



Course of study (code) / Назва дисципліни (шифр)	Політичне маніпулювання LW 000 2B POLM B
Academic year / Навчальний рік - Семестр	2022-2023 н .р., III семестр
Course of study / Назва спеціальності	Галузь: 07 Управління та адміністрування Спеціальність: 075 Маркетинг
Educational program / Освітня програма Education - ECTS /	Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти 4 ECTS; обов'язкова; українська мова
Author / Укладач	Шайкан Валентина Олексіївна, доктор історичних наук, професор, Державний університет економіки і технологій, e-mail: vashaikan@gmail.com ; http://orcid.org/0000-0001-9408-9154 моб. +380976781995
Консультації	Середа: 15:00 – 16:00

A. OBJECTIVE OF THE SUBJECT / МЕТА ТА ЗАВДАННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Метою курсу є надання бакалаврам спеціальності 075 «Маркетинг» теоретико-практичних знань щодо розуміння прихованого впливу політичного маніпулювання на психіку людини, на поведінку мас; з'ясувати способи та особливості захисту від політичного маніпулювання; вивчити соціально-психологічну суть, природу, механізми політичного маніпулювання психікою людини, поведінкою мас; базові принципи використання політичного маніпулювання; осмислити зміст, ефективність технологій, стратегій, методів й прийомів політичного маніпулювання тощо.

B. SUBJECT PROGRAM / ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ

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

Суть, зміст, функції політичного маніпулювання. Категорія «маніпулювання». Використання соціально-психологічних афектів у політичному маніпулюванні. Особливості моделей «група-колектив», «маса-суспільство», «людина-особистість». Принципи політичного маніпулювання за Робертом Чалдіні.

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. Вісім основних типів маніпуляторів. Чотири маніпулятивні системи та їх характеристики. Соціоніка як основа типології політичних маніпуляторів: фундамент сучасної американської класифікації типів за К. Брігс та І. Майєрс. Методика Д. Кейрсі. Сутність соціонічної характеристики особистості. Характеристика альтернативних пар: екстраверт-інтроверт, сенсорик-інтуїт, логік-етик, раціонал-ірраціонал. Характерні риси та особливості типів політичних маніпуляторів: маніпулятори-гравці, маніпулятори-прагматики, маніпулятори-законники (бюрократи), ситуативні маніпулятори.

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

Поняття «мішень маніпулювання». Групи мішеней політичного маніпулювання. Мішені, що ґрунтуються на механізмах психічного відображення: відчуття та його характерні ознаки та особливості; сприймання та його властивості; мислення, операції розумового процесу; пам'ять та його види, стадії (рівні) пам'яті. Мішені, які ґрунтуються на механізмах психічного регулювання (увага, емоції, почуття, уява, воля): стратегія і тактика маніпулятора. Класифікація емоційних явищ. Уява та основні способи формування нових образів. Воля та основні її якості. Темперамент і характер. Національна ментальність. Характерні риси та особливості української ментальності.

Штучні мішені. Об'єкти політичного маніпулювання. Ієрархічна модель мотивації А.-Х. Маслоу.

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

Поняття «стратагема». Китайський полководець і державний діяч Сунь-цзи та його праця «Трактат про військове мистецтво». Китайська філософська думка та класифікація стратагем за видами; методика застосування стратагем. Китайські 36 стратагем: легенди як історичні підстави, тлумачення стратагем та використання у процесі сучасного політичного маніпулювання. Методи політичного маніпулювання. Психологічна атака та її елементи. Елементи психологічного тиску та психологічної маніпуляції, психологічного програмування. Прийоми політичного маніпулювання: суть і загальна характеристика. Логічні і психологічні прийоми політичного маніпулювання та механізми психічного відображення, механізми психічного регулювання.

Тема 5. Технологія реалізації маніпулятивного впливу. Невербальне маніпулювання.

Основні фази процесу політичного маніпулювання. Пускові механізми політичного маніпулювання: стереотипи; політичний міф; політичний імідж; політичний ритуал; чутка. Суть і функції невербального маніпулювання. Просодія та екстра лінгвістика. Кінесика. Такесика. Проксеміка. Технологія, засоби, прийоми невербального політичного маніпулювання. Основи адекватної інтерпретації невербальної поведінки та викриття невербального маніпулювання.

Тема 6. Нейролінгвістичне програмування у політичній сфері.

Сутність нейролінгвістичного програмування і особливості його використання. Базові пресу позиції нейролінгвістичного програмування. Збирання інформації. Репрезентативні системи. Калібрування і підлаштовування. Приєднання та ведення. Основні прийоми НЛП: нелінгвістичні технології; лінгвістичні технології.

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

Сутність і особливості застосування політичного нейромаркетингу. Види виборчих технологій та їх особливості: сутність та особливості виборчих технологій; класифікації виборчих технологій (формування іміджу політика, партії, політичної сили; просування іміджу політика, партії, політичної сили; руйнації іміджу політика, партії, політичної сили; захисту іміджу політика, партії, політичної сили; мобілізації електорату; довільного трактування та фальсифікації результатів виборів.

Тема 8. Особливості механізмів психічного відображення як основа захисту від політичного маніпулювання.

Знання особливостей механізмів психічного відображення як основа захисту від маніпулятивних дій: поняття «захист від маніпулювання»; особливості механізмів психічного відображення людини – відчуття, сприймання, мислення, пам'ять. Несвідомий, свідомий, пасивний та активний захист. Комплексні моделі захисту «відхід», «вигнання», «блокування», «управління», «маскування», «ігнорування»: форми моделей, зміст, особливості.

C. LIST OF COMPETENCIES AND STUDIES TARGETED RESULTS / ПЕРЕЛІК КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ТА ПРОГРАМНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Інтегральна компетентність	Здатність вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингової діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.
Загальні компетентності (ЗК)	ЗК1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод



	<p>людини і громадянина в Україні.</p> <p>ЗК2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності та примножувати досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.</p> <p>ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу.</p> <p>ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.</p> <p>ЗК5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.</p> <p>ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.</p> <p>ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.</p> <p>ЗК9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.</p> <p>ЗК11. Здатність працювати в команді.</p> <p>ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).</p> <p>ЗК13. Здатність працювати у міжнародному контексті.</p> <p>ЗК14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.</p>
Спеціальні (фахові) компетентності (СК)	<p>СК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.</p> <p>СК2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу.</p> <p>СК3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.</p> <p>СК5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.</p> <p>СК6. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності.</p> <p>СК7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.</p> <p>СК10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.</p> <p>СК11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.</p> <p>СК12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.</p> <p>СК13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в кросс - функціональному розрізі.</p> <p>СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.</p>
Програмні результати навчання (ПР)	<p>ПР2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.</p> <p>ПР3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.</p> <p>ПР4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.</p> <p>ПР5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.</p> <p>ПР8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.</p> <p>ПР10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу,</p>



представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.
 ПР11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.
 ПР12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.
 ПР13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.
 ПР14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обгрунтовані маркетингові рішення.
 ПР15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.
 ПР16. Відповідати вимогам, які висувуються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.
 ПР17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.
 ПР18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.

D. SEMESTER PLAN / СЕМЕСТРОВИЙ ПЛАН

Тиждень/ Дата	Тема	Форма діяльності (заняття), години, формат	Завдання для СРС (література, ресурси в інтернеті)
I семестр Згідно розкладу	<i>Тема 1</i> Вступ. Маніпулювання як специфічна форма політичного впливу. Соціально-психологічні ефекти у політичному маніпулюванні. Термінологічний словник.	Лекція, аудиторна, ZOOM, MOODLE 2 год	Опрацювання літератури: основна :1, 2,3,5,12, 20; додаткова (монографії) : 2,3; методичне забезпечення: 13;
I семестр Згідно розкладу	1.1. Суть, зміст, функції політичного маніпулювання 1.2. Використання соціально-психологічних ефектів у політичному маніпулюванні 1.3. Принципи політичного маніпулювання	Семинарське заняття, 2 год, аудиторне, ZOOM, MOODLE	1. Тест за Кейрсі (70 питань; визначення соціотипу). 2. Завдання до семінару № 1: Як ви вважаєте, американський психолог, всесвітньо відомий маркетолог Роберт Чалдіні дав вичерпний перелік принципів психологічного (маніпулятивного) впливу? Обгрунтуйте свою відповідь.
I семестр Згідно розкладу	<i>Тема 2.</i> Типологія політичних маніпуляторів: основні типи, характерні риси та особливості політичних маніпуляторів.	Лекція, аудиторна, ZOOM, MOODLE 2 год	Опрацювання літератури: основна:1, 2,3,5,38,39,47,48; додаткова:2,3,4,6,13,14; методичне забезпечення:13
I семестр Згідно розкладу	Соціоніка як основа типології політичних маніпуляторів. 2.1. Досвід типології суб'єктів маніпулятивного впливу 2.2. Соціоніка як основа типології політичних маніпуляторів	Семинарське заняття, 2 год, аудиторне, ZOOM, MOODLE	1.Робота з тестовими завданнями I рівня (№№1-25). 2.Завдання до семінару № 2: 1. 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. Визначить, до яких соціотипів належать відомі політики. Свій висновок підтвердить конкретними фактами їх публічних дій та поведінки.



	2.3. Характерні риси, особливості типів політичних маніпуляторів.		
I семестр Згідно розкладу	Тема 3. Мішені та об'єкти політичного маніпулювання:	Лекція, аудиторна, ZOOM, MOODLE 2 год	Опрацювання літератури: основна :1, 2,3,5,33,37,38; додаткова : 1-5, 8,10, 12,13,14 20-22,27, 31; методичне забезпечення: 13
I семестр Згідно розкладу	класифікація мішеней, об'єкти, методи та прийоми політичного маніпулювання, механізми психічного відображення та регулювання; стратегія і тактика маніпулятора. 3.1. <i>Поняття «мішені маніпулювання». Групи мішеней політичного маніпулювання.</i> 3.2. <i>Мішені, що ґрунтуються на механізмах психічного відображення</i> 3.3. <i>Мішені, які ґрунтуються на механізмах психічного регулювання</i> 3.4. <i>Класифікація емоційних явищ: уява, воля, темперамент і характер, національна ментальність.</i> 3.5. <i>Характерні риси та особливості української ментальності.</i> 3.6. <i>Штучні мішені.</i> 3.7. <i>Об'єкти політичного маніпулювання. Ієрархічна модель мотивації А.-Х. Маслоу.</i>	Семінарське заняття, 2 год, аудиторне, ZOOM, MOODLE	1.Робота з тестовими завданнями I рівня (№№ 25-50). 2.Завдання до семінару № 3: а) 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; б) 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); в) який емоційний стан окремої людини, групи, маси є сприятливішим для політичного маніпулювання – апатії чи ейфорії? Відповідь обґрунтуйте, наведіть приклади з політичної практики; г) проаналізуйте новини будь-якого з каналів телебачення з погляду характеру та інтенсивності використання у процесі інформування маніпулятивних прийомів; визначте цілі їх застосування; д) як поміж собою пов'язані демагогія і популізм? ; наведіть приклади використання цього маніпулятивного інструментарію в історичній практиці.
I семестр Згідно розкладу	Тема 4. Стратегіми політичного маніпулювання: історичний досвід і сучасна стратагемна політика.	Лекція, аудиторна, ZOOM, MOODLE 2 год	Опрацювання літератури: основна: 1,2,3,5, 6, 12, 30,31, 32, 40, 41; додаткова: 1-5,8,10,12,13, 20-22, 27; методичне забезпечення: 13
I семестр Згідно розкладу	4.1. <i>Поняття «стратагема». Китайський полководець і державний діяч Сунь-цзи та його праця «Трактат</i>	Семінарське заняття, 2 год, аудиторне, ZOOM, MOODLE	1. Виконання III рівня тестових екзаменаційних завдань за китайськими стратагемами (III рівень, №№ 1-50) 2. Завдання до семінару № 4: Наведіть приклади маніпулятивного використання



	<p>військове мистецтво». 4.2. Китайська філософська думка та класифікація стратагем за видами. 4.3. Методика застосування стратагем. Китайські 36 стратагем: легенди як історичні підстави, тлумачення стратагем та використання у процесі сучасного політичного маніпулювання. 4.4. Методи політичного маніпулювання. 4.5. Прийоми політичного маніпулювання: суть і загальна характеристика. Логічні і психологічні прийоми політичного маніпулювання та механізми психічного відображення, механізми психічного регулювання.</p>		китайських стратагем у сучасній політичній практиці.
I семестр Згідно розкладу	Тема 5. Технологія реалізації маніпулятивного впливу. Невербальне маніпулювання. 5.1. Основні фази процесу політичного маніпулювання. Пускові механізми політичного маніпулювання: стереотипи; політичний міф; політичний імідж; політичний ритуал; чутка. 5.2. Суть і функції невербального маніпулювання. Просодія та екстра лінгвістика. Кінесика. Такесика. Проксеміка. 5.3. Технологія, засоби, прийоми невербального політичного маніпулювання. 5.4. Основи адекватної інтерпретації невербальної поведінки та викриття невербального маніпулювання	Лекція, аудиторна, ZOOM, MOODLE 2 год	Опрацювання літератури: основна :1-6, 11-12,15-17,27,29-32,35, 40-41; додаткова : 1-5, 8, 10, 12-13, 20-22, 27-33; методичне забезпечення: 13
I семестр Згідно розкладу аду		Семінарське заняття, 2 год, аудиторне, ZOOM, MOODLE	1. Робота з тестовими завданнями II рівня (№№ 1-24). 2. Завдання до семінару № 5: а) 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; б) поміркуйте, чи може маніпулятор при дії на окрему людину, гру, масу одночасно використати ефект зворотного зв'язку та ефект провокування необхідної реакції. Якщо так – змодельуйте ситуацію такого використання, якщо ні – поясніть, чому; в) поміркуйте, чи може чутка зруйнувати: політичний міф; політичний стереотип; чи може чутка їх створити?; Чи можна ефективно боротися з чутками?; відповідь обґрунтуйте.
I семестр Згідно розкладу	Тема 6. Нейролінгвістичне програмування у	Лекція, аудиторна, ZOOM, MOODLE	Опрацювання літератури: основна: 1-5, 30, 33, 36,38,39,48 додаткова :28-33 методичне забезпечення: 13



	<p>політичній сфері.</p> <p>6.1. Сутність нейролінгвістичного програмування і особливості його використання.</p> <p>6.2. Базові пресу позиції нейролінгвістичного програмування.</p> <p>6.3. Збирання інформації. Репрезентативні системи. Калібрування і підлаштування. Приєднання та ведення.</p> <p>6.4. Основні прийоми НЛП: нелінгвістичні технології; лінгвістичні технології.</p>	2 год	
I семестр Згідно розкладу		Семінарське заняття, 2 год, аудиторне, ZOOM, MOODLE	1.Робота з тестовими завданнями II рівня (№№25-50). 2.Завдання до семінару № 6: а) 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 ?; б) зверніть увагу при перегляді чергового політичного ток-шоу на невербальні ефекти, що є симптомами потенційного обману (ефекти відставання, «мови ніг», «контрольованого погляду» «неконтрольованих плечей» тощо); на вашу думку, це збіг обставин та неконтрольованих реакцій, чи політик справді говорив правду ?; в) який з прийомів НЛП найефективніше впливає на: окрему людину; групу; значну масу людей ?; відповідь обґрунтуйте.
I семестр Згідно розкладу	Тема 7. Політичний нейромаркетинг і виборчі технології як форма політичного маніпулювання.	Лекція, аудиторна, ZOOM, MOODLE 2 год	Опрацювання літератури: основна: 1-5 11,16, 21,33, 34,36, додаткова: 16,18,19,29,30,33. методичне забезпечення: 13
I семестр Згідно розкладу	7.1. Сутність особливості застосування політичного нейромаркетингу. 7.2. Види виборчих технологій та їх особливості: сутність та особливості виборчих технологій. 7.3. Класифікації виборчих технологій.	Семінарське заняття, 2 год, аудиторне, ZOOM, MOODLE	1.Завдання до семінару № 7: а) охарактеризуйте, з точки зору використання інструментарію та технологій нейромаркетингу, одне з телевізійних політичних ток-шоу; б) чи можна в межах технологій формування іміджу поєднувати прийоми, як, 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.
I семестр Згідно розкладу	Тема 8. Особливості механізмів психічного відображення як основа захисту від політичного маніпулювання 8.1. Знання особливостей механізмів психічного відображення як основа захисту від маніпулятивних дій.	Лекція, аудиторна, ZOOM, MOODLE 2 год	Опрацювання літератури: основна 1-5, 16, 30,33,48; додаткова : 16,18,19, 25-33; методичне забезпечення: 13
I семестр Згідно розкладу	8.2. Особливості механізмів психічного відображення людини. 8.3. Несвідомий, свідомий, пасивний та	Семінарське заняття, 2 год, аудиторне, ZOOM, MOODLE	1.Завдання до семінару № 8: а) 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 ?; б) наскільки ефективними, на вашу думку, є комплексні моделі «захисту», запропоновані психологом Г. Грачовим ?



	<i>активний захист. 8.4. Комплексні моделі захисту: форми моделей, зміст, особливості.</i>	
--	--	--

1. Вивчення дисципліни передбачає виконання обов'язкових завдань у контексті семінарських тем для обговорення.
2. Вивчення дисципліни передбачає виконання індивідуального завдання у контексті тематики семінарських занять №№ 1-2: виконання тесту за Кейрсі (про визначення свого соціотипу).
3. Детальний план проведення семінарських занять, завдання для семінарських занять, самостійної та індивідуальної роботи містяться в системі MOODLE: Шайкан В.О. Навчально-методичний комплекс (посібник) (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, лекційний матеріал) з дисципліни **«Політичне маніпулювання»** для студентів освітнього ступеня «бакалавр», «молодший бакалавр» галузі знань 08 спеціальності 081 «Право»; галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки спеціальності 053 «Психологія»; галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки спеціальності 051 «Економіка»; галузі знань 07 Управління та адміністрування спеціальності 071 «Облік і оподаткування»; галузі знань 07 Управління та адміністрування спеціальності 073 «Менеджмент»; галузі знань 076 Управління та адміністрування спеціальності 075 «Маркетинг»; галузі знань 07 Управління та адміністрування спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»; галузі знань 29 Міжнародні відносини спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини»; галузі знань 29 Міжнародні відносини спеціальності 291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії»; галузі знань 07 Управління та адміністрування спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»; галузі знань 02 Культура та мистецтво спеціальності 028 «Менеджмент соціокультурної діяльності». – Кривий Ріг: ДВНЗ «Державний університет економіки і технологій» (ДУЕТ), 2022. – 354 с. // Ресурс Moodle Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://moodle.kneu.dp.ua/>

E. BASIC LITERATURE (OBLIGATORY TEXTBOOKS) / ОСНОВНА ЛІТЕРАТУРА (ОБОВ'ЯЗКОВІ ПІДРУЧНИКИ)

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 путчу до Пуці (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. Тарашук, О. Коваленко. – К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2006. – 1464 с.
7. Енциклопедія 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 публичной речеведности. – 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., Соловйенко В. О. Загальна психологія. – К, 2000.
14. Мейжис И. А., Почепут Л. С. Социальная психология общественного развития: В 2-х ч. – К., 2007.
15. Мерманн Э. Коммуникация и коммуникабельность. – Харьков, 2007.
16. Мойсеев В. А. Публичная речеведность. – 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. Публичная речеведность: 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. Прибутко 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 засоби маніпулювання свідомістю, ведення інформаційних війн і спеціальних інформаційних операцій. – К., 2006. 31. Тридцять шість стратагем. Китайские секреты успеха / Пер. с кит. В. В. Малявина. – М., 2000. 32. Україна: політична історія. XX- початок XXI 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 тлумачний словник. – Харків, 2004. 43. Шарп Джин. Від диктатури до демократії: концептуальні засади здобуття свободи / Інститут імені Альберта Ейнштейна. – Львів: Сполом, 2004. – 84 с. 44. Шестопап 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.

F. COMPLEMENTARY LITERATURE / ДОДАТКОВА ЛІТЕРАТУРА

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 большевицкого 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.: ІПіЕНД ім. І.Ф.Кураса НАН України, 2013.-376 с. 12. Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием. Политический бестселер. /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. Выборчий 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. Минуте однієї ілюзії. Нарис про комуністичну ідею у XX 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. Шейнов В. П. Психологическое влияние. – Минск, 2007. 26. Шейнов В. П. Психология обмана и мошенничества. – М., 2007. 27. Шейнов



В. П. Скрытое управление человеком (Психология манипулирования). – Минск, 2004. 28. Шепель В.М. Имиджология: Секреты личного обаяния. – М., 1997. 29. 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). 30 Шостром Э. Человек-манипулятор. Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации / Пер. с англ.Н. Шевчук, Р. Римской. – М., 2004. 31. Щербатых Ю. Психология выборов. Манипулирование массовым сознанием: механизмы воздействия. – М., 2005. 32. Эндмюллер А., Вильгельм Т. Техники манипуляции: распознавание и противодействие. – М., 2006. 33. Янг П. НЛП. Эффективные методики влияния. – М., 2008.

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

1. Беглайтер Р. Поток данных: новая роль СМИ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.infousa.Ru>
2. Декалов В. В. Дигитальная критическая теория медиа: основания и объяснительные возможности. Медиаскоп. 2018. Вып. 2. Режим доступа: <http://www.mediascope.ru/2443>
3. Интернет против телевидения: битва продолжается // ВЦИОМ, 2017. URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=116190>
4. Кастельс М. Культура реальной виртуальности: интеграция электронных средств коммуникации, конец массовой аудитории и возникновение интерактивных сетей // Мануэль Кастельс. Информационная эпоха: экономика, общество и культура [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/kastel/05.php
5. Крос К. Політичні комунікації та новинні засоби масової інформації у демократичних країнах: конкуруючі підходи: [моногр.] [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.soe.kiev.ua>
6. Ньюман Дж. Развитие средств массовой информации и государственная политика / [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.infousa.ru>
7. Полищук Ю. И. О негативном влиянии средств массовой информации на психическое здоровье. Независимый психиатрический журнал. 2003. № 1; <http://www.npar.ru/journal/2003/1/influence.htm>.
8. Хохлова Е. А. Медиатекст в современной рекламной коммуникации. <http://www.invaz-mil.ru/docs/tezis/hohlova.doc>.
9. GfK Ukraine. Звіти за дослідженнями [Электронный ресурс] [сайт]. Режим доступу : http://www.gfk.ua/public_relations/useful_info/index.ua.html
10. Академія української преси [Електронний ресурс] [сайт]. Режим доступу : <http://www.aup.com.ua/>
11. Телекритика. Вся правда про медіа [Електронний ресурс] [сайт]. Режим доступу : <http://www.telekritika.ua/>
12. Высшая школа журналистики. Факультет медиакоммуникаций Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» [Электронный ресурс] [сайт]. Режим доступа : <http://mediacom.hse.ru/>
13. Шайкан В.О. Навчально-методичний комплекс (посібник) (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, лекційний матеріал) з дисципліни «Політичне маніпулювання» для студентів освітнього ступеня «бакалавр», «молодший бакалавр» галузі знань 08 спеціальності 081 «Право»; галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки спеціальності 053 «Психологія»; галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки спеціальності 051 «Економіка»; галузі знань 07 Управління та адміністрування спеціальності 071 «Облік і оподаткування»; галузі знань 07 Управління та адміністрування спеціальності 073 «Менеджмент»; галузі знань 076 Управління та адміністрування спеціальності 075 «Маркетинг»; галузі знань 07 Управління та адміністрування спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»; галузі знань 29 Міжнародні відносини спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини»; галузі знань 29 Міжнародні відносини спеціальності 291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії»; галузі знань 07 Управління та адміністрування спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»; галузі знань 02 Культура та мистецтво спеціальності 028 «Менеджмент соціокультурної діяльності». – Кривий Ріг: ДВНЗ «Державний університет економіки і технологій» (ДУЕТ), 2022. – 354 с. // Ресурс Moodle [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://moodle.kneu.dp.ua/>

G. THE MOST IMPORTANT PUBLICATIONS OF THE AUTHOR(S) CONCERNING PROPOSED CLASSES / ОСНОВНІ ПУБЛІКАЦІЇ АВТОРА, ЩО ПОВ'ЯЗАНІ З ТЕМАТИКОЮ ЗАПЛАНОВАНИХ ЗАНЯТЬ

1. Шайкан В.О. Колораціонізм 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 колораціонізму 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., Шайкан В. Ідеологічне підтримання 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.).
4. 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.).
5. 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.).
6. 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.).
7. 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: ДонНУ, 2006. – С. 5 – 15 (0,5 ум. др. арк.).
8. Шайкан В. Повсякдення українців під німецькою окупацією. 1941-1944 рр. / Інститут археографії та джерелознавства НАН України. - Київ, 2010. - 80 с. (5 др. арк.).
9. 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.
10. 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>
11. 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>
12. 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.**
13. Legal Assessment and Speculation on the Topic of Collaborationism in Ukraine. Digital Dimension / Andrii Shaikan, Valentyna Shaikan // 2021-03-21/ **jornal-article. DOI: <https://doi.org/10.1051/shsconf/202110003001>**
14. 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/ **jornal-article SOURCE-WORK-ID: <https://doi.org/10.2991/aebmr>**
15. 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>.
16. 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. Shleliakova. 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.

17. *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 niestabilnoscі cospodarczej. Monografia. – Czestochowa: Akademia Polonijna, 2016. – P.338-343. ISBN 978- 83-7542-168-2118.*

H. PREREQUISITE AND POSTREQUISITE / ПРЕРЕКВІЗИТИ ТА ПОСТРЕКВІЗИТИ

Навчальна дисципліна базується на нормативних та за вибором навчальних дисциплін і є необхідною для опанування подальших навчальних дисциплін «Психологія бізнесу», «Психологія», «Мистецтво ведення переговорів», «Конфліктологія», «Соціальна психологія» тощо.

Обов'язкового знання іноземних мов не потребує

I. SCOPE AND TYPE / КІЛЬКІСТЬ ВІДВЕДЕНИХ ГОДИН ТА ФОРМА ПРОВЕДЕННЯ ЗАНЯТЬ

	Денна	Заочна
Лекції	16	8
Семінарські	16	6
Самостійна робота студента (СРС)	76	94
Індивідуально-консультативна робота (ІКР)	12	12
Курсова робота	–	

J. CURRENT AND FINAL EVALUATION / ПОТОЧНЕ ТА ПІДСУМКОВЕ ОЦІНЮВАННЯ

	Денна	Заочна
Поточний контроль, в т.ч.:		
оцінювання під час семінарських занять	25	25

виконання індивідуальної роботи	5	5
виконання і захист завдань самостійної роботи	60	60
науково-дослідницька робота	10 (за наявності сертифіката)	10 (за наявності сертифіката)
Підсумковий контроль: залік	100	100

Шкала балів	Оцінка за 4-бальною шкалою	Шкала ECTS
90 – 100	Відмінно	A
80 – 89	Добре	B
70 – 79		C
66 – 69		D
60 – 65	Задовільно	E
21 – 59	незадовільно з можливістю повторного складання екзамену (заліку)	FX
0 – 20	незадовільно з можливістю вивчення дисципліни за індивідуальним графіком у формі додаткової індивідуально-консультативної роботи.	F

K. CODE OF CONDUCT OF THE COURSE / КОДЕКС ПОВЕДІНКИ ПІД ЧАС ВИВЧЕННЯ КУРСУ

Для успішного проходження курсу та складання контрольних заходів необхідним є виконання наступних обов'язків:

- ❖ не запізнюватися на заняття;
- ❖ не пропускати заняття (як лекційні, так і семінарські), в разі хвороби мати довідку або її ксерокопію;
- ❖ самостійно опрацювати весь лекційний матеріал та ресурси для самостійної роботи;
- ❖ при підготовці Завдання (тест за Кейрслі), що запропоновано до 1-2 семінарського заняття (див. НМК з дисц. «Політичне маніпулювання»), оцінюється якість наведених вами аргументів. Завдання повинно бути надіслано до 16:00 у попередній день перед семінаром (у разі дистанційного навчання). Усі повинні обов'язково підготувати ІСР (тест за Кейрсі), а його відсутність, за будь-яких причин, не може бути виправданням.
- ❖ конструктивно підтримувати зворотній зв'язок з викладачем на всіх етапах проходження курсу (особливо під час підготовки тестових завдань за трьома рівнями з метою підготовки до іспиту, диференційного заліку, заліку);
- ❖ своєчасно і самостійно виконувати всі передбачені програмою семінарські завдання;
- ❖ брати очну участь у контрольних заходах;
- ❖ будь-яке відтворення результатів чужої праці, в тому числі використання, завантаження з Інтернету матеріалів, як власних результатів, кваліфікується, як порушення норм і правил академічної доброчесності, та передбачає притягнення до відповідальності у порядку, визначеному чинним законодавством.

L. METHODS OF CONDUCTING / МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Для формувань компетентностей застосовуються такі методи навчання:

вербальні/словесні (лекція, пояснення, розповідь, бесіда);

наочні (спостереження, ілюстрація, демонстрація);

практичні (різні види практичних завдань згідно теми семінарських занять);

пояснювально-ілюстративний, який передбачає пред'явлення готової інформації викладачем та її засвоєння студентами;

метод проблемного викладу;

дослідницький.

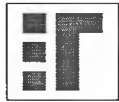
M. TOOLS, EQUIPMENT AND SOFTWARE / ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

мультимедійний клас з ПК, цифровий проектор

[Zoom](#) – хмарна платформа для відео і аудіо конференцій та вебінарів

ZELIS - система призначена для тестування знань студентів в двох режимах: автоматизований контроль знань та тестування по бланкам.

N. STUDENT RESOURCES, MOOC PLATFORMS / ЦИФРОВІ РЕСУРСИ ДЛЯ СТУДЕНТІВ ТА ВІДКРИТІ ДИСТАНЦІЙНІ ОНЛАЙН КУРСИ



SYLLABUS / РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Студентам пропонується доступ до навчальних матеріалів дисципліни - moodle.kneu.dp.ua:
Coursera – безкоштовні онлайн-курси з різних дисциплін, у разі успішного закінчення яких користувач отримує сертифікат про проходження курсу.
EdX – онлайн-курси від закладів вищої освіти.
Prometheus — український громадський проєкт масових відкритих онлайн-курсів.

O. FEEDBACK/ ЗВОРОТНІЙ ЗВ'ЯЗОК

Електронні листи є найкращим способом зв'язатися з керівником курсу, і, будь ласка, додайте шифр групи в темі листа. Якщо ви надішлете мені електронне повідомлення, надайте мені, принаймні, 24 години, щоб відповісти. Якщо ви не отримуєте відповідь, відправте листа повторно.

P. ACADEMIC HONESTY/ АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ

Державний університет економіки і технологій очікує від студентів розуміння та підтримання високих стандартів академічної чесності. Приклади академічної не доброчесності включають такі: плагіат, зловживання інформацією із застарілих джерел мережі. Очікується, що вся робота, виконана відповідно до вимог курсу, є власною роботою студента. Під час підготовки роботи, яка відповідає вимогам курсу, студенти повинні відрізнити власні ідеї від інформації, отриманої з інших джерел. Без попереднього письмового схвалення викладачем, студенти можуть не подавати один і той же звіт двічі.

Положення про академічну доброчесність у Державному університеті економіки і технологій:

https://www.duet.edu.ua/uploads/normbase/243/pol_AD.pdf

Стаття 42. Академічна доброчесність ЗАКОН УКРАЇНИ Про освіту


APPROVED / ЗАТВЕРДЖЕНО


Рішенням кафедри соціально-гуманітарних наук Державного університету економіки і технологій - протокол № 1 від 02.09.2022 року

Укладач


ЗАТВЕРДЖЕНО:

Кафедрою соціально-гуманітарних наук
Протокол № 1 від 02.09.2022 року
Завідувач кафедри

 Валентина ШАЙКАН

 Валентина ШАЙКАН

Науково-методичною радою Державного
університету економіки і технологій
Протокол № 1 від 20 вересня 2022 року
Голова науково-методичної ради

 Валентин ОРЛОВ