

ПОЛІТИЧНА ПСИХОЛОГІЯ

*навчально-методичні матеріали до проведення
лабораторних робіт*

Луцьк, 2021

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Волинський національний
університет імені Лесі Українки
Факультет психології та соціології
Кафедра загальної і соціальної психології та соціології

ПОЛІТИЧНА ПСИХОЛОГІЯ
навчально-методичні матеріали до проведення
лабораторних робіт

Луцьк, 2021

УДК 316.6:32(072)
П 50

*Рекомендовано до друку науково-методичною радою
Волинського національного університету імені Лесі Українки
(протокол №5 від 27.01.2021 р.)*

Рецензенти:

Лазорко О.В. – доктор психологічних наук, професор, завідувач кафедри загальної і соціальної психології та соціології Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки;

Куренчук Л.С. – кандидат психологічних наук, заступник директора Волинського регіонального центру підвищення кваліфікації.

П 50 Політична психологія: навчально-методичні матеріали до проведення лабораторних робіт / укладач Тетяна Володимирівна Федотова. Луцьк : ПП Іванюк В.П. 2021. 28 с.

Видання містить матеріали для проведення лабораторних робіт вибіркової навчальної дисципліни «Політична психологія» для студентів освітньо-професійної програми підготовки бакалавра галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки», спеціальності 053 «Психологія», за освітньою програмою «Психологія».

Навчально-методичні матеріали до проведення лабораторних робіт відповідають авторській програмі дисципліни та побудовані відповідно до структури навчальної програми, яка складається з двох змістових модулів.

Для викладачів та студентів факультетів психології.

УДК 316.6:32(072)

П.50

© Федотова Т.В. (укладач), 2021

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Навчально-методичні матеріали до проведення лабораторних робіт з дисципліни «Політична психологія» складені відповідно до освітньо-професійної програми підготовки бакалавра спеціальності 053 «Психологія» за освітньою програмою «Психологія».

Предметом вивчення навчальної дисципліни в цілому є політика як особливий вид людської діяльності, що має свою структуру, суб'єкта та спонукальні сили. Центральним елементом складно організованого предмету політичної психології виступає суб'єкт політичної діяльності: окремі індивіди (політики/виборці), малі та великі соціальні групи.

Програма навчальної дисципліни складається з таких змістових модулів:

- ✓ Політична психологія як наукова дисципліна.
- ✓ Особистість та групи в політиці.

Метою навчальної дисципліни є формування та розвиток у студентів системного психологічного мислення та комплексу спеціальних знань у галузі політичної психології: загального уявлення про предмет політичної психології, напрямки та галузі, методи тощо; явища взаємовпливу політичних та психологічних процесів, співвідношення свідомого і неусвідомлюваного в політичній поведінці особистості та соціальних груп; закономірності сприймання політичної влади та формування політичного іміджу.

Основне завдання навчальної дисципліни – сприяти психологічній підготовленості бакалаврів до майбутньої професійної діяльності. Після вивчення навчальної дисципліни «Політична психологія» бакалаври повинні **набути та отримати знання:**

- ключових понять, специфіки політичної психології як науки (її предмета та завдань, зв'язок з іншими науками, кола методологічних проблем, історії розвитку);
- основних аспектів становлення політичної культури суспільства;
- психологічних особливостей формування іміджу політичного лідера та політичних інституцій;
- специфіки організації та особливостей застосування методів політико-психологічного дослідження;

уміння:

- аргументувати власні погляди на актуальні проблеми участі особистості та соціальних груп в політичному житті суспільства;
- застосовування психологічних знань під час аналізу іміджу політичного лідера, партії, політичної передвиборчої кампанії;

- аналізувати механізми психологічного впливу під час проведення масових політичних заходів;
- планувати та реалізовувати політико-психологічні дослідження;
- аналізувати та систематизувати результати політико-психологічних досліджень, формулювати аргументовані висновки.

Основним результатом навчання є знання та розуміння студентами предметної області політичної психології, здатність вирішувати складні завдання і проблеми у процесі навчання та професійної діяльності.

Загальні компетентності:

- ✓ знання та розуміння предметної області та особливостей діяльності політичного психолога (ЗК2);
- ✓ навички застосування інформаційних та комунікативних технологій в політичному житті суспільства (ЗК3);
- ✓ 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 людини і громадянина в Україні (ЗК10).

Спеціальні компетентності:

- ✓ здатність оперувати понятійно-категоріального апарату політичної психології (ФК1);
- ✓ здатність самостійно збирати та критично опрацьовувати, аналізувати та узагальнювати психологічну інформацію з різних джерел (ФК4);
- ✓ здатність самостійно планувати, організовувати та здійснювати психологічне дослідження (ФК6);
- ✓ здатність аналізувати та систематизувати одержані результати, формулювати аргументовані висновки та рекомендації (ФК7).

Прогнозовані результати навчання:

ПР2. Розуміти закономірності та особливості розвитку і функціонування психічних явищ в контексті професійних завдань

ПР4. Обґрунтовувати власну позицію, робити самостійні висновки за результатами власних досліджень і аналізу літературних джерел.

ПР5. Обирати та застосовувати валідний і надійний психодіагностичний інструментарій (тести, опитувальники, проєктивні методики тощо) психологічного дослідження та технології психологічної допомоги

ПР 6. Формулювати мету, завдання дослідження, володіти навичками збору первинного матеріалу, дотримуватися процедури дослідження

ПР7. Рефлексувати та критично оцінювати достовірність одержаних результатів психологічного дослідження, формулювати аргументовані висновки

ПР8. Презентувати результати власних досліджень усно / письмово для фахівців і нефахівців.

ПР9. Пропонувати власні способи вирішення психологічних задач і проблем у процесі професійної діяльності, приймати та аргументувати власні рішення щодо їх розв'язання

ПР13. Взаємодіяти, вступати у комунікацію, бути зрозумілим, толерантно ставитися до осіб, що мають інші культуральні чи гендерно-вікові відмінності.

ПР15. Відповідально ставитися до професійного самовдосконалення, навчання та саморозвитку

ПР17. Демонструвати соціально відповідальну та свідому поведінку, слідувати гуманістичним та демократичним цінностям у професійній та громадській діяльності.

Лабораторна робота №1-2

Тема: МЕТОД ОПИТУВАННЯ У ПОЛІТИЧНІЙ ПСИХОЛОГІЇ

Мета завдання: засвоєння студентами знань і умінь, необхідних для успішного проведення соціально-психологічного дослідження методом опитування.

Теоретична довідка:

Опитування – надзвичайно поширений у політичній психології метод збору інформації. Опитувальні процедури об'єднують звернення до когнітивної сфери людини, її уявлень, а отже, найважливіше місце в розробці опитувальників має робота з інтерпретаціями як змістом проблем у цілому, так і всіх використовуваних понять. Конструювання опитувальників припускає роботу як мінімум у трьох напрямках. Тільки об'єднання зусиль у всіх трьох напрямках може привести до успіху.

Різні види анкетування й інтерв'ю пред'являють найрізноманітніші вимоги до авторів цих методик, але всі вони під час їхнього використання передбачають відповідальність і професіоналізм психологів (як дослідників, так і практиків).

АНКЕТУВАННЯ – метод збору даних, що ґрунтується на опитуванні за допомогою анкет.

АНКЕТА – певним чином структурно-організований перелік питань, кожне з яких логічно пов'язане з центральним завданням дослідження.

Види питань:

1. За змістом:

- про факти свідомості (думки, оцінки, побажання, очікування);
- про факти поведінки (вчинки, дії, результати діяльності);
- про особистість (стать, вік, освіта, професія).

2. За формою.

- відкриті (відповідь не регламентується: наприклад, «Чому саме так?», «Опишіть успішну людину»);

- закриті (формулювання містить набір варіантів відповідей, серед яких респондент має вибирати: наприклад, «Як часто Ви займаєтеся спортом? а) часто, б) рідко, в) ніколи»;

- напіввідкриті (міститься варіант «інше»);

- прямі, які виявляють безпосередньо ту інформацію, що цікавить дослідника (наприклад, «Чи подобається вам ваша професія?»);

- непрямі, які формулюються в безособовій формі, потребують подальшої інтерпретації, іноді включають уявну ситуацію (наприклад, «Що думають ваші знайомі про сучасних дітей?», «Чи погоджуєтесь ви з твердженням, що ваша професія - одна з кращих?»).

3. За функціями:

- основні (зміст явища) і неосновні (питання-фільтри, спрямовані на вияв адресата основного питання (наприклад, «Чи знайомі ви з останнім

номенклатурним статутом університету?» Якщо «ні» - перехід до іншого питання);

- контрольні питання - перевіряють щирість, правдивість відповідей.

Крім того:

- шкальовані – містять шкали відповідей. Наприклад, «Чи складно вам заговорити з незнайомцем?» а) так, б) ні; або а) дуже важко, б) досить важко, в) досить легко, г) не дуже легко, г) дуже легко; або а) так, б) радше так, ніж ні, в) радше: ні, ніж так, г) ні, г) не можу сказати);

- питання у вигляді семантичного диференціалу (метод поперечних профілів). Наприклад, оцінити якості людини: добрий 54321 злий;

- питання у вигляді малюнків. Наприклад, який вираз обличчя відповідає вашому настрою;

- питання у вигляді концентричних кіл. Наприклад, місце в групі — реальне, бажане;

- питання па основі принципу протилежності. Наприклад, Що подобається і не подобається в майбутній спеціальності: а) можливість навчати, виховувати, допомагати, різноманітна діяльність; б) необхідність навчати, виховувати, допомагати, одноманітна діяльність;

- питання, орієнтовані на аналіз специфічних ситуацій. Наприклад, опишіть ситуацію, в якій ви перебували, -- важку, легку. Або; Виберіть судження, які відповідають уявленню про професію; добре оплачується, дає можливість самореалізації.

Конструкція анкети:

- вступ (хто, з якою метою проводить опитування, як будуть використовуватися результати, гарантується конфіденційність, інструкція з заповнення анкети, спосіб її повернення);

- початок анкети: питання мають бути прості, нейтральні, їх мета - зацікавити респондента, сформувані установки на співробітництво. Іноді - питання про події, інтереси - те, що не потребує обдумування;

- основна частина - питання, що вимагають аналізу, роздумів, активності пам'яті. Часто основні питання ділять на блоки з окремих проблем (3-5 блоків). Найбільш складні чи інтимні питання розміщують в останній третині анкети; відкриті питання, що вимагають просторих коментарів, розміщують всередині анкети. Заключні питання зі змісту мають бути відносно легкими, враховуючи, що люди втомилися під час роботи над анкетною;

- паспортичка - лаконічна, не вимагає особливої напруги, свідчить про завершення опитування (паспортні дані), не має викликали підозру про неанонімність. У кінці анкет и висловлюється вдячність за співпрацю у проведенні опитування.

Основні вимоги до формулювання питань анкети:

Питання повинні:

- відповідати дослідницькому завданню;

- бути сформульовані ясно і конкретно, відповідно до вікових особливостей; враховувати термінологію, прийняту в середовищі опитуваних;

- бути однаково зрозумілими для всіх;
- бути тактовними стосовно особистості опитуваних;
- бути стилістично грамотними, передбачати конкретну відповідь;
- виявляти лише ту інформацію, яку не можна отримати іншим шляхом (наприклад, дані бухгалтерських звітів);
- викликати позитивні реакції.

Не повинні:

- пропонувати вибір між незіставними цінностями; мати відбиток установки дослідника,
- мати переконуючий характер у вигляді підказок;
- бути у великій кількості.

Завдання з теми:

Заняття 1. Інтерпретація результатів

Проаналізувати й інтерпретувати матеріали опитування, проведеного за допомогою бліц-анкети.

Заняття 2. Аналіз готової анкети

Провести методичну експертизу готових (використаних в будь-яких дослідженнях) анкет, їх відповідності правилам розробки опитувальника (форму представлення питань, відповідність формально-змістовим вимогам, відповідність цілям опитування, що проводиться).

Заняття 3. Пілотажне дослідження

Розробити план, провести пілотажне дослідження і аналіз результатів польового бліц-інтерв'ю.

Заняття 4. Розробка анкети

Розробити анкету для заочного опитування і провести пілотажне дослідження з подальшою корекцією першого варіанту анкети.

Скласти питання для анкети на тему «Участь молоді у місцевих політичних виборах», а саме:

- відкрите, закрите, напіввідкрите;
- про особистість, свідомість, поведінку;
- конкретне питання;
- питання-фільтр;
- непряме питання;
- закрите з багатьма питаннями; зі шкалою питань;
- семантичний диференціал;
- малюнок, ситуації, на основі пп. протилежності.

Запитання для самоконтролю:

Як можна підвищити ефективність контролю питань анкети?

- основні і контрольні питання не повинні бути поряд;
- відповіді на прямі питання контролювати непрямыми;
- контролювати лише найбільш суттєві питання анкети;
- необхідність у контролі знижується при можливості невизначених питань: не знаю, коли, як і т. д.

В яких випадках використовуються питання-фільтри?

- якщо необхідно отримати дані лише від частини дослідження;
- дають змогу уникнути спотворення інформації некомпетентними особистостями.

Порівняйте особливості закритих і відкритих питань:

- відкриті: повнота виразу індивідуальних оцінок, думок, але їх важко обробити, лише 1- 2 в анкеті;

- закриті: можна порівнювати, швидко обробляти.

Підготувати анкету на тему своєї курсової.

Література

1. Айламазян А. М. Метод беседы в психологии Текст. / А.М. Айламазян. М.: Смысл, 1999. - С. 95 - 157.
2. Алешина Ю. Е. Социально-психологические методы исследования супружеских отношений: Спецпрактикум по социальной психологии / Ю. Е. Алешина, Л. Я. Гозман, Е. М. Дубовская. – М.: МГУ, 1987. – 120 с.
3. Аронсон Э. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме / Э. Аронсон, Т. Уилсон, Р. Эйкерт. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. – С. 60-62.
4. Волков Б. С. Методы исследований в психологии / Б. С. Волков, В. А. Волкова. – М.: Педагогическое общество России, 2002. – С. 37-48.
5. Городяненко В. Г. Социологический практикум: Учебно-методическое пособие / В. Г. Городяненко. – К.: „Издательский центр Академия», 1999. – С.5-42. (Альма-матер).

Лабораторна робота №3

Тема: ВИЗНАЧЕННЯ КОПІНГ-СТРАТЕГІЙ ОСОБИСТОСТІ

Мета роботи: з'ясувати рівень особистісної фрустрації, прийняття інших, доброзичливості та довіри особистості.

Використовувані матеріали:

Копінг-тест Лазаруса

Хід роботи:

1. Ознайомитися зі стимульним матеріалом та підготувати бланки методики.
2. Оцінити твердження методики.
3. Обчислити результати методики, визначивши результати індивідуального обстеження та середньогруповий показник, та представити їх у графічному вигляді.
4. Здійснити аналіз та інтерпретацію результатів індивідуального обстеження та співставити із середньогруповим показником.
5. Оформити лабораторну роботу.

Теоретичні матеріали до виконання лабораторної роботи:

Копінг-механізми (стилі та стратегії) як окремі елементи свідомої соціальної поведінки, за допомогою яких людина долає життєві труднощі (Р.

Лазарус, С. Фолькман). Завдання опанувати негативні життєві обставини полягає в тому, щоб або подолати труднощі, або зменшити їх негативний вплив, або уникнути, або ж витримати їх. Цю свідому поведінку спрямовано на активні зміни, перетворення ситуації, яка піддається контролю, або на пристосування до неї, якщо ситуація не піддається контролю.

КОПІНГ-ТЕСТ ЛАЗАРУСА

Методика «Копінг-тест» Р. Лазаруса, С. Фолкман призначена для визначення копінг-механізмів у когнітивній, емоційній і поведінковій сферах. Методика складається з восьми шкал, що містять 50 тверджень, котрі відбивають способи подолання труднощів у трьох основних сферах психічної діяльності – когнітивній, емоційній і поведінковій.

Процедура проведення

Випробуваному пропонуються 50 тверджень, що стосуються поведінки у важкій життєвій ситуації. Випробуваний повинен оцінити, як часто ці види поведінки виявляються в нього.

Опрацювання результатів

1. Підраховуємо бали, сумуючи за кожною субшкалою:

- ніколи – 0 балів;
- рідко – 1 бал;
- іноді – 2 бали;
- часто – 3 бали.

2. Обчислюємо результат за формулою:

$$X = \text{сума балів} / \text{max бал} * 100.$$

Номери опитувальника (по порядку, але різні) працюють на різні шкали. Наприклад, у шкалі «конфронтативний копінг» питання – 2, 3, 13, 21, 26, 37 і т. д. Максимальне значення з питання, яке може набрати випробуваний – 3, а з усіх питань субшкали – максимально 18 балів, випробуваний набрав 8 балів:

$$\frac{8}{18} * 100 = 44,4\%$$

Це і є рівень напруги конфронтаційного копінгу.

3. Можна визначити простіше, за сумарним балом:

- 0–6 – низький рівень напруженості; свідчить про адаптивний варіант копінгу;
- 7–12 – середній, адаптаційний потенціал особистості в прикордонному стані;
- 13–18 – висока напруженість копінгу, свідчить про виражену дезадаптацію.

Ключ:

Конфронтаційний копінг – пункти 2, 3, 13, 21, 26, 37.

Дистанціювання – пункти 8, 9, 11, 16, 32, 35.

Самоконтроль – пункти 6, 10, 27, 34, 44, 49, 50.

Пошук соціальної підтримки – пункти 4, 14, 17, 24, 33, 36.

Прийняття відповідальності – пункти 5, 19, 22, 42.

Втеча-уникнення – пункти 7, 12, 25, 31, 38, 41, 46, 47.

Планування рішення проблеми – пункти 1, 20, 30, 39, 40, 43.

Позитивна переоцінка – пункти 15, 18, 23, 28, 29, 45, 48.

Виділяють вісім шкал, що відповідають восьми типам копінг-механізмів:

1. Конфронтативний копінг – агресивні зусилля зі зміни ситуації; передбачено певний ступінь вираженості й готовності до ризику, дії спрямовані на активне відстоювання власної думки та бажань у відносинах з оточенням і спроби домогтися свого, хаотична діяльність, не спрямована на зміну ситуації.

2. Дистанціювання – когнітивні зусилля відокремитися від ситуації й зменшити її значимість, спроба забути або проігнорувати ситуацію, або знайти в ній щось хороше.

3. Самоконтроль – зусилля з регулювання своїх почуттів і дій, контролювання емоцій, можливість аналізувати проблему, пошук шляхів виходу зі сформованої ситуації.

4. Пошук соціальної підтримки – зусилля в пошуку інформаційної, дієвої та емоційної підтримки.

5. Прийняття відповідальності – визнання своєї ролі в проблемі й активні спроби її розв'язання.

6. Втеча-уникнення – уявне прагнення та поведінкове зусилля, спрямовані на уникнення проблеми, виражається в спробах поліпшення свого самопочуття шляхом прийняття алкоголю, їжі, куріння.

7. Планування розв'язання проблеми – довільні проблемно-сфокусовані зусилля зі зміни ситуації, що включають аналітичний підхід до розв'язання проблеми.

8. Позитивна переоцінка – зусилля зі створення позитивного значення фокусуванням на зростанні власної особистості, знаходження нової віри.

Сума балів за кожною з восьми шкал (у зіставленні з нормативними даними) характеризує ступінь вираженості досліджуваних копінг-стратегій, а сукупність шкальних оцінок відображає індивідуальну інфраструктуру опанувальної поведінки випробуваного.

Таблиця 1

Обвести одну з запропонованих відповідей на твердження

	Опинившись у важкій ситуації, я ...	Ніколи	Рідко	Інколи	Часто
1	2	3	4	5	6
1	... зосереджувався на тому, що мені потрібно було робити далі, на наступному кроці.	0	1	2	3
2	... починав щось робити, знаючи, що це все одно не буде працювати, головне – робити хоча б що-небудь.	0	1	2	3

3	... намагався схилити осіб, вищих за рангом, до того, щоб вони змінили свою думку.	0	1	2	3
4	... говорив з іншими, щоб більше дізнатися про ситуацію.	0	1	2	3
5	... критикував і картав себе.	0	1	2	3
6	... намагався не спалювати за собою мости, залишаючи все, як воно є.	0	1	2	3
7	... сподівався на диво.	0	1	2	3
8	... миритися з долею: буває, що мені не щастить.	0	1	2	3
9	... поводив себе, ніби нічого не сталося.	0	1	2	3
10	... намагався не виказувати своїх почуттів.	0	1	2	3
11	... намагався побачити в ситуації щось позитивне.	0	1	2	3
12	... спав більше ніж зазвичай.	0	1	2	3
13	... зривався на тих, хто викликав проблеми.	0	1	2	3
14	... шукав співчуття та розуміння в інших.	0	1	2	3
15	...у мене виникала потреба виразити себе творчо.	0	1	2	3
16	... намагався забути все це.	0	1	2	3
17	... звертався за допомогою до фахівців.	0	1	2	3
18	... змінювався або зростав як особистість у позитивну сторону.	0	1	2	3
19	... вибачався або намагався все залагодити.	0	1	2	3
20	... складав план дії.	0	1	2	3

21	... намагався дати якийсь вихід своїм почуттям.	0	1	2	3
22	... розумів, що сам спричинив цю проблему.	0	1	2	3
23	... набирився досвіду в цій ситуації.	0	1	2	3
24	... говорив із тими, хто міг конкретно допомогти в цій ситуації.	0	1	2	3
25	... намагався поліпшити своє самопочуття їжею, алкоголем, палінням або ліками	0	1	2	3
26	... вдавався до ризику.	0	1	2	3
27	... намагався діяти не надто поспішно, довіряючи першому поштовху.	0	1	2	3
28	... знаходив у чомусь нову віру.	0	1	2	3
29	... знову відкривав для себе щось важливе.	0	1	2	3
30	... щось змінював так, що все залагоджувалося.	0	1	2	3
31	... загалом уникав спілкування з людьми.	0	1	2	3
32	... не допускав цього до себе, намагаючись про це особливо не задумуватись.	0	1	2	3
33	... питав поради в родича чи друга, яких поважав.	0	1	2	3
34	... намагався, щоб інші не дізналися, про поганий стан справ.	0	1	2	3
35	... відмовлявся сприймати це занадто серйозно.	0	1	2	3
36	... говорив про те, що я відчуваю.	0	1	2	3

37	...наполягав на своєму й виборював те, що хотів.	0	1	2	3
38	... зганяв це на інших людях.	0	1	2	3
39	... користувався минулим досвідом – мені доводилося вже потрапляти в такі ситуації.	0	1	2	3
40	... знав, що треба робити й подвоював свої зусилля, щоб усе налагодити.	0	1	2	3
41	... відмовлявся вірити, що це дійсно відбулося.	0	1	2	3
42	... я давав обіцянку, що в наступний раз усе буде по-іншому.	0	1	2	3
43	... знаходив кілька інших способів розв'язання проблеми.	0	1	2	3
44	... намагався, щоб мої емоції не надто заважали мені в інших справах.	0	1	2	3
45	... щось змінював у собі.	0	1	2	3
46	... хотів, щоб усе це швидше якось вирішилося чи закінчилося.	0	1	2	3
47	... уявляв собі, фантазував, як усе це могло б обернутися.	0	1	2	3
48	... молився.	0	1	2	3
49	.. прокручував у голові, що мені сказати або зробити.	0	1	2	3
50	... думав про те, як би в цій ситуації діяла людина, якою я захоплююся, та намагався б наслідувати її.	0	1	2	3

Література

1. Фетискин Н. П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов. – М. : Изд-во Ин-та психотерапии, 2005. – 490 с.

Лабораторна робота №4

Тема: ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ КОНФЛІКТНОСТІ ОСОБИСТОСТІ

Мета роботи: з'ясувати рівень особистісної конфліктності.

Використовувані матеріали:

Тест на визначення способів поведінки у конфліктній ситуації К.Томаса; тест оцінки рівня конфліктності (Г.Ложкін, Н.Пов'якель); методика діагностики стратегій розв'язання конфліктних ситуацій Д.Джонсона і Ф.Джонсона (адаптований варіант Т.Кушнірук)

Хід роботи:

1. Ознайомитися зі стимульним матеріалом та підготувати бланки зазначених вище методик.
2. Оцінити твердження методик.
3. Обчислити результати методик, визначивши результати індивідуального обстеження та середньогруповий показник, та представити їх у графічному вигляді.
4. Здійснити аналіз та інтепретацію результатів індивідуального обстеження та співставити із середньогруповим показником.
5. Оформити лабораторну роботу.

Теоретичні матеріали до виконання лабораторної роботи:

Конфлікт – протиріччя, що важко вирішується, пов'язане з гострими емоційними переживаннями».

Сутнісні властивості конфлікту: наявність суперечності, в усякому разі, відмінності між інтересами, цінностями, цілями, мотивами, ролями суб'єктів; протидія, протиборство суб'єктів конфлікту, прагнення завдати збитку опонентові; негативні емоції і відчуття по відношенню один до одного як фонові характеристики конфліктної взаємодії.

Кожен конфлікт, незалежно від причин його виникнення, має таку структуру: 1) сторони (учасники) конфлікту; 2) несумісність цінностей і намірів сторін; 3) поведінка, спрямована на знищення планів і руйнація намірів іншої сторони; 4) застосування сили з метою вплинути на поведінку іншої сторони в потрібному напрямку. До цього можна ще додати характеристики проблем, що призвели до виникнення конфлікту, а також соціальної сфери, в рамках якої він протікає.

Всякий реальний конфлікт розвивається і протікає в часі, тобто являє собою процес. В широкому сенсі динаміка конфлікту – це послідовна зміна визначених стадій або етапів, що характеризують процес розгортання конфлікту від виникнення конфліктної ситуації до вирішення конфлікту.

ТЕСТ НА ВИЗНАЧЕННЯ СПОСОБІВ ПОВЕДІНКИ У КОНФЛІКТНІЙ СИТУАЦІЇ К.ТОМАСА

1. А. Іноді я надаю можливість іншим взяти на себе відповідальність за вирішення спірного питання.
Б. Чим обговорювати те, у чому ми розходимося, я намагаюся звернути увагу на те, з чим ми обидва не згодні.
2. А. Я намагаюся знайти компромісне рішення.
Б. Я намагаюся улагодити справу, враховуючи інтереси іншої і мої.
3. А. Звичайно я наполегливо прагну домогтися свого.
Б. Я намагаюся заспокоїти іншого і зберегти наші стосунки.
4. А. Я намагаюся знайти компромісне рішення.
Б. Іноді я жертвую своїми власними інтересами заради інтересів іншої людини.
5. А. Улагоджуючи спірну ситуацію, я весь час намагаюся знайти підтримку в іншого.
Б. Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруженості.
6. А. Я намагаюся уникнути виникнення неприємностей для себе.
Б. Я намагаюся домогтися свого.
7. А. Я намагаюся відкласти рішення спірного питання для того, щоб згодом вирішити його остаточно.
Б. Я вважаю за можливе поступитися, щоб добитися іншого.
8. А. Звичайно я наполегливо прагну домогтися свого.
Б. Я першою справою намагаюся ясно визначити те, у чому полягають всі порушені інтереси і питання.
9. А. Думаю, що не завжди варто хвилюватися через якихось розбіжностей.
Б. Я прикладаю зусилля, щоб домогтися свого.
10. А. Я твердо прагну досягти свого.
Б. Я намагаюся знайти компромісне рішення.
11. А. Першою справою я намагаюся ясно визначити те, у чому полягають всі порушені інтереси і питання.
Б. Я намагаюся заспокоїти іншого і головним чином зберегти наші відносини.
12. А. Найчастіше я уникаю займати позицію, яка може викликати суперечки.
Б. Я даю можливість іншому в чомусь залишитися при своїй думці, якщо він також йде мені назустріч.
13. А. Я пропоную середню позицію.
Б. Я наполягаю, щоб було зроблено по-моєму.
14. А. Я повідомляю іншому свою точку зору і запитую про його погляди.
Б. Я намагаюся показати іншому логіку і переваги моїх поглядів.
15. А. Я намагаюся заспокоїти іншого і головним чином зберегти наші відносини.
Б. Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруженості.
16. А. Я намагаюся не зачепити почуттів іншого.
Б. Я намагаюся переконати іншого в перевагах моєї позиції.
17. А. Звичайно я наполегливо намагаюся домогтися свого.
Б. Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості.

18. А. Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість настояти на своєму.
Б. Я даю можливість іншому в чомусь залишитися при своїй думці, якщо він також йде мені назустріч.
19. А. Першою справою я намагаюся ясно визначити те, у чому полягають всі порушені інтереси і спірні питання.
Б. Я намагаюся відкласти рішення спірного питання для того, щоб згодом вирішити його остаточно.
20. А. Я намагаюся негайно подолати наші розбіжності.
Б. Я прагну кращого поєднання вигод і втрат для всіх.
21. А. Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого.
Б. Я завжди схильюся до прямого обговорення проблеми.
22. А. Я намагаюся знайти позицію, яка знаходиться посередині між моєю позицією і точкою зору іншої людини.
Б. Я відстоюю свої бажання.
23. А. Я стурбований тим, щоб задовольнити бажання кожного.
Б. Іноді я представляю можливість іншим взяти на себе відповідальність за вирішення спірного питання.
24. А. Якщо позиція іншого здається йому дуже важливою, я постараюся піти назустріч його бажанням.
Б. Я намагаюся переконати іншого прийти до компромісу.
25. А. Я намагаюся довести іншому логіку і переваги моїх поглядів.
Б. Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого.
26. А. Я пропоную середню позицію.
Б. Я майже завжди заклопотаний тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас.
27. А. Я уникаю позиції, яка може викликати суперечки.
Б. Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість настояти на своєму.
28. А. Звичайно я наполегливо прагну домогтися свого.
Б. Улагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого.
29. А. Я пропоную середню позицію.
Б. Думаю, що не завжди варто хвилюватися через якихось розбіжностей
30. А. Я намагаюся не зачепити почуттів іншого.
Б. Я завжди займаю таку позицію в спірному питанні, щоб ми з іншим зацікавленим людиною могли домогтися успіху.

Ключ до опитувальника

1. Суперництво: 3А, 6В, 8А, 9В, 10А, 13В, 14В, 16В, 17А, 22В, 25А, 28А.
2. Співпраця: 2В, 5А, 8В, 11А, 14А, 19А, 20А, 21В, 23В, 26В, 28В, ПОКЛИК.
3. Компроміс: 2А, 4А, 7В, 10В, 12В, 13А, 18В, 22А, 23А, 24, 26А, 29А.
4. Уникнення: 1А, 5В, 6А, 7А, 9А, 12А, 15В, 17В, 19В, 20В, 27А, 29В.
5. Пристосування: 1В, 3В, 4В, 11В, 15А, 16А, 18А, 21 А, 24А, 25, 27В, 30А.

ТЕСТ ОЦІНКИ РІВНЯ КОНФЛІКТНОСТІ (Г.ЛОЖКІН, Н.ПОВ'ЯКЕЛЬ)

Інструкція: при відповіді на питання тесту з трьох запропонованих варіантів відповіді необхідно вибрати один із варіантів А, Б, В.

1. Чи властиво Вам прагнення до домінування, до підпорядкування своїй волі інших людей?
а) ні, не властиво; б) інколи; в) так, властиво.
2. Чи є у Вашому колективі люди, які Вас побоюються, а, можливо, і ненавидять?
а) так; б) складно відповісти; в) ні.
3. Ви більшою мірою:
а) конформіст; б) принциповий; в) заповзятливий.
4. Як часто вам доводиться виступати з критикою?
а) часто; б) час від часу; в) нечасто.
5. Що для Вас було б найбільш характерним, якби Ви очолили новий для Вас колектив?
а) розробив би програму роботи колективу на рік вперед і переконав колектив в її доцільності;
б) визначив би, хто є хто, і встановив би контакт із лідерами;
в) найчастіше би радився з людьми.
6. У разі невдач, який стан в найбільшій мірі Вам властивий?
а) песимізм; б) поганий настрій; в) образа на самого себе.
7. Чи характерно для Вас прагнення відстоювати й підтримувати традиції Вашого колективу?
а) так; б) в більшій мірі так, ніж ні; в) ні.
8. Чи відносите Ви себе до людей, яким краще сказати гірку правду в очі, ніж промовчати?
а) так; б) швидше за все; в) ні.
9. З трьох особистісних якостей, якими Ви незадоволені у собі, у більшій мірі Ви прагнете позбавитися від:
а) дратівливості; б) образливості; в) неприйняття критики іншими на себе.
10. Хто Ви більшою мірою:
а) незалежна людина; б) лідер; в) генератор ідей.
11. Якою людиною Вас вважають Ваші друзі?
а) екстравагантною; б) оптимістичною; в) наполегливою.
12. Проти чого найчастіше Вам доводиться боротися?
а) проти несправедливості б) проти бюрократизму; в) проти егоїзму.
13. Що для Вас найхарактерніше:
а) недооцінка власних здібностей;
б) достатньо об'єктивна оцінка власних здібностей;
в) переоцінка власних здібностей
14. Що Вас найчастіше приводить до зіткнення і конфліктної взаємодії з іншими?
а) надмірна ініціатива; б) надмірна критичність; в) надмірна прямолінійність.

Обробка й інтерпретація результатів:

1 а) 1,6)2, в) 3 6 а) 3,6) 2, в) 1 11 а) 2, б) 1,в)3 2 а) 3,6) 2, в) 1 7 а) 2, б) 1,в)3 12 а) 1,6)2, в) 3 3 а) 1,6)3, в) 2 8 а) 3,6) 1,в)2 13 а) 2, б) 1,в)3 4 а)3, б)2, в) 1 9 а) 2, б) 1,в)3 14 а) 1,6)2, в) 3 5 а) 2, б)3, в) 1 10 а) 3,6)2, в) 1

Високий рівень конфліктності припускає наявність цілої низки рис характеру, що зумовлюють продукування конфліктів, використання конфліктогенів спілкування, і, звичайно ж, підвищення конфліктної взаємодії у колективі.

МЕТОДИКА ДІАГНОСТИКИ СТРАТЕГІЙ РОЗВ'ЯЗАННЯ КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЙ Д.ДЖОНСОНА І Ф.ДЖОНСОНА (АДАПТОВАНИЙ ВАРІАНТ Т.КУШНІРУК)

У бланку для відповідей згідно запропонованої шкали оцінювання, обведіть, будь ласка, кружечком одну з цифр, аналізуючи наскільки кожен вислів або прислів'я відповідає Вашим діям під час конфліктів:

5 – відповідає в усіх випадках; 4 – відповідає у більшості випадків; 3 – деколи відповідає; 2 – відповідає, але дуже рідко; 1 – ніколи не відповідає.

1. «Від суперечки легше втриматися, аніж потім здихатися її».
2. «Якщо Ви не здатні примусити людину думати так, як Ви робите, то примусьте її робити так, як Ви думаєте».
3. «Теплі слова розтоплюють холодні серця».
4. «Послуга за послугу».
5. «Давай приходь і подумаємо разом».
6. «Під час суперечки заслуговує поваги той, хто перший замовкне».
7. «Чия сила, того й правда».
8. «Солодкі слова роблять солодким рух уперед».
9. «Краще синиця в жмені, ніж журавель у небі».
10. «Істина знаходиться в знаннях».
11. «Той, хто б'ється і тікає, доживає до нової битви».
12. «Той перемагає блискуче, хто примушує ворогів тікати врозтіч».
13. «Убий ворога своєю надмірною добротою».
14. «Чесний обмін думками не стане приводом для суперечки».
15. «Ніхто не може претендувати на істину, але кожен може зробити свій внесок у неї».
16. «Тримайся подалі від тих, хто не згоден з тобою».
17. «Тільки той, хто вірить у перемогу, перемагає на полі битви».
18. «Добре слово мало коштує, та дорого цінується».
19. «Зуб за зуб – це чесна гра».
20. «Тільки той, хто готовий відмовитися від власного права на істину, збагатиться від істин, які знають інші».
21. «Уникайте сварливих людей – вони зроблять ваше життя нещасним».
22. «Людина, яка не втікає сама, змушує втікати інших».
23. «М'які слова забезпечують гармонію».
24. «Хочеш мати хорошого друга – зроби йому щось приємне».
25. «Відкрито говори про свої конфлікти і йди їм назустріч – тільки це приведе їх до найкращого вирішення».

- 26.»Найкращий спосіб улагодження конфліктів – уникнути їх зовсім».
- 27.»Займаю тверду, рішучу позицію (на тім стою і не можу інакше)».
- 28.»Лагідність перемагає гнів».
- 29.»Краще щось, аніж нічого з того, що ти хочеш».
- 30.»Щирість, чесність і довіра гори здолають».
- 31.»Немає нічого важливішого, ніж те, за що тобі треба боротися».
- 32.»У світі були і будуть переможці й переможені».
- 33.»Вони до тебе з каменем, а ти до них з прихильністю».
- 34.»Якщо двоє ідуть на компроміс, то справедливе рішення гарантовано».
- 35.»Правди можна домогтися воюючи».

Ключ-таблиця для відповідей

Черепашка (втеча)	Акула (примус)	Плюшевий ведмедик (згладжування)	Лисиця (компроміс)	Сова (конфронтація)
1.	2.	3.	4.	5.
6.	7.	8.	9.	10.
11.	12.	13.	14.	15.
16.	17.	18.	19.	20.
21.	22.	23..	24.	25.
26.	27.	28.	29.	30.
31.	32.	33.	34.	35.

Література

1. Волков Б. С. Методы исследований в психологии / Б. С. Волков, В. А. Волкова. – М.: Педагогическое общество России, 2002. – С. 98-100.
2. Словарь психолога-практика [Текст] : словарь / Сост. С. Ю.Головин. – Минск : Харвест, 2001. – С.686-687. (Б-ка практической психологии).
3. Фетискин Н. П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов. – М. : Изд-во Ин-та психотерапии, 2005. – 490 с.

Лабораторна робота №5

Тема: ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ МАКІАВЕЛЛІЗМУ ТА МАНІПУЛЯТИВНИХ ПРОЯВІВ ОСОБИСТОСТІ

Мета роботи: з'ясувати рівень особистісної фрустрації, прийняття інших, доброзичливості та довіри особистості.

Використовувані матеріали:

Методика «Шкала макіавеллізму особистості»; Методика «Шкала маніпулятивного відношення» Банта.

Хід роботи:

1. Ознайомитися зі стимульним матеріалом та підготувати бланки

зазначених вище методик.

2. Оцінити твердження методик.

3. Обчислити результати методик, визначивши результати індивідуального обстеження та середньогруповий показник, та представити їх у графічному вигляді.

4. Здійснити аналіз та інтепретацію результатів індивідуального обстеження та співставити із середньогруповим показником.

5. Оформити лабораторну роботу.

Теоретичні матеріали до виконання лабораторної роботи:

Макіавеллізм – психологічним синдромом, заснованим на поєднанні взаємопов'язаних когнітивних, мотиваційних і поведінкових характеристик.

Макіавеллізм – риса, поведінкова установка, що характеризується емоційною відчуженістю по відношенню до інших людей та полягає у використанні психологічної маніпуляції в якості головного засобу досягнення цілей; розглядають як стійку рису, особистості, яка віддзеркалює систему ставлень людини до інших, до конкретики соціальної дійсності.

Головними психологічними складовими макіавеллізму як риси особистості є: 1) переконаність суб'єкта у тому, що при спілкуванні з навколишніми ними можна й навіть потрібно маніпулювати; 2.) володіння навичками та конкретними вміннями маніпуляцій них діянь, що передбачає здатність переконувати інших, розуміти їхні наміри й причини вчинків.

МЕТОДИКА «ШКАЛА МАКІАВЕЛЛІЗМУ ОСОБИСТОСТІ»

Опитувальник складається з 20 пунктів, з якими випробовуваний повинен висловити ступінь своєї згоди або незгоди.

Оцінка тверджень проводиться за 7-бальною шкалою: від «Абсолютно не згоден» (1 бал) до «Повністю згоден» (7 балів).

Твердження	Абсолютно не згоден						Повністю згоден
1. Відкривати іншим справжню причину своїх дій, потрібно тільки в тому випадку, якщо це корисно для тебе							
2. Кращий спосіб отримувати від людей, що тобі треба - говорити їм те, що вони хочуть почути							
3. Людина повинна робити що-небудь, тільки якщо він впевнений, що це морально виправдано, тобто правильно з моральної точки зору							
4. Більшість людей по суті хороші і добрі							

Результати:

Опитувальник містить єдине значення, підраховуються як сума балів за всіма пунктами, при цьому пункти №№ 3, 4, 6, 7, 9,10, 11, 14, 16 і 17 оцінюються в протилежних значеннях.

до 20% - дуже низький рівень

21-40% - низький рівень

41-60% - середній

61-80% - високий

81% і більше - дуже високий

Інтерпретація:

- низький рівень макіавеллізм припускає: сором'язливість, ввічливість, відсутність грубих виразів в мові; милосердя, доброту, сердечність; емпатію, співчуття, поступливість, розуміння; відчуття радості від процесу (творчості); потреба в допомозі, довірі, визнанні з боку оточуючих, прагнення до тісної співпраці, доброзичливе ставлення до оточуючих; правдивість, довірливість, щирість, сумлінність;

- високий рівень макіавеллізм припускає: прагнення говорити неправду, критичність, прямолінійність, наполегливість в досягненні мети; домінантність, якості лідера, агресивність, наполегливість, особистісну силу, любов до змагання; зневага соціальним схваленням, тенденцію мати окрему думку, відмінну від думки більшості, націленість на результат, прагматичність; впевненість, почуття власної переваги, незалежність, прагнення до суперництва; саморефлексію, наявність внутрішніх конфліктів, загальний негативний емоційний фон; марнославство, любов до лестощів, честолюбство, вміння пристосовуватися в будь-якій ситуації.

Люди з високими значеннями по даній шкалі (Високі Маки - термін, запропонований Р. Крісті) - перші там, до чого всі прагнуть, конкуруючи, використовуючи інших як засіб виграти так, що інші дякують їм за цю можливість. Виражені макіавелліст (Маки) часто здаються спокійними, впевненими, націленими на результат спільних дій і часто викликають симпатію у оточуючих.

МЕТОДИКА «ШКАЛА МАНІПУЛЯТИВНОГО ВІДНОШЕННЯ» БАНТА

Інструкція: уважно прочитати судження опитувальника. Оцінити судження згідно варіантів відповідей:

5 – практично завжди;

4 – часто;

3 – інколи;

2 – часом;

1 – дуже рідко.

Бланки відповідей

1	5	9	13	17
2	6	10	14	18
3	7	11	15	19
4	8	12	16	20

Опитувальник

1. Більшість людей відповідають грубістю на грубість.
2. Більшість людей не вірять у щось нове до тих пір, поки не випробують це на собі.
3. Той, хто повністю довіряє іншим людям, часто знаходиться в скрутному становищі.
4. Більшість людей працюють в повну силу тільки в тому випадку, якщо їх змушують це робити.
5. Навіть найогидніші злочинці мають хоч крапельку пристойності.
6. Кожна нормальна людина буде боротися за те, що важливо для нього, навіть якщо це буде коштувати йому робочого місця (не замислюючись про наслідки).
7. Більшість людей не замислюються про те, що для них погано, а що добре.
8. Деякі самі блискучі люди мають найбільш огидними вадами.
9. Більшість людей набагато легше забувають смерть своїх батьків, ніж втрату власності.
10. Багато людей люблять похвалитися, коли для цього немає достатніх підстав.
11. Більшості людей подобається долати складні ситуації.
12. Більшість людей відрізняються хоробрістю.
13. Природа так створила людину, що він здатний досягти менше того, чим йому хотілося б.
14. Найбільша різниця між злочинцями та іншими людьми полягає в тому, що злочинці були настільки дурні, що дали себе піймати.
15. Найкращий спосіб порозумітися з людьми - говорити їм те, що вони хотіли б почути.
16. Більш безпечно пам'ятати про те, що люди мають вади, які проявляються в найнесподіваніших ситуаціях.
17. За своєю природою люди добрі.
18. Неправильно вважати, що в світі кожен хвилину народжуються негідники.
19. Для людської природи характерно надходити тільки з вигодою для себе.
20. Більшість людей задовольняються тим, що схоже на правду, але не є такою.

Обробка та інтерпретація результатів

Бали сумуються:

- 80 балів і більше – високий показник;
- 60-80 балів – середній показник з тенденцією до високого;
- 40-60 балів – середній показник з тенденцією до низького;
- 40 балів і менше – низький показник.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА ТА ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСИ

Обов'язкова література

1. Білецька Т. В. Політична психологія: навч. посібник / Т. В. Білецька; Кам'янець-Поділ. нац. ун-т ім. І. Огієнка. – Кам'янець-Подільський: Зволейко Д. Г., 2014. – 321 с.
2. Бортніков В. І. Політична участь і демократія: українські реалії: монографія / І. В. Бортніков. – Луцьк: РВВ «Вежа», 2007. – 524 с.
3. Головатий М.Ф. Політична психологія : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / М. Ф. Головатий; Міжрегіон. акад. упр. персоналом. – Київ: МАУП, 2001. – 135 с.
4. Гуревич П. Політична психологія / П.Гуревич. – Х.: Юніті, 2015. – 543с.
5. Козирев М.П. Політична психологія: навч. посібник / М. П. Козирев. – Львів: ЛьвДУВС, 2018. – 648 с.
6. Політична психологія. Навчальний посібник / Ред. С.О.Матвеева. – Київ: ЦУЛ, 2003.- 216 с.

Додаткова література

1. Гордієнко М. Г. Політичний конфлікт як спосіб існування соціуму / М. Г. Гордієнко // Наукові записки інституту політичних і етнонаціональних досліджень ім. І. Ф. Кураса НАН України. – К., 2008. – Вип. 41. – (підсерія «Курасівські читання»). – С. 11–20.
2. Гошовська В. А. Політичне лідерство: навч. посібник / В. А. Гошовська, Л. А. Пашко. – К.: НАДУ, 2013. – 300 с.
3. Кирилюк Ф.М., Кремень В.Г., Ирхин Ю.В. Психология и политика: Учебное пособие. – К.: 2014. Режим доступа: <http://politics.ellib.org.ua/pages-2222.html>.
4. Корнієнко В. О. Формування політичної культури сучасної владної еліти в Україні: монографія / В. О. Корнієнко, В. В. Добіжа. – Вінниця: ВНТУ, 2009. – 160 с.
5. Лактіонов О.М. Політична психологія: на шляху до нової парадигми//Вісник ХНУ. Серія «Психологія». - №550 (частина 2). - 2002. -с. 164-166.
6. Назаретян А. П. Агрессивная толпа, массовая паника, слухи: [лекции по социальной и политической психологии] / А. П. Назаретян. – СПб : Питер, 2003. – 192 с.
7. Назаретян А. П. Психология стихийного массового поведения: [лекции]. – М. : ПЕР СЭ, 2008. – 160 с.

8. Ольшанский Д.В. Психология масс. - СПб: Питер, 2000. – 368 с. (серия «Мастера психологии»).
9. Слюсаревський М. Політична психологія як наука, предмет і проблематика / М. Слюсаревський // Соц. психологія. – 2009. – № 5. – С. 3–20.
10. Сугестивні технології маніпулятивного впливу : навч посіб. / [В.М.Петрик, М.М.Присяжнюк, Л.Ф.Компанцева, Є.Д.Скулиш, О.Д.Бойко, В.В.Остроухов]; за заг.ред Є.Д.Скулиша. – 2-ге вид. – К. : ЗТА «ВПОЛ», 2011. – 248 с.
11. Федотова Т.В. Психологічні особливості вияву макіавеллізму в студентській молоді / Федотова Тетяна, Васькевич Софія // Виклики та парадокси соціальної взаємодії в постмодерному світі : матеріали I Міжнар. наук.-практ.конф. (11-12 квітня 2019 р.) / за заг. ред. О.В.Лазорко, В.А.Ущіної. – Луцьк : Волиньполіграф, 2019. – С. 160-164.
12. Федотова Т.В. Психологічні особливості старшокласників із макіавеллістичними тенденціями / Федотова Т.В. // Психологічні перспективи. Випуск 29. – Луцьк : СНУ імені Лесі Українки, 2017. – С. 221 – 234.
13. Швалб Ю. М. Психологічні моделі соціалізації особистості / Ю. М. Швалб // Актуальні проблеми психології. – 2015. – Т. 7. – Вип. 38. – С. 503–517.
14. Шостром Э. Человек-манипулятор. Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации / Э. Шостром; пер. с англ. Н. Шевчук, Р. Кучка-ровой. – М.: Апрель Пресс; ЭКСМО-Пресс, 2002. – 240 с.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Волинський національний
університет імені Лесі Українки
Факультет психології та соціології
Кафедра загальної і соціальної психології та соціології

ПОЛІТИЧНА ПСИХОЛОГІЯ:
навчально-методичні матеріали до проведення
лабораторних робіт

Автор-укладач Федотова Т.В.

Луцьк, 2021

Формат 60×84 ¹/₁₆. Обсяг ___18 ум. друк. арк., ___ обл.-вид. арк. Тираж 100 пр.
Зам. _____. Видавець і виготовлювач – Вежа-Друк (м. Луцьк, вул.Бойка, 1, тел.
(0332)299065).

Свідоцтво Держ. комітету телебачення та радіомовлення України
ДК №4607 від 30.08.2013.