання**», формою підсумкового контролю якого є залік, становить 100 балів: успішність протягом навчального семестру, формою підсумкового контролю якого є залік, оцінюється за шкалою від 0 до 60 балів включно; під час складання семестрового заліку студент максимально може отримати 100 балів. Залік на денній і заочній формах навчання оформлюється в термін, визначений Центром студентських комунікацій (ЦСК).

Підсумкова оцінка записується у залікову відомість. Якщо за результатами поточного контролю студент набрав менше 60 балів, він отримує оцінку «не зараховано» з даної навчальної дисципліни.

Переведення даних 100-бальної шкали оцінювання в 4-х бальну та шкалу за системою ECTS здійснюється в такому порядку:

<i>Оцінка за шкалою, що використовується в ДУЕТі</i>	Оцінка за національною шкалою	Оцінка у формі заліку	Оцінка за шкалою ECTS
90-100	відмінно	зараховано	A
80-89	добре	зараховано	B
70-79			C
66-69	задовільно	зараховано	D
60-65			E
21-59	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано — з можливістю повторного складання заліку	FX
0-20	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано — з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	F
0-20	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано — з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	F

9.Рекомендовані література та джерела до навчального курсу «Політичне маніпулювання»:

Навчальні підручники, посібники, енциклопедичні словники, словники:

1. Бойко О. Д. Політичне маніпулювання. Навчальний посібник / Бойко Олександр Дмитрович. Рекомендовано Міністерством освіти і науки України як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів (Лист № 1-4/18 – Г – 3071 від 31.12.08 р.). – Київ: Академвидав, 2010. – 432 с.
2. Бойко О. Д. Анатомія політичного маніпулювання. – Ніжин, 2007.

3. Бойко О. Д. Україна: від пугчу до Пущі (серпень – грудень 1991 р.): Монографія. – Ніжин: «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2006. – 224 с.
4. Бойко О. Д. Україна 1991-1995 рр.: Тіні минулого чи контури майбутнього ? (Нариси з новітньої історії). – Київ: «Магістр-S», 1996. – 208 с.
5. Головатий М. Ф. Політична психологія. – К., 2001.
6. Дейвіс Норман. Європа: Історія /Пер. з англ. П. Таращук, О. Коваленко. –К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2006.- 1464 с.
7. Энциклопедия деловой разведки и контрразведки. – М., 2007.
8. Загальна психологія /За заг. ред. академіка С. Д. Максименка. – Вінниця, 2004.
9. Занюк С. С. Психологія мотивації. – К., 2002.
10. Коваленко А. Б., Корнев М. Н. Соціальна психологія. – К., 2006.
11. Королько В. Г. Основы публичных рилейшнз. – К, 2000.
12. Крысько Владимир. Секреты психологической войны (цели, задачи, методы, формы, опыт) / Под общей редакцией А. Е. Тараса. – Минск: Харвест, 1999. – 448 с.
13. Максименко С. Д., Соловієнко В. О. Загальна психологія. – К, 2000.
14. Мейжис И. А., Почебут Л. С. Социальная психология общественного развития: В 2-х ч. – К., 2007.
15. Мерманн Э. Коммуникация и коммуникабельность. – Харьков, 2007.
16. Мойсеев В. А. Паблік рилейшнз. – К., 2007.
17. Москаленко В. В. Психологія соціального впливу. – К., 2007.
18. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія. Посібник. – К.,: Академвидав, 2003. – 448 с.
19. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: У 2-х кн. – К., 2006.
20. Політологічний енциклопедичний словник. – К., 2004.
21. Почепцов Г. Г. Информация & дезинформация. – К., 2001.
22. Почепцов Г.Г. Паблік рилейшнз: Навчальний посібник. – 3-тє видання, випр. і доп. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2006. - 327 с.
23. Почепцов Г. Г. Стратегический анализ. – К., 2004.
24. Прибутько П. С., Лук'янець І. Б. Інформаційні впливи: роль у суспільстві та сучасних воєнних конфліктах. – К., 2007.
25. Прыгунов П. Я. Психологическое обеспечение специальных операций. – К., 2006.
26. Психологічна енциклопедія. – К, 2006.
27. Рибалка С. В. Мова міміки, поглядів, жестів. – Донецьк, 2006.
28. Ронин Р. Своя разведка: Способы вербовки агентуры, методы проникновения в психику, форсированное воздействие на личность, технические средства скрытого наблюдения и съема информации. – Минск, 2003.
29. Секреты ораторского мастерства. – Минск, 2003.
30. Сучасні технології та зсоби маніпулювання свідомістю, ведення інформаційних війн і спеціальних інформаційних операцій. – К., 2006.
31. Тридцать шесть стратагем. Китайские секреты успеха /Пер. с кит. В. В. Малявина. – М., 2000.
32. Україна: політична історія. ХХ- початок ХХІ століття. – К, 2007.
33. Урбанович А. А. Психология управления. – Минск, 2005.
34. Фаер С. А. Приемы стратегии и тактики предвыборной борьбы: PR-секреты общественных отношений. «Ловушки» в конкурентной борьбе. Механизмы политической карьеры. – Изд. 2-е. – К., 2001.
35. Фаст Д. Язык тела. Азбука человеческого поведения. – М, 2006.
36. Хоган К., Спикман Д. Тактика лидеров маркетинга: скрытые приемы внушения. – М., 2007.
37. Хоуни П. Искусство общения. – К., 2007.
38. Чалдини Роберт. Психология влияния. – СПб: Питер, 2015. – 336 с.
39. Чалдини Р., Кенрик Д., Нейберг С. Новейшая психологическая энциклопедия. Законы и тайны поведения человека. Психологический атлас поведения человека. – СПб., 2008.
40. Шайкан Валерій, Шайкан Валентина. Україна в роки Другої світової та Великої Вітчизняної воєн: проблеми дослідження. Навчальний посібник для ст.-в ВНЗ.

Рекомендовано МОН України як навч. посібник для ст-в ВНЗ (Лист № 1/11-8801 від 22 вересня 2010 р.). Вид. друге: випр. та доп. / Валерій Олександрович Шайкан, Валентина Олексіївна Шайкан.- Кривий Ріг: Вид. ФОП Чернявський Д.О., 2012. – 289 с.

41. Шалагинова Л. В. Психология лидерства. – СПб., 2007.

42. Шапар В. Б. Психологічний глумачний словник. – Харків, 2004.

43. Шарп Джин. Від диктатури до демократії: концептуальні засади здобуття свободи / Інститут імені Альберта Ейнштейна. – Львів: Сполом, 2004. – 84 с.

44. Шестопад Е. Б. Политическая психология. – М., 2007.

45. Швачко О. В. Соціальна психологія. Навчальний посібник. – Київ: «Вища школа», 2002. – 111 с.

47. Юнг К. Г. Психологические типы. – СПб., 1996.

48. Якубовская Т. С. Соционика: как разбираться в себе и других: От общения к пониманию. – М., 2005.

Монографії:

1. Арон Реймон. Мир і війна між націями: Пер. з фр.- К.: МП «Юніверс», 2000. – 688 с.

2. Бережная С.В., Бондаренко И.И., Кучемко Н.М. Тоталитаризм в истории Европы XX века.- Братислава: Европейский Центр Изобразительных Искусств, 2012.-192 с.

3. Билокин С.И. Механизм большевистского насилия: Конспект исследования. / Сергей Иванович Билокин. – Киев: Фонд «Воля» (Нью-Йорк), 2000. – 128 с.

4. Бойчук М.А. Влада і громадянське суспільство: механізми взаємодії [Монографія] /М.А. Бойчук. – К.: Вид-во НПУ імені М. П. Драгоманова, 2007. – 211 с.

5. Брицький П.П., Юрійчук Є.П. Жертва української революції: трагічна доля полковника П. Болбочана.- Чернівці: Знання, 2005.- 112 с.

6. Бронштейн Я. Н. Отговорковедение: Секретное оружие чиновника. – Симферополь, 2005.

7. Войт О. В., Смирнова Ю. С. Секретная психология. – Минск, 2006.

8. Грабовська І. М. Національні міфи в контексті сучасних українських реалій (філософсько-світоглядний аналіз). - Ніжин, 2007.

9. Гречинский А. Е. Найди в жизни гармонию. - К., 2003.

10. Гулай В. Міжетнічна комунікація в Західній Україні у роки Другої світової війни: монографія / В.В. Гулай.- Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011.- 460 с.

11. Держава і громадянське суспільство в Україні: пошук концепції співпраці: аналітична доповідь / за ред. О.М.Майбороди. – К.: ПІЕНД ім. І.Ф.Кураса НАН України, 2013.-376 с.

12. Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием. Политический естселер. /Сергей Георгиевич Кара-Мурза .- М.: Эксмо, 2007.- 864 с.

13. Кара-Мурза С.Г. Советская цивилизация. От начала Великой Победы. /Сергей Георгиевич Кара-Мурза .- Харьков: Книжный Клуб «КСД», 2007.- 640 с.

14. Калинаускас И.Н. Игры, в которые играем «Мы»: Основы психологии поведения: теории и типология. – К., 2005.

15. Карпенко О. Троянські коні телереклами: Мовні маніпуляції. – К., 2007.

16. Левенець Ю. А. Вибірчий процес: Міфи і реалії. – К., 2006.

17. Литвиненко Александр, Фельштинский Юрий. ФСБ взрывает Россию. Федеральная служба безопасности – организатор террористических актов, похищений и убийств./ Изд. Второе, испр. И доп.- К.: Нора-Друк, 2006. – 464 с.

18. Манипулятивные стратегии в политике, экономике, би знесе и методы противодействия: Материалы конференции. – К., 2001.

19. Мартин Д. Манипулирование встречами. Как добиться, чего Вы хотите, когда Вы этого хотите. – Минск, 2004.

20. Мухин Ю. И. Средства массовой брехни /Юрий Мухин. – М.: Алгоритм, 2008.- 336 с.

21. Салата Оксана. Формування німецького інформаційного простору в рейхскомісаріаті України та в зоні військової адміністрації (червень 1941 р. – 1944 р.). / Оксана Олексіївна Салата.- Донецьк: Норд-Прес, 2010. – 364 с.

22. Фюре Франсуа. Минуле однієї ілюзії. Нарис про комуністичну ідею у ХХ столітті / Пер. з фр. – К.: ДУХ І ЛІТЕРА, 2007. - 810 с. (Спільний видавничий проект телеканалу «1+1» та видавництва «ДУХ І ЛІТЕРА»).
23. Цыганов В. В., Бухарин С. Н. Информационные войны в бизнесе и политике: Теория и методология. – М., 2007.
24. Черная риторика по-русски /Авт.- сост. В. Надеждина.- Минск,2007.
25. Шайкан В.О. Ідеологічна боротьба в Україні періоду другої світової війни 1939-1945 рр. Монографія / Валерій Олександрович Шайкан / Відп. ред. д.і.н., професор О.Є. Лисенко, Інститут історії України НАН України.- Кривий Ріг: «Діоніс» (ФОП «Чернявський Д.О.»), 2010. – 436 с.
26. Шайкан В.О. Ідеологічні аспекти підготовки до Другої світової війни // Валерій Олександрович Шайкан / Відп. ред. д.і.н., професор О.Є. Лисенко, Інститут історії України НАН України.- Кривий Ріг: «Діоніс» (ФОП «Чернявський Д.О.»), 2010. – 68с.
27. Шайкан В.О. Колабораціонізм на території рейхскомісаріату «Україна» та військової зони в роки Другої світової війни. Монографія. / Валентина Олексіївна Шайкан / Відп. ред. д.і.н., професор О.Є. Лисенко, Інститут історії України НАН України.- Кривий Ріг: «Мінерал» АГН, 2005. – 466 с.
28. Шайкан Валентина. Повсякдення українців у роки німецької окупації 1941-1944 /Валентина Олексіївна Шайкан / Інститут української археографії та джерелознавства НАН України. – Київ, 2010.- 80 с. (Проект «Друга світова. Український вимір»).
29. Шайкан Валерій, Шайкан Валентина. Соціально-політичні та економічні причини виникнення колабораціонізму на теренах рейхскомісаріату «Україна» та військової зони в роки Другої світової війни / Валентина Олексіївна Шайкан.- Кривий Ріг: «Мінерал» АГН, 2004. – 151 с.
30. Шейнов В. П. Психологическое влияние. – Минск, 2007.
31. Шейнов В. П. Психология обмана и мошенничества. – М., 2007.
32. Шейнов В. П. Скрытое управление человеком (Психология манипулирования). – Минск, 2004.
33. Шепель В.М. Имиджелогия: Секреты личного обаяния. – М., 1997.
34. Ширант Н. Мир / 1.2.6. Джерело віри – правда /Наташа Ширант. – К.: Саміт-книга, 2019.- 256 с. (М – Манипуляція І- Истерия Р – Результат 1- Одна Україна 2 – Две революции (современности) 6 – Шесть президентов Украины).
35. Шостром Э. Человек-манипулятор. Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации / Пер. с англ.Н. Шевчук, Р. Римской. – М., 2004.
36. Щербатых Ю. Психология выборов. Манипулирование массовым сознанием: механизмы воздействия. – М., 2005.
37. Эндмюллер А., Вильгельм Т. Техники манипуляции: распознавание и противодействие. – М., 2006.
38. Янг П. НЛП. Эффективные методики влияния. – М.,2008.

ОСНОВНІ ПУБЛІКАЦІЇ АВТОРА, ЩО ПОВ'ЯЗАНІ З ТЕМАТИКОЮ ЗАПЛАНОВАНИХ ЗАНЬ:

1. Шайкан В.О. Колабораціонізм на території рейхскомісаріату “Україна” і військової зони в роки Другої світової війни /Інститут історії України НАН України. – Кривий Ріг: “Мінерал” АГН України, 2005. – 466 с. (29, 3 ум. др. арк.) (Вивчення проблеми колабораціонізму в роки Другої світової війни на історіософському і соціально-психологічному рівні: досліджено мотивацію різних моделей поведінки населення на індивідуальному та груповому (колективному) рівнях; новою є постановка і трактування проблеми як стратегії виживання людей в екстремальних умовах війни; здійснено типологізацію різних проявів колаборації в залежності від конкретних умов, характеру окупаційного режиму, ментальних і морально-психологічних чинників тощо).
2. Шайкан В.О., Шайкан В.О. Соціально – політичні та економічні причини виникнення колабораціонізму на теренах рейхскомісаріату “Україна” та військової зони в роки Другої світової війни. – Кривий Ріг: «Мінерал» АГН України, 2004. – 151 с. – 7,9 ум. др. арк. (авторські: с. 4-46, 68-134, 138 – 151) - 6,7 ум. др. арк.

3. Шайкан В.О. Колабораціонізм та його зміст // Сторінки воєнної історії України: Збірник наукових статей / НАН України Інститут України. - К., 2002. – Вип. 6. – С. 226 – 230. (0,4 ум. др. арк.).
4. Шайкан В.О. Злочинна діяльність українських колаборантів у роки Другої світової війни // Сторінки воєнної історії України. Збірник наукових статей. Вип. 7. Частина 1. – Київ: НАН України Інститут історії України, 2003. – С. 263 – 272. (0,4 ум. др. арк.)
5. Шайкан В.О. Архівні щоденники як живе авторське бачення Другої світової війни // Спеціальні історичні дисципліни: питання теорії та методики. Збірник наукових праць. Число 10. У двох частинах К.: НАН України Інститут історії України. Відділ спеціальних історичних дисциплін, 2003. – Частина 2. – С. 98 – 114. (0,71 ум. др. арк.).
6. Шайкан В.О. Український військовий колабораціонізм в роки Другої світової війни // Сторінки воєнної історії. Збірник наукових статей. / НАН України Інститут історії України. – К., 2004. – Вип. 8. – Част. 1. – С. 268 – 278. (0,4 ум. др. арк.).
7. В.О. Шайкан, В.О. Шайкан. До питання про колабораціонізм в Україні в роки «Великої Вітчизняної» війни // Історія в школі. – 2002. - № 7. – С. 29 – 31 (0,33 ум. др. арк.)
8. Шайкан В., Шайкан В. Ідеологічне підґрунтя колабораціонізму в Україні в роки фашистської окупації // Архіви окупації. 1941–1944. / Держ. Ком. Архівів України; Упоряд. Н. Маковська. (Більше не таємно; Т. 1). – К.: Видавничий дім “Києво – Могилянська академія”, 2006. – С. 849–853 (0,4 ум. др. арк.).
9. Шайкан В.О. Політичні настрої інтелігенції України радянського тилу в роки Великої Вітчизняної війни і проблеми колаборації // Вісник Запорізького юридичного інституту МВС України. - 2005.- № 3. – С.231 – 236 (0,26 ум. др. арк.).
10. Шайкан В.О. Радянські військовополонені як джерело військової колаборації в Україні в роки другої світової війни // Вісник Академії праці і соціальних відносин федерації профспілок України. – 2005. – С. 229 – 236 (0,54 ум. др. арк.).
11. Шайкан В.О. Українська інтелігенція напередодні Другої світової війни: соціально-економічні, політичні витоки колаборації // Грані. – 2006. - № 1. – С. 31 – 37 (0,58 ум. др. арк.).
12. Шайкан В.О. Особливості колабораціонізму в Україні в роки Другої світової та Великої Вітчизняної воєн // Вісник Запорізького юридичного інституту. – 2005. - № 4. – С. 237 – 243 (0,32 ум. др. арк.).
13. Шайкан В.О. Колабораціонізм в Україні в роки Другої світової війни: причини виникнення та особливості. // Друга світова війна і доля народів України: Тези доповідей всеукраїнської наукової конференції. – К.: Сфера, 2005. – С. 19 – 20. (0,1 ум. др. арк.).
14. Шайкан В.О. Побутовий колабораціонізм серед населення України в роки тимчасової гітлерівської окупації як соціально - психологічне явище. // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції “Дні науки 2005”. Том 17. Історія. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2005. - С. 29 – 32. (0,3 ум. др. арк.).
15. Шайкан В.О., Шайкан В.О. Діяльність інтелігенції України в роки гітлерівської окупації: адаптація до екстремальних умов війни чи колаборація? // Матеріали IV Міжнародної науково - практичної конференції “Динаміка наукових досліджень – 2005”. Том 23. Історія України. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2005. – С. 54 – 66. (0,54 ум. др. арк.).
16. Шайкан В. Колабораціонізм в Україні у роки Другої світової війни: причини виникнення, особливості, масштаби // Друга світова війна і доля народів України: Матеріали Всеукраїнської наукової конференції. – К.: Сфера, 2005. – С. 44-51. (0,33 ум. др. арк.).
17. Шайкан В.О. Актуальність проблеми колабораціонізму в Україні в роки Другої світової війни // Сторінки воєнної історії України: Зб. наук. статей / НАН України. Інститут історії України. – К., 2005. – Вип. 9. – Част. 2. – С. 344 – 350. (0,4 ум. др. арк.).
18. Шайкан В.О. Колабораціонізм в Україні в роки другої світової війни: характерні риси та особливості // Сторінки воєнної історії України: зб. наук. статей / НАН України. Інститут історії України. – К., 2005. – Вип. 10. – Част. 2. – С. 351 – 364. (0,5 ум. др. арк.).
19. Шайкан В.О. Проблема економічного колабораціонізму на території рейхскомісаріату “Україна” та військової зони // Нові сторінки історії Донбасу: Збірник статей. Кн. 12 / Голов. ред. З.Г. Лихолобова. – Донецьк: ДонУ, 2006. – С. 5 – 15 (0,5 ум. др. арк.).
20. Шайкан В.О. Українська інтелігенція напередодні Другої світової та Великої Вітчизняної воєн: витоки колаборації // Історичний журнал. – 2006. - № 3. – С. 83 – 91 (0,5 ум. др. арк.).

21. Шайкан В.О. Церква в Україні в роки гітлерівської окупації 1941 – 1944 рр.: проблеми взаємостосунків з окупантами // Записки історичного факультету (Одеський національний університет ім. І.І. Мечникова). Вип. 15. – Одеса, 2006. – С. 204 – 215 (0,58 др. арк.).
22. Шайкан В.О. Стан системи судочинства на території рейхскомісаріату «Україна» та зони військової адміністрації в роки гітлерівської окупації // Сторінки воєнної історії України: Зб. наук. статей / НАН України. Ін-т історії України. – К., 2007. – Вип. XI. – С. 205-210 (0,5 др. арк.).
23. Валентина Шайкан. Інформаційно-психологічний вплив гітлерівців на настрої вояків вермахту та населення на початку Другої світової війни 1939-1941 рр. Доповідь 0,5 др. арк. // «1939 рік: Світ на порозі війни» (до 70-річчя початку Другої світової війни). Міжнародна наукова конференція. 7 жовтня 2009 р. Інститут історії України НАН України. місто Київ. Програма. - С. 3.
24. Шайкан В. Повсякдення українців під німецькою окупацією. 1941-1944 рр. / Інститут археографії та джерелознавства НАН України. - Київ, 2010. - 80 с.(5 др. арк.)
25. Шайкан Валерій, Шайкан Валентина. Україна в роки Другої світової війни: проблеми дослідження: [навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів] / [Валерій Шайкан, Валентина Шайкан; Криворізький державний педагогічний університет. Гриф МОН України від 22 вересня 2010 р., лист № 1/11-8801]. - Кривий Ріг: 2010. - 261 с.(14,75 ум. др. арк.)
26. Шайкан Валентина. Соціальна поведінка населення окупованої України (1941-1944 рр.): мотиви співпраці з гітлерівцями, переживання та адаптація // Друга міжнародна наукова конференція (круглий стіл) «Україна в добу окупації 1941-1944 рр.». Інститут історії України НАН України. Асоціація істориків Другої світової війни. Криворізький технічний університет. Криворізький економічний інститут КНЕСУ. Криворізький державний педагогічний університет. 24 вересня 2010 р. м. Кривий Ріг. Програма.- С. 6.
27. Шайкан Валентина. Соціально-психологічні причини виникнення негативних явищ в Україні в роки Другої світової та Великої Вітчизняної воєн // Міжнародна наукова конференція «Україна – геополітичний і воєнний фактор Другої світової війни (до 65-ї річниці завершення Другої світової війни)», м. Черкаси, 15-16 жовтня 2010 р.- Програма.-Черкаси, 2010.- С. 13.
28. Шайкан В. Явища-феномени гітлерівської окупаційної доби в Україні: причини виникнення / Валентина Шайкан // Сумський історико-архівний журнал. - № X-XI.- 2010.- С. 19-25.
29. Шайкан В.О. Інформаційно-психологічний вплив гітлерівців на настрої вояків вермахту та населення Третього рейху на початку Другої світової війни 1939-1941 рр. /Валентина Шайкан // Вісник Черкаського університету. – Черкаси: Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького.- 2011.- Вип. 202.- Част. III.- С. 76-81 (Серія: Історичні науки), 0,5 др. арк.
30. Шайкан Валентина. Україна в роки Другої світової та Великої Вітчизняної воєн: проблеми дослідження: навч. посібник для ст-в ВНЗ /Шайкан Валентина, [Шайкан Валерій]. ДВНЗ "Криворізький національний університет". Вид. 2-ге, випр. та доп. (Гриф МОН України, лист № 1/11-8801 від 22 вересня 2010 р.).- Кривий Ріг: "Центр-Принт", 2012.- 289 с.
31. Шайкан В.О. Сучасне бачення актуальних проблем Другої світової війни // Університетські новини. - 2013. – № 3. - Квітень. - С. 1-2.
32. Шайкан Валентина. Погляд скрізь роки: спогади учасників, свідків воєнних дій, окупації України в роки Другої світової війни 1939–1945 рр. / В.О. Шайкан,[В.О. Шайкан] // Війна в історичній та індивідуальній пам'яті : матеріали Другої Всеукр. наук. конф., присвяченої 68-річниці Визволення України від гітлерівських окупантів (Кривий Ріг, 26 жовтня 2012 р.) / відп. ред. Валентина Шайкан. – Кривий Ріг, 2012. – С. 17–21.
33. Шайкан Валентина. Німецька неперіодична преса у боротьбі за вплив на українське населення в період гітлерівської окупації / Валентина Шайкан, [Валерій Шайкан] // Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського: зб. наук. праць. Серія «Історичні науки». – Миколаїв, 2012. – С. 130–137.
34. Шайкан В.О. Особливості соціалізації особистості у кризовий період (на прикладі України в роки гітлерівської окупації 1941–1944 рр. / Валентина Шайкан, [Валерій Шайкан] // Соціальні технології: актуальні проблеми теорії та практики : зб. наук. праць / гол. ред. О.Л. Скідін. – Запоріжжя, 2012. – Вип. 53. – С. 207–216.
35. Шайкан В.О. Проблема толерантності у сучасному українському соціумі або наслідки міжнаціонального протистояння в роки минулої світової війни 1939-1945 рр. // «Криворіжжя: погляд у минуле ...»: Матеріали Перших історико-краєзнавчих читань у 2-х томах. Том I: Наукові розвідки науковців, музейних працівників, магістрантів, студентів, членів МАН / За заг. ред. проф., д.і.н., зав. каф. історії України КПІ ДВНЗ «КНУ»

- В.О. Шайкан, зав. музеєм КПІ В.А. Фінічевої та ін.- Кривий Ріг, 2015.- С.26-33. (0,4 др. арк.). Режим доступу: http://kdpu.edu.ua/download/kaf_ist_ukr/KR_tom%201.pdf
36. Кривий Ріг: лихоліття 1941-1945 рр. / В.В. Стецкевич, В.О. Шайкан, Р.П. Шляхтич, Є.М. Левченко.- Кривий Ріг: Видавничий центр ДВНЗ «КНУ», 2016.- 521 с.
37. Andrii Shaikan, Valentyna Shaikan. Delinquent and «marginal» personalities in wartime: reasons and consequences of deviant behaviour //V International Scientific Congress SOCIETY OF AMBIENT INTELLIGENCE 2022 (ISC SAI 2022) / Printed in Portugal ISBN: 978-989-758-600-2 DOI: 10.5220/0000153900003350 Deposito Legal: 503849/22 Vol. Sustainable Development and Global Climate Change – 978-989-758-600-2 <https://www.scitepress.org/ProceedingsDetails.aspx?ID=gVnxmkBXF5Y=&t=1>
38. Andrii Shaikan, Valentyna Shaikan. Globalization and world culture of XX-beginning of XXI centuries: achievements, peculiarities, problems and perspectives // Scientific journal of Polonia University, 33 (2019), nr 2, p. 110-124. DOI: <http://dx.doi.org/10.23856/3312>
39. Valentyna Shaikan, Andrii Shaikan. Complicity and Collaborationism in Ukraine of 1939-1945: Reasons, Typical and Special Demonstrations: Monograph / Shaikan Valentyna Oleksiyivna, Dc. of Hist. Sciences, professor; Shaikan Andrii Valeriyovych, Dc. of Es. Sciences, professor / Translated from Ukrainian into English by Korzhova Lyudmyla Sergiyivna, Cand. of Ped. Sciences, assoc. professor of the State University of Economics and Technology (Kryvyi Rih). Recommended to publication by the Scientific Council of the State University of Economics and Technology (Kryvyi Rih), protocol No 5, 28.12.2020. – Prague, 2021. - 644 p. The publication is assigned with a DOI number: <https://doi.org/10.46489/CCU19391945-01> The paper version of the publication is the original version. The publication is available in electronic version on the website: <https://www.oktanprint.cz/p/complicity-and-collaborationism-in-ukraine> **Print ISBN 978-80-908066-4-1 E-book ISBN 978-80-908066-5-8.**
40. Dimension / Andrii Shaikan, Valentyna Shaikan //2021-03-21/ **journal-article**. DOI:<https://doi.org/10.1051/shsconf/202110003001>
41. Collaborationism and War Crimes as Phenomena in the Information Society/Valentina Shaikan, Kateryna Datsko, Nina Ivaniuk, Alim Batiuk // Proceedings of the III International Scientific Congress Society of Ambient Intelligence 2020 (ISC-SAI 2020, p.116-126) 2020-04-02/ **journal-article SOURCE-WORK-ID:**<https://doi.org/10.2991/aebmr>
42. Andrii Shaikan, Valentyna Shaikan. Kollaborationism and complicity in the history of mankind reflected in scholars and writers works // Scientific journal of Polonia University, 30 (2018), nr 5, p. 107-113. DOI: <http://dx.doi.org/10.23856/30112>.
43. Shaikan V. Collaboration, complicity, separatism, causes of ethnic confrontation: problems of qualification and liability // Shaikan V., Shleludiakova N. Modern interpretations of actual problems of history and law in Eastern and Western Europe in the mid XX-XXI century / ed. by V. Shaikan, N. Shleludiakova. Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kryvyi Rih Economic Institute: Kryvyi Rih, Publisher Chernyavsky D. O., 2017.- P. 124-131 with illustrations. ISBN 978- 617-7553-25-90.
44. Valentina Shaikan, Serhiy Parkhomenko. Modern globalization challenges before «civilization of boundary» or almost according to M. Grushevsky «Who are Ukrainians and what do they want?» //Globalne aspekty ekonomii swiatiway i stosunkow miedzynarodowych w warunkach niestabilnosci gospodarczej. Monografia. – Czestochowa: Akademia Polonijna, 2016. – P.338-343. ISBN 978- 83-7542-168-2118.