



Автономная некоммерческая образовательная организация
высшего образования
«Воронежский экономико-правовой институт»
(АНОО ВО «ВЭПИ»)

УТВЕРЖДАЮ

Проректор
по учебно-методической работе
А.Ю. Жильников
_____ 2018 г.



**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

Б1.В.08 Политическая психология
(наименование дисциплины (модуля))

37.03.01 Психология
(код и наименование направления подготовки)

Направленность (профиль) _____ Психология
(наименование направленности (профиля))

Квалификация выпускника _____ Бакалавр
(наименование квалификации)

Форма обучения _____ Очная, заочная
(очная, очно-заочная, заочная)

Рекомендован к использованию Филиалами АНОО ВО «ВЭПИ»

Воронеж
2018

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) рассмотрен и одобрен на заседании кафедры психологии.

Протокол от « 19 » сентября 20 18 г. № 6

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) согласован со следующими представителями работодателей или их объединений, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, к которой готовятся обучающиеся:

Директор КОУ Воронежской области для детей, нуждающихся в психолого-педагогической и медико-социальной помощи «Центр психолого-педагогической реабилитации и коррекции»
Игнатова М.В.

(должность, наименование организации, фамилия, инициалы, подпись, дата, печать)

Начальник отдела социально-психологических практик и сопровождения ТПМПК МКУ городского округа г. Воронеж «Центр развития образования и молодежных проектов»
Сычева Ю.И.

(должность, наименование организации, фамилия, инициалы, подпись, дата, печать)

Заведующий кафедрой



Л.В. Абдалина

Разработчики:

Доцент



А.А. Жигулин

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОП ВО

Целью проведения дисциплины Б1.В.08 Политическая психология достижение следующих результатов обучения:

Код компетенции	Наименование компетенции
ОК-2	способностью анализировать основные этапы и закономерности исторического развития общества для формирования гражданской позиции
ПК-8	способностью к проведению стандартного прикладного исследования в определённой области психологии

В формировании данных компетенций также участвуют следующие дисциплины (модули), практики и ГИА образовательной программы (по семестрам (курсам) их изучения):

- для очной формы обучения:

Наименование дисциплин (модулей), практик, ГИА	Этапы формирования компетенций по семестрам изучения							
	1 сем.	2 сем.	3 сем.	4 сем.	5 сем.	6 сем.	7 сем.	8 сем.
История		ОК-2						
Антропология	ОК-2							
Производственная практика (педагогическая практика)								ОК-2
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты								ОК-2
Гражданское население в противодействии распространению идеологии терроризма								ОК-2
Анатомия ЦНС и нейрофизиология	ПК-8							
Экспериментальная психология				ПК-8				
Основы психогенетики				ПК-8				
Практикум по психодиагностике						ПК-8		
Математические методы в психологии			ПК-8	ПК-8				
Методы социально-психологического исследования						ПК-8		
Психология бизнеса и рекламы							ПК-8	
Психология менеджмента							ПК-8	
Психология групп							ПК-8	
Психология массовидных явлений							ПК-8	
Производственная практика (практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности)								ПК-8
Производственная практика (преддипломная практика)								ПК-8
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты								ПК-8
Подготовка публичной защиты ВКР								ПК-8

- для заочной формы обучения:

Наименование дисциплин	Этапы формирования компетенций по курсам изучения				
	1 курс	2 курс	3 курс	4 курс	5 курс

(модулей), практик, ГИА					
История	ОК-2				
Антропология			ОК-2		
Производственная практика (педагогическая практика)					ОК-2
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты					ОК-2
Гражданское население в противодействии распространению идеологии терроризма					ОК-2
Анатомия ЦНС и нейрофизиология	ПК-8				
Экспериментальная психология		ПК-8			
Основы психогенетики		ПК-8			
Практикум по психодиагностике				ПК-8	
Математические методы в психологии		ПК-8			
Методы социально- психологического исследования					ПК-8
Психология бизнеса и рекламы					ПК-8
Психология менеджмента					ПК-8
Психология групп					ПК-8
Психология массовидных явлений					ПК-8
Производственная практика (практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности)					ПК-8
Производственная практика (преддипломная практика)					ПК-8
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты					ПК-8
Подготовка публичной защиты ВКР					ПК-8

Этап дисциплины (модуля) Б1.В.08 Политическая психология в формировании компетенций соответствует:

- для очной формы обучения – 5 семестру;
- для заочной формы обучения – 4 курсу.

2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования, шкалы оценивания

Показателями оценивания компетенций являются следующие результаты обучения:

Код компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели)
ОК-2	Знать: основные этапы и ключевые события российской и мировой истории, место человека в историческом процессе, политической организации общества, сформировавшиеся в ходе исторического развития Уметь: характеризовать основные этапы и ключевые события российской и мировой истории, место человека в историческом процессе, политической организации общества, сформировавшиеся в ходе исторического развития Владеть: исторической терминологией и хронологией; навыками определения места человека в историческом процессе, политической организации общества
ПК-8	Знать: основы для проведения стандартного прикладного исследования в области политической психологии Уметь: применять базовые знания для проведения стандартного прикладного исследования в области политической психологии Владеть: навыками проведения стандартного прикладного исследования в области политической психологии

Порядок оценки освоения обучающимися учебного материала определяется содержанием следующих разделов дисциплины (модуля):

№ п/п	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Компетенции (части компетенций)	Критерии оценивания	Оценочные средства текущего контроля успеваемости	Шкала оценивания
1	Тема 1. Политическая психология как наука. Основные понятия и категории политической науки. Основные вехи истории политической психологии.	ОК-2	Знать: Политическая психология как междисциплинарная наука. Основные вехи истории поведенческого подхода, его достоинства и недостатки. Предмет и задачи политической психологии. Уметь: оперировать основными понятиями и категориями политической психологии Владеть: навыками определения состояния политико-психологических исследований	Устный опрос, доклад	«Зачтено» «Не зачтено»
2	Тема 2. Политическая психология личности. Политическая психология лидерства.	ОК-2 ПК-8	Знать: Человек и политика. Объектное и субъектное отношение к индивиду. Генезис политического сознания и политического мышления. Политическая активность. Политическая пассивность. Политическое отчуждение. Политическая организация: появление лидера. Уметь: оперировать основными понятиями	Устный опрос, доклад, практические задания	«Зачтено» «Не зачтено»

			политической психологии личности и лидерства Владеть: навыками определения проблем лидерства и личности		
3	Тема 3. Психология малых групп в политике. Психология больших групп в политике. Большие национально-этнические группы.	ОК-2 ПК-8	Знать: Типы и типологии малых групп. Группа как субъект политики. Групповая идеология Основные слагаемые национально-этнической психологии. Уметь: оперировать основными определениями психологии групп в политике Владеть: навыками определения национально-этнических проблем в современном мире	Устный опрос, доклад, практические задания	«Зачтено» «Не зачтено»
4	Тема 4. Психология масс в политике Психология массовых политических настроений.	ОК-2 ПК-8	Знать: Ведущая роль психологии масс в динамичных политических процессах. Массовое сознание. Массовые настроения как политико-психологический феномен в жизни общества. Массовые настроения и массовые политические движения Уметь: оперировать основными понятиями психологии масс в политике Владеть: навыками определения массовых политических настроений	Устный опрос, круглый стол, доклад	«Зачтено» «Не зачтено»
5	Тема 5. Психология стихийных форм поведения в политике.	ОК-2 ПК-8	Знать: Стихийные массовые явления в политике Основные признаки стихийного поведения. Общие механизмы стихийного поведения Основные виды субъектов стихийного поведения Уметь: оперировать основными понятиями психологии стихийных массовых явлений в политике Владеть: навыками определения проблем стихийного политического поведения и его обусловленности	Устный опрос, реферат, ролевая игра	«Зачтено» «Не зачтено»
6	Тема 6. Прикладные проблемы политической психологии: общий обзор.	ОК-2 ПК-8	Знать: Основные сферы прикладного использования политико-психологического знания. Методы политико-психологических исследований. Методы психологического	Устный опрос, доклад, игра имитация	«Зачтено» «Не зачтено»

			вмешательства в политику. Уметь: оперировать основными понятиями прикладного политического знания Владеть: приемами политического действия		
7	Тема 7. Основные методы политической пропаганды и их применение в современных условиях.	ОК-2 ПК-8	Знать: Понятие пропаганды. Цели пропаганды Уметь: оперировать основными понятиями политической пропаганды Владеть: навыками политической пропаганды	Устный опрос, доклад, практические задания	«Зачтено» «Не зачтено»
8	Тема 8. Терроризм как политико-психологическое явление.	ОК-2 ПК-8	Знать: Террор и терроризм: методы и результат. Масштабы терроризма Психология террориста Психологические типы террористов Уметь: оперировать основными категориями терроризма как политико-психологического явления Владеть: навыками определения психологии терроризма	Устный опрос, тест	«Зачтено» «Не зачтено»
ИТОГО			Форма контроля	Оценочные средства промежуточной аттестации	Шкала оценивания
			Зачёт с оценкой	Ответ на билет	«Отлично» «Хорошо» «Удовлетворительно» «Неудовлетворительно»

Критерии оценивания результатов обучения для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине

1. Критерии оценивания устного ответа:

- зачтено – обучающийся дает четкие, грамотные развернутые ответы на поставленные вопросы, приводит примеры из реальной жизни; полно и обосновано отвечает на дополнительные вопросы; грамотно использует понятийный аппарат и профессиональную терминологию; демонстрирует знания, умения и навыки общекультурных и профессиональных компетенций.

- не зачтено – не соответствует критериям «зачтено».

2. Критерии оценивания выполнения реферата:

- зачтено – тема раскрыта в полном объеме и автор свободно в ней ориентируется, последовательно и логично, материал актуален и разнообразен (проанализированы несколько различных источников), выводы

аргументированы, обучающийся ответил на вопросы преподавателя и аудитории; демонстрирует знания, умения и навыки общекультурных и профессиональных компетенций.

- не зачтено – не соответствует критериям «зачтено».

3. Критерии оценивания тестирования:

Оценка «отлично» – 86 % – 100 % правильных ответов

Оценка «хорошо» – 70 % – 85 % правильных ответов

Оценка «удовлетворительно» – 51 % – 69 % правильных ответов

Оценка «неудовлетворительно» – 50 % и менее правильных ответов

4. Критерии оценивания типовых заданий:

- зачтено – выбрали и использовали форму и стиль изложения, соответствующие предложенному заданию; применили связанную с темой учебно-методическую информацию, используя при этом понятийный аппарат в данной области; представили структурированный и грамотно написанный текст, имеющий связное содержание;

- не зачтено – не соответствует критериям «зачтено».

5. Критерии оценивания игр:

- зачтено – обучающийся провел анализ избираемых вариантов игровой деятельности, продемонстрировал умение излагать основные положения, обоснованно отстаивать свою точку зрения, воспринимать противоположные точки зрения, отвечать на вопросы оппонентов, демонстрирует необходимое поведение и действия, соблюдает регламент;

- не зачтено – не соответствует критериям «зачтено».

5. Критерии оценивания ответа на зачете с оценкой:

- «Отлично» - обучающийся показывает систематическое и глубокое знание программного материала по дисциплине, умеет свободно ориентироваться в вопросе. Ответ полный и правильный на основании изученного материала. Выдвинутые положения аргументированы и иллюстрированы примерами. Материал изложен в определенной логической последовательности, осознанно, литературным языком, с использованием современных научных терминов; ответ самостоятельный. Обучающийся уверенно отвечает на дополнительные вопросы, демонстрирует знания, умения и навыки общекультурных и профессиональных компетенций.

- «Хорошо» - обучающийся показывает полное знание учебного материала, демонстрирует систематический характер знаний по дисциплине. Ответ полный и правильный, подтвержден примерами; но их обоснование не аргументировано, отсутствует собственная точка зрения. Материал изложен в определенной логической последовательности, при этом допущены 2-3 незначительные погрешности, исправленные по требованию экзаменатора. Обучающийся испытывает незначительные трудности в ответах на

дополнительные вопросы. Материал изложен осознанно, самостоятельно, с использованием современных научных терминов, литературным языком.

- «Удовлетворительно» - обучающийся показывает знание основного программного материала по дисциплине, но допускает погрешности в ответе. Ответ недостаточно логически выстроен, самостоятелен. Основные понятия употреблены правильно, но обнаруживается недостаточное раскрытие теоретического материала. Выдвигаемые положения недостаточно аргументированы и не подтверждены примерами; ответ носит преимущественно описательный характер. Обучающийся испытывает достаточные трудности в ответах на вопросы. Научная терминология используется недостаточно.

- «Неудовлетворительно» - не соответствует критериям «Удовлетворительно».

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

1 ЭТАП – Текущий контроль освоения дисциплины

Вопросы для устного опроса

1. Предмет и задачи политической психологии.
2. Основные объекты политической психологии.
3. Основные принципы политической психологии.
4. Основные проблемы политической психологии.
5. Методы политико-психологических исследований.
6. Политическая социализация: становление личности.
7. Индивид, индивидуальность, личность.
8. Основные возрастные стадии политической социализации и их особенности.
9. Политическая активность. Политическая пассивность. Политическое отчуждение.
10. Политическое участие: позиции гражданина.
11. Группа как субъект политики.
12. Группы номинальные и реальные.
13. Этапы формирования малых групп в политике.
14. Роль и место больших групп в политике.
15. Групповая идеология: механизмы формирования и распространения групповой идеологии; основные параметры содержания групповой идеологии и его особенности.
16. Ведущая роль психологии масс в динамичных политических процессах.
17. Массы и массовое сознание.

18. Массовое политическое сознание, его генезис, структура, уровни и основные характеристики.

19. Стихийное массовое политическое поведение и массовое политическое сознание.

20. Массовые настроения как политико-психологический феномен в жизни общества.

21. Стихийные массовые явления в политике.

22. Основные признаки стихийного поведения.

23. Основные виды субъектов стихийного поведения.

24. Толпа и закономерности ее поведения.

25. Психология политических собраний и заседаний.

26. Основные сферы прикладного использования политико-психологического знания. Основные компоненты прикладной роли политической психологии.

27. Методы политико-психологических исследований.

28. Общие методы политической психологии.

29. Политические группировки и их взаимодействие.

30. Психологические приемы политического действия. Политическая интрига.

31. Понятие пропаганды.

32. Цели пропаганды.

33. Информационная блокада и информационное доминирование.

34. Переписывание истории.

35. Эмоциональный резонанс.

36. Террор и терроризм: методы и результат.

37. Массовая психология террора: страх, ужас, паника, агрессия.

38. Психология террориста.

39. Логика и мышление террориста. Психологические типы террористов.

40. Современный терроризм: радикализм, экстремизм, фанатизм, фундаментализм.

Перечень тем рефератов

1. Манипуляции сознанием и их применение в политической практике.

2. Специальные информационные операции и их применение в военном деле.

3. Политическая культура как синтез политического сознания, менталитета и поведения.

4. Феномен политической оппозиции с точки зрения психологии.

5. Профессионализм в политической деятельности.

6. Роль психологии в современной электоральной деятельности.

7. Психология власти.

8. Конфликты в политическом процессе: проявления и способы разрешения.
9. Имидж и авторитет современного политика.
10. Массы и массовая психология в политике.
11. Национальный менталитет и политика.
12. Приёмы «чёрного пиара» в современной политике.
13. Паника и агрессия как формы стихийного поведения.
14. Понятие пропаганды и её цели.
15. Основные методы политической пропаганды.
16. Политический терроризм как политико-психологическое явление: цели и средства.
17. Политические установки и стереотипы.
18. Политическая социализация: становление личности, механизмы, основные стадии.
19. Политический лидер и политическое лидерство: основные теории.
20. Типы политических лидеров.
21. Психология политической элиты.
22. Группа как субъект политики: типы групп и их особенности.
23. Политическое самосознание, его субъекты.
24. Коллективное бессознательное в политике, его трактовки в политической психологии.
25. Основные этапы развития политической психологии.

Игры

Тема 5. Психология стихийных форм поведения в политике

Деловая игра «Переговоры»

Разработчик - Пархоменко О.М.

Цель: показать преимущества командного взаимодействия в позиции «выиграл/выиграл».

Педагогическая задача: способствовать закреплению навыков работы в команде.

Количество участников: 10-20 человек.

Время проведения: 25-45 минут.

Подготовка игрового поля: холл, 3 стола на расстоянии друг от друга, стулья (по количеству участников), вывешенный на видном месте лист «Инструкция по обработке».

Материалы: 3 листа бумаги формат А4, ручки 3 шт., ножницы 1 шт., линейка 1 шт., фломастер/маркер 1 шт.

Инструкция для участников игры.

Подготовка материалов для того, чтобы послать сигнал SOS. Лист разделить на 4 ровных одинаковых листочка, разлиновать – 3 линии маркером на каждом, не складывая его.

Сделать записи на каждом листочке так, чтобы каждая запись

умещалась на 3 строчках, текст каждой записи должен быть принят единогласно всей командой:

- 1 листок - письмо-призыв о помощи,
- 2 листок - список самых необходимых вещей для выживания,
- 3 листок - список продуктов для выживания,
- 4 листок - пожелание своим соседям «по острову».

Ход игры:

Участники делятся на 3 команды, каждая из команд рассаживается за отдельным столом, на каждом столе лежит по 1 листку бумаги и 1 ручке.

В каждой команде выбирается Капитан, на выборы которого ведущий даёт 1 минуту. Если команда определяется раньше, капитан поднимает руку.

Игровая вводная. Все участники игры являются экипажами военных кораблей, которые после шторма потерпели кораблекрушения и были выброшены на необитаемый остров. Корабли принадлежат разным государствам. Отягощает пребывание на острове факт, что государства находятся в напряжённых отношениях, практически на грани военного трёхстороннего конфликта.

Игровая цель: Выжить на острове и попасть домой.

Игровые задачи: Послать сигнал SOS и обосновать необходимость своего спасения (письмо-призыв о спасении), выжить до прихода помощи – попросить необходимые для выживания предметы и продукты.

У каждого из экипажей есть подручный материал (листы бумаги) для выживания на острове до прихода помощи. Естественно, что имеющегося материала в экипаже недостаточно для выполнения успешного выполнения задания, требуются инструменты (линейка, ножницы, фломастер/маркер). У каждой из команд есть только по одному инструменту.

Капитаны команд путём жеребьёвки получают игровой инструмент.

Ведущий объявляет, что команды должны сдать листки с призывом, списками и пожеланиями Ведущему до окончания времени игры.

Основные правила игры:

Игра разделяется Ведущим на периоды по времени «Время команды» (далее по тексту – ВК) и «Время переговоров» (далее по тексту – ВП). Каждый период длится по 2-2,5 минуты (время может корректироваться Ведущим, но периоды должны быть равными).

Первым объявляется ВК: в это время все команды находятся за своими столами и определяют тактику игры, обсуждают игровое задание, выбирают Переговорщиков, которые отправятся к другим командам (если это будет необходимо), Переговорщики выбираются единогласным решением, выставлять кандидатуры может каждый участник, подсчёт голосов и объявление результатов проводит Капитан.

По истечении 2 минут Ведущий объявляет ВП (время переговоров): Выбранные Переговорщики отправляются к другим командам. Кроме Переговорщиков остальным игрокам стол покидать запрещается. Команда имеет право не отправлять на переговоры никого и остаться за своим столом. Отказывать в приёме Переговорщика другой команды – запрещается,

Переговорщик должен быть принят и выслушан.

Осуществлять передачу Инструмента, принадлежащего команде, разрешается только во Время Переговоров, инструменты могут быть оставлены у другой команды на следующий период «Время Команды». Команда имеет право отказать в обмене, передаче инструментов.

ВП и ВК чередуются 4 раза:

Кол-во периодов может быть сокращено или увеличено Ведущим!

Игра заканчивается по окончании последнего периода. Капитаны команд, которые сдали листки вовремя, поочередно выходят и зачитывают содержание своих листков. Ведущий оценивает правильность выполнения задания, если все верно, команда считается спасенной.

Рефлексия.

Справилась ли команда с заданием?

С какими трудностями столкнулись во время выполнения задания?

Какую тактику выбрала команда и почему?

Кто чаще всего был Переговорщиком?

Какая команда, по мнению участников, действовала эффективнее других?

Кто помогал, а кто мешал достижению общей цели участников?

В какой ситуации выигрывают все команды?

Встречаются ли аналогичные трудности в жизни и как с ними справляются участники?

Есть ли сейчас в жизни ситуации, где имеет смысл выбрать стратегию «выиграл/выиграл»?

Тема 6. Прикладные проблемы политической психологии: общий обзор

1. Игра имитация «Двусторонние переговоры».

В команде принимают участие 2 команды, в каждой от 2 до 6 членов. Подготовку ведут все участники, собственно переговоры - по 2-3 представителя от каждой команды. Большой результат можно получить, делая видеосъемку хода игры. Время продолжительности игры - 1 час 50 минут. Это время в игре надо распределить следующим образом: 20 минут на подготовку, первый этап - 10 мин, еще 10 минут подготовка, второй этап - 10 минут, анализ игры - 60 минут.

Для первой команды «Людочка» даются следующие вводные данные: вы зарабатываете на жизнь, в качестве домработницы у нескольких клиентов, обычно вы делаете уборку в квартире, моете посуду, гладите белье и готовите еду. Для выполнения каждого пункта из этих обязанностей вы прилагаете одинаковые усилия, оцениваете вы свою работу, исходя из количества времени потраченного на нее, соответственно платят вам за час. Вы качественно выполняете взятые на себя обязанности, не тянете волюнку, чтобы потратить побольше времени, а сделать поменьше работы. У вас есть клиентка Марина Павловна. Она работает на должности коммерческого директора в одной международной компании. С ее стороны общение

происходит довольно жестко, иногда даже слишком.

Работаете у нее вы уже более 2 лет, она ваш самый старый клиент. Оплату вы от нее получаете вовремя, кроме этого она еще дарит вам подарки на новый год и 8 марта. Посещаете вы ее квартиру раз в неделю, для выполнения всех ее задач у вас уходит 2 часа, за один час вы берете 300 рублей. Вас все устраивает, кроме оплаты, ведь она ни разу не пересматривалась с начала работы. Вы понимаете, что за это время инфляция составила 20%, а стоимость проезда увеличилась на 30%. У других клиентов вы получаете в два раза больше. Хотя вы и испытываете легкий страх перед Мариной Павловной вы твердо решили обсудить с ней поднятие стоимости часа вашего работы до 500 рублей или как минимум до 400. Вы также хотите обсудить компенсацию вашего проезда, потому что так делают другие клиенты, оплату отпускных (минимально за 2 недели в год) и возможность звонить по межгороду с ее телефона.

Задание для команды: провести переговоры с Маргаритой Павловной от имени Людочки. Залогом успеха во время переговоров должно стать ваше общение с ней на равных, несмотря на разницу в социальном статусе. Для команды «Маргарита Павловна» даются следующие вводные: вы работаете около 10 лет в большой компании на позиции коммерческого директора. Стиль общения, как с коллегами, так и с партнерами у вас жесткий. Подчиненные должны точно и качественно исполнять поставленные перед ними планы. Вашу квартиру убирает домработница Людочка, она получает согласно вашей договоренности 300 руб. за час. Работает она у вас третий год, платите вы ей вовремя, также дарите подарки. У вас в принципе не было повода быть недовольной ее работой, но в последнее время вы замечаете, что качество ее работы снизилось: замечаете пыль на подоконнике или соринки на ковре. У ваших хороших знакомых тоже есть домработница. За те же деньги кроме уборки она еще гладит вещи и моет посуду.

Вы приняли решение о том, укажете Людочке на недостатки в ее работе и договоритесь с ней о расширении ее круга обязанностей. Кроме уборки вы хотите, чтобы она занималась мытьем посуды и глажкой белья. Было бы хорошо, если бы она успевала это делать за те же 2 часа, что и раньше. Помимо этого, вы хотите договориться о том, чтобы она расчесывала вашу собаку и забирала ваши вещи из химчистки. По вашему мнению 30 минут будет достаточно. Заданием команды является провести переговоры с Людочкой от имени Маргариты Павловны, учитывая то, что она общается жестко и резко, а от подчиненных требует точно и своевременно выполнять задания. Ситуацию этой игры можно изменять в соответствии потребностями, главное оставлять основной ее алгоритм.

2. Игра имитация «Убеждающая коммуникация».

Для участия в игре нужны 2 команды от 4 до 10 человек. Участие в переговорах будут представлять по 1 добровольцу. На подготовку каждой команде дается 10 минут, переговоры проводятся на протяжении 15 минут, на обсуждение выделяется 20-30 минут. Членам команд даются следующие

задание. Первая команда представляет интересы начальника компьютерного обеспечения компании «Глобал», вторая - менеджера по сбыту компании «Апельсин», которая занимается поставками компьютеров.

Начальнику компьютерного обеспечения нужно во время назначенной встречи договориться о поставке новых компьютеров, которые помогут в значительной мере увеличить объемы выполняемых работ и получить новую клиентскую базу. Но на данный момент вы не можете заплатить за такую партию компьютеров в ближайшие 2 месяца и, кроме этого, вы слышали, что будет повышение цен на компьютерную технику последних моделей. Чтобы достигнуть нужных вам договоренностей вы решили сделать намек на то, что возможно смените партнера (но не собираетесь делать этого на самом деле). Вы хотите получить 15 компьютеров по три для разных отделов, если будет меньше, то это чревато сложностью как распределить их, чтобы никто не обиделся.

Менеджеру по продажам компании «Апельсин» нужно провести переговоры на условиях, что цены на компьютеры, которые нужны «Глобал» повышены на 10 % и ваш руководитель дал четкое указание, что все заключенные сделки должны быть оплачены иначе у вас не будет премии за год. Все это усложняется тем, что от исхода разговора зависят ваши бонусы за месяц. После переговоров проводится обсуждение по следующим критериям: насколько успешно были проведены переговоры, какие приемы были использованы, какие из них повлияли на исход переговоров, а какие нет, как вы оцениваете поведение обоих менеджеров, что еще можно было использовать.

3. Игра имитация «Точка зрения».

Данная игра помогает развить навыки выяснения потребностей, поиска совпадающих интересов, умение анализировать различающиеся интересы. Для проведения игры понадобятся карточки с заданиями по количеству участников (от 11 человек), время -15 минут для игры и 30 минут для обсуждения. Тренер объединяет членов группы в три мини - группы. Например: менеджеры по продажам – их руководство – клиенты. Каждая из групп получает задание подготовиться к переговорам по поводу заключения сделки на поставку какого-то товара или услуг. После подготовки каждый из участников получает карточку с индивидуальным заданием, которую нельзя никому показывать. Обязательно нужно вести видеозапись для последующего анализа.

Задания на карточках: выяснить точку зрения выступающего, чтобы понять его лучше (2 шт.), выявить проблему и апеллировать к ней в ходе переговоров (2 шт.), захватить инициативу в разговоре (1 шт.), найти общие интересы и продемонстрировать это остальным участникам переговоров (2 шт.), уводить разговор в другую сторону от вопроса, который обсуждается (1 шт.), обозначать промежуточные договоренности и акцентировать на них внимание других участников, как общее достижение (1 шт.), выделять общие интересы всех сторон (1 шт.), придерживаться необычного для себя стиля

общения (2 шт.), внимательно слушать говорящего и перефразировать его главную мысль своими словами (1 шт.) Во время просмотра видеозаписи проводится обсуждение: что мешало, а что помогло договориться, какие приемы использовали участники, чтобы выполнить секретное задание, насколько трудно было придерживаться заданного условия.

4. Игра имитация «Палочки».

Для данной игры понадобятся заранее приготовленные палочки или карандаши для каждого участника по 20 штук. Для игры отводится около 60 минут. Все участники игры знакомятся с ситуацией: руководителю одного из подразделений нужно выделить сотрудников для прохождения обучения, он не в восторге от этой идеи, считает, что это обучение не принесет никакой пользы и ему не хочется остаться без сотрудников на неделю. Его же непосредственный начальник старается наоборот увеличить число сотрудников, которые будут проходить обучение, поскольку считает это неотъемлемой частью повышения работоспособности. Они должны договориться за 2 минуты о приемлемом для обеих сторон количестве людей, которые будут проходить обучение.

Потом участники садятся напротив друг друга и ведут переговоры (одна цепочка – начальник подразделения, другая – его непосредственный начальник), количество палочек символизирует число сотрудников, которые поедут на переговоры. После двухминутного диалога одна цепочка пересаживается на одно место вправо. В конечном результате каждый из участников должен провести 6 переговоров. Цель – набрать как можно большее количество палочек. Если участники не достигли договоренности, то они платят штраф – 5 палочек каждый.

Как видим в процессе деловых игр можно отрабатывать различные навыки ведения переговоров. Ситуации могут быть как отдаленные от условий работы, так и приближенные к ней. Кроме этого, каждая игра предполагает постановку определенных целей и если проводить ее между несколькими группами можно ввести элемент азарта, что будет стимулировать участников как можно быстрее и адекватнее достичь желаемого результата.

Типовые задания

Тема 2. Политическая психология личности. Политическая психология лидерства

Номер задания и проверка сформированной компетенции

№ задания	Код компетенции
1	ОК-2, ПК-6

Задание 1. Составьте психологический портрет политического лидера. Попробуйте сформулировать и подтвердить примерами собственную позицию.

Ключ ответов

Николя Саркози.

На первый взгляд у него все складывается весьма удачно, даже удачнее, чем у других в его окружении. Однако его путь к креслу президента Франции был непрост, много сложностей, преград пришлось преодолеть. Но это человек, который сам себе умудряется создавать сложности, чтобы потом стоически их преодолевать. Например, выбор последней супруги: он догадывался, что будут пересуды, осуждения, резкая критика и повышенное негативное внимание к его персоне, но его это не остановило. Он элегантен, артистичен, чрезвычайно влюбчив, но и разочаровывается в выборе своих симпатий он очень быстро. Не слишком дисциплинированный, может опаздывать на запланированные мероприятия, у него нет чувства времени. Властолюбивый и независимый человек. Не переносит давления, не позволяет собой руководить ни на службе, ни дома, в семье. Очень любит быть в центре внимания, благосклонно принимает лесть, похвалу, и даже комплименты. При благоприятных условиях может добиться многого, никогда не упустит свой шанс. Всегда полон различных планов, которые успешно реализует. Его трудно уговорить, переубедить, если он принял уже решение. С выбранного пути свернуть его невозможно, он упрям и напорист. Обладает прекрасными организаторскими способностями, здравым рассудком, но неважный оратор.

Ярко выраженный материалист, внимателен и расчетлив в делах. Никогда ни одну бумагу не подпишет не глядя, несколько раз прочтет, вызовет подчиненных, расспросит, проанализирует последствия. Всякое стоящее начинание подхватывает, все дела доводит до конца, обязательно победного. Терпеть не может неудач, злится, раздражается, если что-то не получается, и прикладывает все силы, чтобы выйти из затруднительного положения победителем. Темперамент холерика. Он подвижный, живой, не может долго сидеть на одном месте, легок на подъем. Очень требовательный человек к окружающим и весьма снисходительный к себе. Нередко смеется над жизненными трудностями, бросает вызов судьбе, что создает впечатление безответственности, в чем его нередко упрекают ярые критики и оппоненты. Очень хорошо знает, чего хочет, и еще лучше – чего он не хочет. Самолюбив, бывает эксцентричен, резок в тех ситуациях, когда задето его самолюбие. Плохо переносит критику, может резко оборвать критикуемого, наброситься на него со своими критическими замечаниями, обвинениями. Вспыльчив, обидчив.

В нем просматривается что-то мальчишеское. Он чувствителен ко всему, что касается его собственного успеха и благополучия.

В стремлении к собственному счастью он настолько эгоистичен, что может растоптать все мешающее ему на пути к цели. Может быть великолепным стратегом, хорошо оценивает последствия своих намерений, решает сложные вопросы оперативно, как бывший работник полиции. Его раздражают медлительные, флегматичные люди, не совпадающие по темпераменту с ним. Таких он старается не брать в свою команду. Не боится рискованных предприятий, неохотно идет на компромисс, если только нельзя поступить иначе. Считает, что доверять безоглядно никому нельзя, рассчитывает только на себя, с остальными крайне осторожен.

Не один раз сталкивался с предательством, с тем, что самые надежные люди подводят. Бывает несговорчивым с коллегами, в некоторых вопросах консерватор. Обладает развитой интуицией, независимо от ситуации всегда остается при своем мнении.

Как все родившиеся в феврале, Саркози имеет сложный, непредсказуемый характер. Он обладает врожденным чувством справедливости, что в политике мало приемлемо и больше вредит ему самому. Любое отклонение от справедливости служит ему стимулом к произвольному протесту. Он понимает, что ему выгоднее дружить с США, но уж больно симпатичны ему лидеры России, молодые, энергичные, инициативные.

Ревнивому, с сильным чувством собственника, в личной жизни ему нелегко.

Тема 3. Психология малых групп в политике. Психология больших групп в политике. Большие национально-этнические группы

Номер задания и проверка сформированной компетенции

№ задания	Код компетенции
1	ОК-2, ПК-6

Задание 1. Приведите примеры массовых позитивных или негативных установок по отношению к отдельным личностям или группам.

Ключ ответов

Задание 1. Культура отмены: Кевин Спейси - Кевина Спейси обвиняли в сексуализированном насилии несколько человек, но ни одно из обвинений пока не было доказано. Тем не менее ему перестали предлагать роли, а компания Media Rights Capital, которая снимала сериал «Карточный домик», где Спейси играл главного героя, сама подала на него в суд. MRC обвинила актёра в том, что он домогался сотрудников на съёмочной площадке и тем самым нарушал условия контракта. Суд, основываясь на свидетельских показаниях, обязал Спейси выплатить MRC 31 млн долларов. Джонни Депп — жена Эмбер Херд сказала, что подвергалась домашнему насилию, но не

смогла это доказать в суде, однако Дедпа лишили роли в продолжении «Пираты Карибского моря», и он лишился 22.5 млн долларов.

Тема 7. Основные методы политической пропаганды и их применение в современных условиях

Номер задания и проверка сформированной компетенции

№ задания	Код компетенции
1	ОК-2, ПК-6

Задание 1. Проанализируйте, по отношению к каким российским или зарубежным политическим деятелям российские СМИ формируют позитивные или негативные установки. Приведите аргументы, доказывающие вашу позицию.

Ключ ответов

Джо Байден — президент единственной сверхдержавы, которая старается монополизировать власть над всем миром, формируя гегемонию. В российских СМИ Байдена выставляют как немощного старика, который забывает имена своих подчиненных, путает названия стран, не выговаривает слова, здоровается с воздухом.

Тесты

Тест №1

1. Методологическую базу политической психологии составляет:

- а) психосемантический подход
- б) поведенческий подход;
- в) нарративный подход.

2. Под понятием «национальный характер» в современной психологии политики понимают:

- а) понятие, применяемое в целях усиления «Мы-чувства» представителями различных национальностей;
- б) совокупность наиболее устойчивых для данной национальной общности особенностей эмоционально-чувственного восприятия окружающего мира и форм реакций на него;
- в) «дух» народа, совокупность эмоциональных и рациональных черт, обуславливающих специфику каждой нации и не постижимые посредством рационального анализа.

3. Политическая психология изучает:

- а) политику как особую человеческую деятельность;
- б) поведение масс в политике;
- в) личность политика.

4. Основным объектом политической психологии являются:

- а) события внешней и внутренней политики, имеющие наибольшее влияние на ситуацию в стране;
- б) объект политической психологии многомерен и включает в себя психологию личности, психологию малых и больших групп, массовую психологию и массовые настроения в политике;
- в) военно-политические проблемы.

5. Можно говорить о том, что роль отдельной личности в политике:

- а) крайне ограничена в связи с тем, что в масштабных политических процессах индивидуальные особенности отдельных людей взаимно «гасятся»;
- б) имеет решающее значение, поскольку именно отдельные личности принимают принципиально важные решения;
- в) во многом зависит от соотношения качеств личности, которыми она обладает и, которые окажут влияние на ее политическую деятельность.

6. Какое из ниже перечисленных утверждений отражает самое главное качество политической элиты:

- а) широкая известность;
- б) богатство;
- в) способность оказывать влияние на принятие важнейших политических решений.

7. Согласно Г. Лассвелу «серая» пропаганда:

- а) представляет собой обращение к получателю, основанное на открытом признании реального субъекта коммуникации;
- б) это совокупность способов сокрытия существования реального субъекта коммуникации;
- в) в качестве своего источника указывает конкурента или тот субъект, который его поддерживает.

8. Основной целью политического террора является:

- а) устранение неудобных политических деятелей;
- б) обращение внимания членов общества на некоторые актуальные проблемы;
- в) давление на властные структуры путем создания в обществе массовых настроений страха и недовольства.

9. Терроризм как идеологически мотивированное насилие в политических целях в современных условиях:

- а) не имеет пространственной, социальной и национально-государственной локализации;
- б) локализован в странах Ближнего и Среднего Востока;
- в) является порождением исламского мировоззрения.

10. Под понятием «политический процесс» понимаются:

- а) отношения, сложившиеся между политическими институтами и претерпевающие какие-либо изменения;
- б) текущие политические события;

в) происхождение и развитие политических институтов, политических ценностей, правил и непосредственно политических связей и отношений.

11. Политический идеал – это:

а) образ желаемого общественного устройства, не реализуемый на практике;

б) искусственно созданный средствами пропаганды, выгодный кому-либо из политиков образ какого-либо явления или личности;

в) взгляды субъекта политики на идеальное государственное и социально-политическое устройства общества.

12. Кто из перечисленных ученых полагал, что в психологическом плане жажда власти коренится в слабости личности и власть выступает заменителем ее силы:

а) Э. Фромм;

б) Ф. Ницше;

в) К. Хорни.

13. Идеологическая функция политической психологии заключается:

а) в пропаганде основных идей политической элиты;

б) в обосновании и утверждении общественно-этических идеалов и целей;

в) манипуляции общественным сознанием, в интересах правящей власти.

14. Какие ниже перечисленные виды толпы не относятся к так называемой пассивной толпе:

а) случайная толпа;

б) экспрессивная толпа;

в) стяжательная толпа.

15. Политический дискурс – это:

а) совокупность условных обозначений для описания позиций участников политической деятельности;

б) вид практической речи, обслуживающей политические процессы;

в) любые рассуждения о политике.

16. Опасность информационно-психологических манипуляций заключается:

а) в дезориентации населения, невозможности адекватно воспринимать социально-экономическую и общественно-политическую ситуацию в стране;

б) в возможности использования каналов массовой коммуникации в коммерческих целях;

в) в нарушении возможности нормального обмена информацией.

17. Основу оппозиционности как политико-психологического явления представляет:

а) активность, социально-политическая и профессиональная зрелость;

б) неконформизм политических деятелей-оппозиционеров;

в) неудовлетворенность какого-либо социального слоя сложившимся положением.

18. В соответствии с ситуационным подходом к определению стиля политической деятельности можно утверждать, что:

- а) политический деятель должен одинаково хорошо владеть всеми стилями политической деятельности и умело выбирать нужный стиль в зависимости от ситуации;
- б) политическому деятелю необходимо хорошо освоить один из стилей политической деятельности и применять его во всех ситуациях;
- в) политическому деятелю необходимо хорошо знать свои сильные и слабые стороны и постараться не попадать в ситуации, когда он не сможет показать себя компетентным лидером.

19. Политическое лидерство – это:

- а) любое влияние, оказываемое одним человеком на другого или на группу в ходе политической деятельности;
- б) активное воздействие политического лидера на других людей, вызываемое в объекте воздействия желаемые изменения;
- в) осуществление политическим деятелем руководства политическими институтами (партиями, движениями и т.д.)

20. Политическая культура представляет собой:

- а) оптимальную меру адаптации субъекта политики к данной политической системе;
- б) совокупность политического сознания, политического менталитета и политического поведения;
- в) осознание субъектом политики своих прав, свобод и обязанностей.

21. Для массового стихийного поведения свойственны такие качества, как:

- а) преобладание стихийных, иррациональных, инстинктивных чувств над осознанными;
- б) преобладание прагматических чувств над стихийными;
- в) преобладание рациональных и иррациональных чувств в зависимости от конкретной ситуации.

22. Психологическим механизмом образования толпы может быть:

- а) организующая деятельность лидерской группы;
- б) насилие;
- в) слухи и циркулярная реакция.

23. По типологии Р. Зиллера наиболее удачливыми в политике являются те политические лидеры, которые относятся к типу:

- а) «аполитичных политиков» (с высокой самооценкой и высокой сложностью Я-концепции);
- б) «прагматиков» (с низкой самооценкой и высокой сложностью Я-концепции);
- в) «идеологов» (с высокой самооценкой и низкой сложностью Я-концепции);
- г) «недетерминированных» (с низкой самооценкой и низкой сложностью Я-концепции).

24. При рассмотрении политической деятельности как «политического театра» главным является:

- а) присвоение участниками политического действия определенных социальных ролей;
- б) презентация повседневному политическому сознанию потока политических событий по законам драматического действия;
- в) умение участников политического действия правильно выстроить свой имидж.

25. Имидж политического лидера – это:

- а) то, как политический лидер хочет выглядеть;
- б) эмоционально окрашенный образ политического лидера, сложившийся в массовом сознании;
- в) представление масс об идеале политического деятеля.

Правильные ответы:

1в, 2б, 3а, 4б, 5в, 6в, 7б, 8в, 9а, 10в, 11в, 12а, 13б, 14в, 15б, 16а, 17а, 18а, 19б, 20б, 21а, 22в, 23б, 24б, 25б.

Тест №2

1. Основным объектом психологии политики являются:

- а) события внешней и внутренней политики, имеющие наибольшее влияние на ситуацию в стране;
- б) объект политической психологии многомерен и включает в себя психологию личности, психологию малых и больших групп, массовую психологию и массовые настроения в политике;
- в) военно-политические проблемы.

2. Методологическую базу психологии политики составляет:

- а) психосемантический подход
- б) поведенческий подход;
- в) нарративный подход.

3. Под понятием «национальный характер» понимается:

- а) понятие, применяемое в целях усиления «Мы-чувства» представителями различных национальностей;
- б) совокупность наиболее устойчивых для данной национальной общности особенностей эмоционально-чувственного восприятия окружающего мира и форм реакций на него;
- в) «дух» народа, совокупность эмоциональных и рациональных черт, обуславливающих специфику каждой нации и не постижимые посредством рационального анализа.

4. Какое из ниже перечисленных утверждений отражает самое главное качество политической элиты:

- а) широкая известность;
- б) богатство;
- в) способность оказывать влияние на принятие важнейших политических решений.

5. Психология политики направлена на изучение:

- а) политики как особой человеческой деятельности;
- б) поведения масс в политике;
- в) личности политика.

6. Политическая культура представляет собой:

- а) оптимальную меру адаптации субъекта политики к данной политической системе;
- б) совокупность политического сознания, политического менталитета и политического поведения;
- в) осознание субъектом политики своих прав, свобод и обязанностей.

7. Имидж политического лидера – это:

- а) то, как политический лидер хочет выглядеть;
- б) эмоционально окрашенный образ политического лидера, сложившийся в массовом сознании;
- в) представление масс об идеале политического деятеля.

8. Под понятием «политическое лидерство» понимают:

- а) любое влияние, оказываемое одним человеком на другого или на группу в ходе политической деятельности;
- б) активное воздействие политического лидера на других людей, вызываемое в объекте воздействия желаемые изменения;
- в) осуществление политическим деятелем руководства политическими институтами (партиями, движениями и т.д.)

9. Можно говорить о том, что роль отдельной личности в политике:

- а) крайне ограничена в связи с тем, что в масштабных политических процессах индивидуальные особенности отдельных людей взаимно «погашаются»;
- б) имеет решающее значение, поскольку именно отдельные личности принимают принципиально важные решения;
- в) во многом зависит от соотношения качеств личности, которыми она обладает и, которые окажут влияние на ее политическую деятельность.

10. Для массового стихийного поведения свойственны такие качества, как:

- а) преобладание стихийных, иррациональных, инстинктивных чувств над осознанными;
- б) преобладание прагматических чувств над стихийными;
- в) преобладание рациональных и иррациональных чувств в зависимости от конкретной ситуации.

11. По мнению Г. Лассвела «серая» пропаганда:

- а) представляет собой обращение к получателю, основанное на открытом признании реального субъекта коммуникации;
- б) это совокупность способов сокрытия существования реального субъекта коммуникации;
- в) в качестве своего источника указывает конкурента или тот субъект, который его поддерживает.

12. При рассмотрении политической деятельности как «политического театра» главным является:

- а) присвоение участниками политического действия определенных социальных ролей;
- б) презентация повседневному политическому сознанию потока политических событий по законам драматического действия;
- в) умение участников политического действия правильно выстроить свой имидж.

13. Ведущей целью политического террора является:

- а) устранение неудобных политических деятелей;
- б) обращение внимания членов общества на некоторые актуальные проблемы;
- в) давление на властные структуры путем создания в обществе массовых настроений страха и недовольства.

14. Согласно типологии Р. Зиллера наиболее удачливыми в политике являются те политические лидеры, которые относятся к типу:

- а) «аполитичных политиков» (с высокой самооценкой и высокой сложностью Я-концепции);
- б) «прагматиков» (с низкой самооценкой и высокой сложностью Я-концепции);
- в) «идеологов» (с высокой самооценкой и низкой сложностью Я-концепции);
- г) «недетерминированных» (с низкой самооценкой и низкой сложностью Я-концепции).

15. Терроризм как идеологически мотивированное насилие в политических целях в современных условиях:

- а) не имеет пространственной, социальной и национально-государственной локализации;
- б) локализован в странах Ближнего и Среднего Востока;
- в) является порождением исламского мировоззрения.

16. Понятие «политический процесс» означает:

- а) отношения, сложившиеся между политическими институтами и претерпевающие какие-либо изменения;
- б) текущие политические события;
- в) происхождение и развитие политических институтов, политических ценностей, правил и непосредственно политических связей и отношений.

17. Психологическим механизмом образования толпы может быть:

- а) организующая деятельность лидерской группы;
- б) насилие;
- в) слухи и циркулярная реакция.

18. В соответствии с ситуационным подходом к определению стиля политической деятельности можно утверждать, что:

- а) политический деятель должен одинаково хорошо владеть всеми стилями политической деятельности и умело выбирать нужный стиль в зависимости от ситуации;

б) политическому деятелю необходимо хорошо освоить один из стилей политической деятельности и применять его во всех ситуациях;

в) политическому деятелю необходимо хорошо знать свои сильные и слабые стороны и постараться не попадать в ситуации, когда он не сможет показать себя компетентным лидером.

19. Под понятием «политический идеал» понимают:

а) образ желаемого общественного устройства, не реализуемый на практике;

б) искусственно созданный средствами пропаганды, выгодный кому-либо из политиков образ какого-либо явления или личности;

в) взгляды субъекта политики на идеальное государственное и социально-политическое устройства общества.

20. Основу оппозиционности как политико-психологического явления представляет:

а) активность, социально-политическая и профессиональная зрелость;

б) нонконформизм политических деятелей-оппозиционеров;

в) неудовлетворенность какого-либо социального слоя сложившимся положением.

21. Кто из перечисленных ученых полагал, что в психологическом плане жажда власти коренится в слабости личности и власть выступает заменителем ее силы:

а) Э. Фромм;

б) З. Фрейд;

в) К. Г. Юнг.

22. Опасность информационно-психологических манипуляций заключается:

а) в дезориентации населения, невозможности адекватно воспринимать социально-экономическую и общественно-политическую ситуацию в стране;

б) в возможности использования каналов массовой коммуникации в коммерческих целях;

в) в нарушении возможности нормального обмена информацией.

23. Понятием «политический дискурс» обозначают:

а) совокупность условных обозначений для описания позиций участников политической деятельности;

б) вид практической речи, обслуживающей политические процессы;

в) любые рассуждения о политике.

24. Идеологическая функция политической психологии заключается:

а) в пропаганде основных идей политической элиты;

б) в обосновании и утверждении общественно-этических идеалов и целей;

в) манипуляции общественным сознанием, в интересах правящей власти.

25. Какие ниже перечисленные виды толпы не относятся к так называемой пассивной толпе:

а) случайная толпа;

- б) экспрессивная толпа;
- в) стяжательная толпа.

Правильные ответы:

1б, 2в, 3б, 4в, 5а, 6б, 7б, 8б, 9в, 10а, 11б, 12б, 13в, 14б, 15а, 16в, 17в, 18а, 19в, 20а, 21а, 22а, 23б, 24б, 25в.

Тест №3

1. Основное различие между понятием «психология политики» и «политическая психология» состоит:
 - а) в объекте исследования;
 - б) в предмете исследования;
 - в) в употребляемой терминологии.
2. Психология политики изучает:
 - а) политику как особую человеческую деятельность;
 - б) поведение масс в политики;
 - в) личность политика.
3. Согласно Г. Лассвелу «серая» пропаганда:
 - а) представляет собой обращение к получателю, основанное на открытом признании реального субъекта коммуникации;
 - б) это совокупность способов сокрытия существования реального субъекта коммуникации;
 - в) в качестве своего источника указывает конкурента или тот субъект, который его поддерживает.
4. Объектом психологии политики являются:
 - а) события внешней и внутренней политики, имеющие наибольшее влияние на ситуацию в стране;
 - б) объект политической психологии многомерен и включает в себя психологию личности, психологию малых и больших групп, массовую психологию и массовые настроения в политике;
 - в) военно-политические проблемы.
5. Какие ниже перечисленные виды толпы не относятся к так называемой пассивной толпе:
 - а) случайная толпа;
 - б) экспрессивная толпа;
 - в) стяжательная толпа.
6. Политический процесс – это:
 - а) отношения, сложившиеся между политическими институтами и претерпевающие какие-либо изменения;
 - б) текущие политические события;
 - в) происхождение и развитие политических институтов, политических ценностей, правил и непосредственно политических связей и отношений.
7. Идеологическая функция политической психологии заключается:
 - а) в пропаганде основных идей политической элиты;

б) в обосновании и утверждении общественно-этических идеалов и целей;

в) манипуляции общественным сознанием, в интересах правящей власти.

8. Политический идеал – это:

а) образ желаемого общественного устройства, не реализуемый на практике;

б) искусственно созданный средствами пропаганды, выгодный кому-либо из политиков образ какого-либо явления или личности;

в) взгляды субъекта политики на идеальное государственное и социально-политическое устройства общества.

9. Кто из перечисленных ученых полагал, что в психологическом плане жажда власти коренится в слабости личности и власть выступает заменителем ее силы:

а) Э. Фромм;

б) И. Кант;

в) А. Адлер.

10. Политическая культура представляет собой:

а) оптимальную меру адаптации субъекта политики к данной политической системе;

б) совокупность политического сознания, политического менталитета и политического поведения;

в) осознание субъектом политики своих прав, свобод и обязанностей.

11. Терроризм как идеологически мотивированное насилие в политических целях в современных условиях:

а) не имеет пространственной, социальной и национально-государственной локализации;

б) локализован в странах Ближнего и Среднего Востока;

в) является порождением исламского мировоззрения.

12. Главное качество политической элиты – это:

а) широкая известность;

б) богатство;

в) способность оказывать влияние на принятие важнейших политических решений.

13. При рассмотрении политической деятельности как «политического театра» главным является:

а) присвоение участниками политического действия определенных социальных ролей;

б) презентация повседневному политическому сознанию потока политических событий по законам драматического действия;

в) умение участников политического действия правильно выстроить свой имидж.

14. Целью политического террора является:

а) устранение неудобных политических деятелей;

б) обращение внимания членов общества на некоторые актуальные проблемы;

в) давление на властные структуры путем создания в обществе массовых настроений страха и недовольства.

15. «Национальный характер» - это:

а) умозрительное понятие, применяемое в целях усиления «Мы-чувства» представителями различных национальностей;

б) совокупность наиболее устойчивых для данной национальной общности особенностей эмоционально-чувственного восприятия окружающего мира и форм реакций на него;

в) «дух» народа, совокупность эмоциональных и рациональных черт, обуславливающих специфику каждой нации и не постижимые посредством рационального анализа.

16. Опасность информационно-психологических манипуляций заключается:

а) в дезориентации населения, невозможности адекватно воспринимать социально-экономическую и общественно-политическую ситуацию в стране;

б) в возможности использования каналов массовой коммуникации в коммерческих целях;

в) в нарушении возможности нормального обмена информацией.

17. Основу оппозиционности как политико-психологического явления представляет:

а) активность, социально-политическая и профессиональная зрелость;

б) неконформизм политических деятелей-оппозиционеров;

в) неудовлетворенность какого-либо социального слоя сложившимся положением.

18. В соответствии с ситуационным подходом к определению стиля политической деятельности можно утверждать, что:

а) политический деятель должен одинаково хорошо владеть всеми стилями политической деятельности и умело выбирать нужный стиль в зависимости от ситуации;

б) политическому деятелю необходимо хорошо освоить один из стилей политической деятельности и применять его во всех ситуациях;

в) политическому деятелю необходимо хорошо знать свои сильные и слабые стороны и постараться не попадать в ситуации, когда он не сможет показать себя компетентным лидером.

19. Политический дискурс – это:

а) совокупность условных обозначений для описания позиций участников политической деятельности;

б) вид практической речи, обслуживающей политические процессы;

в) любые рассуждения о политике.

20. Имидж политического лидера – это:

а) то, как политический лидер хочет выглядеть;

б) эмоционально окрашенный образ политического лидера, сложившийся в массовом сознании;

в) представление масс об идеале политического деятеля.

21. Имидж политического лидера – это:

а) то, как политический лидер хочет выглядеть;

б) эмоционально окрашенный образ политического лидера, сложившийся в массовом сознании;

в) представление масс об идеале политического деятеля.

22. Роль отдельной личности в политике:

а) крайне ограничена в связи с тем, что в масштабных политических процессах индивидуальные особенности отдельных людей взаимно «гасятся»;

б) имеет решающее значение, поскольку именно отдельные личности принимают принципиально важные решения;

в) во многом зависит от соотношения качеств личности, которыми она обладает и, которые окажут влияние на ее политическую деятельность.

23. Для массового стихийного поведения свойственны такие качества, как:

а) преобладание стихийных, иррациональных, инстинктивных чувств над осознанными;

б) преобладание прагматических чувств над стихийными;

в) преобладание рациональных и иррациональных чувств в зависимости от конкретной ситуации.

24. Психологическим механизмом образования толпы может быть:

а) организующая деятельность лидерской группы;

б) насилие;

в) слухи и циркулярная реакция.

25. По типологии Р.Зиллера наиболее удачливыми в политике являются те политические лидеры, которые относятся к типу:

а) «аполитичных политиков» (с высокой самооценкой и высокой сложностью Я-концепции);

б) «прагматиков» (с низкой самооценкой и высокой сложностью Я-концепции);

в) «идеологов» (с высокой самооценкой и низкой сложностью Я-концепции);

г) «недетерминированных» (с низкой самооценкой и низкой сложностью Я-концепции).

Правильные ответы:

1в, 2а, 3б, 4б, 5в, 6в, 7б, 8в, 9а, 10б, 11а, 12в, 13б, 14в, 15б, 16а, 17а, 18а, 19б, 20б, 21б, 22в, 23а, 24в, 25б.

2 ЭТАП – Промежуточная аттестация по итогам освоение дисциплины

Список вопросов к зачету с оценкой

1. Основные методы современной пропагандистской деятельности.

2. Психология политического лидерства.
3. Политическая реклама как пропагандистская технология.
4. Предмет изучения политической психологии.
5. Основные этапы развития политической психологии.
6. Психологическая структура политической деятельности.
7. Основные проблемы и методы политической психологии.
8. Определение понятия «политическое сознание», его содержание и суть.
9. Политическое самосознание, его субъекты.
10. Коллективное бессознательное в политике, его трактовки в политической психологии.
11. Содержание понятия «политическая культура». Основные типы политической культуры.
12. Политические установки и стереотипы.
13. Политическая социализация: становление личности, механизмы, основные стадии.
14. Политический лидер и политическое лидерство: основные теории.
15. Типы политических лидеров.
16. Психология политической элиты.
17. Группа как субъект политики: типы групп и их особенности.
18. Основные характеристики малых групп в политике на разных уровнях и стадиях развития.
19. Лидер и группа.
20. Роль и место больших групп в политике.
21. Групповая идеология: механизмы формирования и распространения.
22. Политико-психологические уровни общности больших социальных групп.
23. Основные слагаемые национально-этнической психологии.
24. Обострение национально-этнических проблем в современном мире: политико-психологические причины и следствия.
25. Основные подходы к изучению феномена массового сознания.
26. Основные виды масс и их основные качества.
27. Индивид и массовое поведение.
28. Массовые настроения как политико-психологический феномен в жизни общества.
29. Виды массовых политических настроений и основные подходы к их классификации.
30. Возможности воздействия на массовые политические настроения.
31. Стихийные массовые явления в политике: основные признаки и механизмы стихийного поведения.
32. Основные виды субъектов стихийного поведения.
33. Паника и агрессия как формы стихийного поведения.
34. Понятие пропаганды и её цели.
35. Основные методы политической пропаганды.

36. Политический терроризм как политико-психологическое явление: цели и средства.

Комплекс заданий

Общие критерии оценивания

№ п/п	Процент правильных ответов	Оценка
1	86 % – 100 %	5 («отлично»)
2	70 % – 85 %	4 («хорошо»)
3	51 % – 69 %	3 (удовлетворительно)
4	50 % и менее	2 (неудовлетворительно)

Задания закрытого типа

Номер вопроса и проверка сформированной компетенции

№ вопроса	Код компетенции	№ вопроса	Код компетенции
1	ПК-8	11	ПК-8
2	ОК-2, ПК-8	12	ПК-8
3	ПК-8	13	ОК-2, ПК-8
4	ПК-8	14	ПК-8
5	ОК-2	15	ПК-8
6	ОК-2	16	ПК-8
7	ОК-2, ПК-8	17	ОК-2, ПК-8
8	ОК-2	18	ОК-2
9	ОК-2, ПК-8	19	ОК-2
10	ОК-2	20	ПК-8

Ключ ответов

№ вопроса	Верный ответ	№ вопроса	Верный ответ
1	1,3,4	11	1,2,4
2	1-В, 2-Г, 3-А, 4-Б	12	1
3	2	13	1-Г, 2-А, 3-В, 4-Б
4	2	14	2,3,4
5	2,3,4	15	1
6	1,2,4	16	3
7	1-А, 2-В, 3-Г, 4-Б	17	1-Г, 2-В, 3-Б, 4-А
8	4	18	3
9	1-В, 2-А, 3-Б, 4-Г	19	3
10	3	20	2,3,4

Задание № 1

Согласно типологии Р. Зиллера наиболее не удачливыми в политике являются те политические лидеры, которые относятся к типам:

1. «Аполитичных политиков» (с высокой самооценкой и высокой сложностью Я-концепции);
2. «Прагматиков» (с низкой самооценкой и высокой сложностью Я-концепции);
3. «Идеологов» (с высокой самооценкой и низкой сложностью Я-концепции);
4. «Недетерминированных» (с низкой самооценкой и низкой сложностью Я-концепции).

Задание № 2

Соотнесите методы пропаганды и их описание:

1. «Эффект бумеранга»;
 2. «Тактика давления с использованием угроз»;
 3. «Держи вора»;
 4. «Забалтывание».
- А. Прием используется для дискредитации, когда виновные, чувствуя провал, первыми поднимают крик и направляют гнев народа в другую сторону.
- Б. Используя его, можно успешно бороться с противником, непрерывно восхваляя его к месту и неуместно говоря о его необыкновенных способностях, постоянно держа на слуху его имя, явно преувеличивая его способности. Очень быстро это всем надоедает и одно имя этого человека вызывает раздражение.
- В. Организовывая тотальную травлю своего оппонента, они «забивают» его до такой степени, что в итоге он начинает вызывать жалость и симпатию у широкой аудитории.
- Г. Угроза либо агрессивные действия со стороны другого государства, либо враждебно настроенной политической силы или иного другого формирования довольно успешный метод манипулирования населением, так как этот метод объединяет людей одной страны с целью противостояния угрозе исходящей от другого государства.

Задание № 3

Определяющим и ведущим субъектом политики является:

1. Партия;
2. Личность;
3. Государство;
4. Армия.

Задание № 4

По критерию направленности политику разделяют на:

1. Гражданскую и военную;

2. Внутреннюю и внешнюю;
3. Демократическую и тоталитарную;
4. Классовую и религиозную.

Задание № 5

К процессу усвоения человеком ценностей и норм общества не относится:

1. Социализация;
2. Идеологизация;
3. Культурологизация;
4. Партизация.

Задание № 6

Политический лидер должен обладать:

1. Развитым интеллектом;
2. Умением чувствовать и анализировать политическую ситуацию;
3. Капиталом;
4. Харизмой.

Задание № 7

Соотнесите теорию политического лидерства с её сутью

1. Ситуационная теория;
 2. Интегративная теория;
 3. Психологическая теория;
 4. Теория личностных черт;
- А. Лидеры возникают из-за стечения обстоятельств: удачного времени, места и ситуации;
- Б. Лидерство возникло благодаря людям с выдающимися качествами: интеллектом, силой воли, ораторскими способностями и т. Д.;
- В. Лидерства можно достичь сочетанием качеств личности, происхождения, способа выдвижения, социализации человека и его задач;
- Г. В основе лидерства лежит стремление к власти. Когда лидер навязывает свою волю другим, он пытается справиться со своими комплексами.

Задание № 8

Средства воздействия на внутренний мир, ценностные ориентации и нормы поведения человека составляют ресурсы власти, получившие название

1. Утилитарные;
2. Принудительные;
3. Культурные;
4. Нормативные.

Задание № 9

Соотнесите функцию политического лидера и её описание

1. Ориентационная;
 2. Мобилизационная;
 3. Интегративная;
 4. Инструментальная;
- А. Экономически и социально стимулирует граждан, чтобы добиться нужных изменений в обществе;
- Б. Объединяет разные группы интересов на основе принятых обществом идеалов и ценностей;
- В. Выбирает политический курс, который будет учитывать нужды людей и современные тенденции мирового развития;
- Г. Принимает решения, которые помогут выбрать методы для работы с общественными проблемами.

Задание № 10

Государство как священный институт, дарованный человечеству богом, рассматривалось теорией

1. Патриархальной;
2. Силовой;
3. Теологической;
4. Договорной.

Задание № 11

В идеальном обществе Платона не правят

1. Ремесленники и земледельцы;
2. Стражи;
3. Философы-мудрецы;
4. Богословы.

Задание № 12

Материальные и другие социальные блага, с помощью которых власть может покупать не только политиков, но и целые социальные группы относят к ресурсам

1. Утилитарным;
2. Директивным;
3. Принудительным;
4. Нормативным.

Задание № 13

Соотнесите следующие типы и виды лидерства с их характеристиками

1. Традиционное лидерство;
 2. Харизматическое лидерство;
 3. Рационально-правовое;
 4. Авторитарный-лидер;
- А. Основано исключительно на личности самого лидера, на его ораторском искусстве и харизме;
- Б. Принимает все решения единолично, концентрирует всю власть в своих руках, основывается на полном подчинении;
- В. Лидерство основывается на законодательно-правой базе государство;
- Г. Основано на традициях и происхождении. Наследный принц обязательно станет королем.

Задание № 14

В какую подсистему политической системы не входит государство?

1. Институциональную;
2. Нормативную;
3. Коммуникативную;
4. Культурную.

Задание № 15

Подсистема политической системы, обеспечивающая ее стабильность, называется

1. Культурная;
2. Нормативная;
3. Институциональная;
4. Идеологическая.

Задание № 16

Политика как деятельность по управлению обществом есть суть подхода, который получил название

1. Коммуникативный;
2. Директивный;
3. Функциональный;
4. Организационный.

Задание № 17

Соотнесите политическую личность и тип лидерства

1. Ленин;
2. Елизавета II;

3. Путин;
4. Гитлер;
- А. Харизматический, универсальный, авторитарный;
- Б. Рационально-правовой, универсальный;
- В. Традиционный, демократический, универсальный лидер;
- Г. Харизматический, демократический, ситуативный лидер.

Задание № 18

Аристотель лучшей формой правления считал

1. Олигархию;
2. Демократию;
3. Политию;
4. Тимократию.

Задание № 19

В основе природы власти стоит

1. Бог;
2. Общество;
3. Человек;
4. Государство.

Задание № 20

Монархия может быть

1. Абсолютной;
2. Партийной;
3. Христианской;
4. Народной.

Задания открытого типа

Номер вопроса и проверка сформированной компетенции

№ вопроса	Код компетенции	№ вопроса	Код компетенции
1	ОК-2	21	ОК-2, ПК-8
2	ОК-2	22	ОК-2, ПК-8
3	ОК-2	23	ПК-8
4	ОК-2	24	ПК-8
5	ОК-2	25	ПК-8
6	ОК-2	26	ПК-8
7	ОК-2	27	ПК-8
8	ОК-2	28	ПК-8
9	ОК-2	29	ПК-8
10	ОК-2	30	ПК-8

11	ОК-2	31	ОК-2
12	ОК-2	32	ОК-2
13	ОК-2	33	ОК-2
14	ОК-2	34	ОК-2
15	ОК-2	35	ОК-2
16	ОК-2	36	ОК-2
17	ОК-2	37	ОК-2
18	ОК-2	38	ОК-2
19	ОК-2, ПК-8	39	ОК-2
20	ОК-2, ПК-8	40	ОК-2

Ключ ответов к заданиям открытого типа

№ вопроса	Верный ответ
1.	<p>В книге Э. Аронсона «Общественное животное» представлены данные, согласно которым наш век следует считать не только эпохой массовой коммуникации, но и массового убеждения. Например, при включении радио или телевизора, при чтении журнала или газеты можно заметить, что кто-то все время пытается нас поучать, убеждать или переубеждать (купить определенный продукт или проголосовать за какого-либо кандидата и т. п.).</p> <p>Среди факторов, определяющих выбор сюжета для телевизионных передач и новостей, исследователи выделяют главный, связанный с развлекательной ценностью сюжета передачи или показанной новости. Сегодня не только иностранные, но и отечественные авторы подтверждают тот факт, что большинство телезрителей хотят, чтобы их развлекали и отвлекали от повседневных дел и забот, а уж потом информировали.</p> <p>Так, просмотрев программу телепередач на центральных каналах (не говоря уже о кабельном телевидении), можно отметить, что основное время отдано программам, сюжет которых динамичен и эмоционален. Например, футбол более выигрышно смотрится на экране телевизора, чем шахматы, поэтому его показывают чаще (да и количество футбольных болельщиков в разы превосходит шахматных болельщиков). В телевизионных новостях основное экранное время получают восстания, бомбардировки, землетрясения, массовые бои и другие акты насилия, так как, по мнению Э. Аронсона, активные действия производят более возбуждающее впечатление на зрителей, чем показ людей, которые ведут себя мирно и добропорядочно.</p> <p>В чем заключается эффективность призывов со стороны средств массовой коммуникации? Ответ на этот вопрос можно найти, обратившись к статистическим данным, согласно которым в большинстве случаев люди стремятся покупать конкретные марки товаров, потому что их усиленно рекламировали.</p> <p>Практика показывает, что данное влияние (убеждение) рекламы распространяется также и на скептиков (людей более образованных), которые знают о факте влияния СМИ и рекламы. Скептики верят, что именно благодаря скептицизму у них якобы вырабатывается иммунитет против убеждающего воздействия рекламы. Однако, по данным Э. Аронсона, сам факт знания о воздействии не служит коммуникатору защитой против влияния, оказываемого сообщением. Ведь думать, что мы обладаем иммунитетом к убеждению, не означает обязательно обладать им на самом деле. Пример из работы автора:</p> <p>«Согласно исследованиям, одна хорошо известная марка аспирина (марка “А”) рекламируется как “стопроцентно чистый аспирин”. Реклама с завидным постоянством настаивает: правительственные тесты показали, что ни одно другое болеутоляющее средство не превосходит по силе и эффективности марку “А”. Однако ее производитель “забыл” упомянуть о том, что на самом деле тесты показали: ни одна марка аспирина не является более слабым или менее эффективным средством, чем любая другая. Все протестированные марки аспирина оказались равноценными. Но цена, которую надо заплатить за таблетки марки “А”, приблизительно втрое больше, чем цена на аналогичную по эффективности, но не разрекламированную марку».</p>
2.	<p>Особенно устойчивы в массовом сознании расовые, этнические и конфессиональные установки.</p> <p>Так, многие россияне, обладающие негативной установкой по отношению к мигрантами, возможно никогда не участвовали в реальных конфликтах с представителями подобных групп, однако, видели по телевизору, читали или слышали от знакомых соответствующие</p>

	<p>рассказы. Это позволяет некоторым не очень чистоплотными политиками при необходимости акти визировать указанные установки в конкретных политических целях, например для получения массовой поддержки на выборах.</p> <p>Более сложную структуру по сравнению с установкой имеет стереотип. Это понятие было впервые использовано американским журналистом и политологом Уолтером Лигшманом в работе «Общественное мнение» (1922).</p> <p>Стереотипы обладают рядом важных характеристик. Прежде всего, стереотипы являются элементами мышления, когнитивными структурами, связанными с другими познавательными процессами.</p> <p>Стереотипы выступают в качестве схематичных и упрощенных представлений о действительности, которые имеют яркую эмоциональную окраску.</p> <p>В современном обществе основным источником стереотипов все чаще становятся соответствующим образом подобранные сообщения СМИ.</p> <p>Например, постоянный читатель газеты, подробно рассказывающей о преступлениях мигрантов, независимо от своего желания будет представлять себе типичного мигранта как бандита или члена криминального сообщества.</p> <p>Сегодня наряду с рациональным осмыслением советского опыта наблюдается возврат к прежним стереотипам (скажем, к негативному стереотипу Запада). Так, например, исследования, проводимые в последние годы самыми различными социологическими центрами, а также результаты голосования по проекту «Имя России» свидетельствуют о стабильном росте положительных оценок такой спорной политической фигуры советской истории, как И. ***, с образом которого ассоциируются сегодня порядок, справедливость и особенно отсутствие коррупции.</p>
3.	<p>Например, предвыборная кампания Джона Кеннеди в 1960-х. По телевидению транслировали серию дебатов между кандидатами, Готовясь к теледебатам, Ричард Никсон недооценил роль телевидения. Он надеялся, что зрители оценят его умные мысли по реформированию американской политики и предвыборные предложения, но не придал значения внешнему виду и манерам держаться перед публикой. Он отказался от грима и выглядел на экране бледным, угрюмым и злым. При ярком свете он казался небритым, что выглядело со стороны как явное неуважение к избирателям. Лицо кандидата в президенты, на котором были отчетливо видны круги под глазами, выражало постоянное напряжение. Софиты в студии стояли близко, и вскоре после начала дебатов его лицо покрылось каплями пота, который он едва ли не каждую минуту вытирал носовым платком. В противовес Никсону, Кеннеди основательно продумал собственный телеимидж. Его лицо было загорелым и в сочетании с умело нанесенным перед макияжем выглядело телегенично. Кеннеди держался уверенно, много шутил и производил впечатление хозяина жизни. В четырех раундах теледебатов победу одержал Кеннеди. Никсон, поняв, что участие в дебатах снижает его рейтинг, отказался от участия в пятом раунде, признав, таким образом, свое поражение еще до начала выборов. Очевидное превосходство Кеннеди в телеэфире вскоре во многом обусловило его победу на выборах над Никсоном, который до начала теледебатов считался фаворитом предвыборной гонки.</p> <p>Кроме того, СМИ имеют грандиозные и колоссальные возможности для сплочения и сближения людей ради определенного действия, или получения определенной выгоды. Это своего рода та же пропаганда, только направленная чаще всего на интересы самого человека, а не властей. К примеру, нередко при помощи Интернета, телевидения и радио люди узнают об акциях в поддержку больных детей. Это является одной из действительно положительных функций (а их достаточно много) средств массовой информации. Одну из подобных акций проводит «Первый канал», отправив сообщение со словом добро можно помочь тяжело больным детям. В-третьих, многое также зависит от того, каким образом преподносят событие, с какой точки зрения журналист освещает и рассказывает тот или иной факт, событие. От грамотной трактовки новостей корреспондентом зависит дальнейшее отношение общества к данному явлению, событию. Например, так крупные западные издания: «The Wall Street Journal», «The Globe and Mail», «The Times» пишут о России, как об агрессоре, а о президенте страны В. В. Путине, как о человеке загонном в тупик. Тем самым они пытаются навязать народу негативное отношение к другой стране. Но согласно данным опроса Economist/YouGov 77 % американцев считают Владимира Путина сильным лидером. Барак Обама не может похвастаться подобным уровнем доверия, только 45 % респондентов высоко оценили его лидерские качества. Можно предположить, что американские СМИ не всегда правильно освещают то или иное событие. В-четвертых, СМИ навязывают определённые поведенческие стандарты, существенно влияющие на восприятие действительности, как обычных граждан, так и элиты общества. Они становятся некими ориентирами и стереотипами. Так, Тунисский журналист Чекер Бесбес создал на Facebook специальную страницу, посвящённую</p>

	<p>проблеме уборки улиц в столице Тунисской республики и других городах Северной Африки. Новость о необычной форме протеста попала в СМИ и даже вдохновила подражателей: в Кройдоне, районе на юге Лондона, местная газета предложила жителям делать «мусорные селфи», чтобы продемонстрировать своё недовольство тем, как решён вопрос утилизации мусора. Идея журналиста, привлекла тысячи сторонников из разных стран и городов.</p>
4.	<p>В рекламном ролике зубной пасты показан эксперимент с двумя куриными яйцами (скорлупа которых, подобно человеческому зубу, содержит кальций). Одно из них обрабатывается пастой, другое — нет, и оба помещают в кислую среду. По истечении времени обработанное яйцо сохраняет твердость, а необработанное становится мягким. Мы видим оба варианта последствий и можем сделать вывод — какой исход событий нас больше устраивает. Реклама экспериментальным путем доказывает, что зубная паста способна сохранить кальций, но, с другой стороны, отказ от этой пасты приведет к размягчению эмали зубов.</p> <p>Цифры создают ощущение точности, четного и конкретного изложения информации о продукте. Так же действуют и технические характеристики, точные технические и численные данные легко проверяемы и подтверждаемы и поэтому выглядят убедительно, сколь банальными они бы ни были.</p> <p>С 17 июня по 8 июля скидки до 50% (на экране баннер в интерьере магазина: «Компенсируем до 200% разницы в цене»). В эти дни можно порадовать себя удачными покупками в «Норде». Так, например, кондиционер Indrex с технологией сверхбыстрого охлаждения и обогрева обойдется вам всего в 8 990 рублей</p> <p>Мы наталкиваем потребителя на мысль о финансовой выгоде и производим за него простые и убедительные расчеты. Покупка чаще всего оценивается потребителем по критерию «цена — качество», выделяя выгодные стороны продукта и цены, мы можем склонить потребителя к нужному решению. Критерии, которые выносятся для осмысливания и оценки, могут выбираться из числа наиболее выгодно выглядящих. Производя расчеты в рекламном материале, рекламист берет инициативу в свои руки и управляет ходом мысли покупателя. Кроме того, цифры, как одно из самых ярких проявлений конкретики, всегда выглядят очень убедительно.</p> <p>Не стоит на месте «Пятерочка», что неделя, то скидка новая. Сервелат «Коньячный», колбаса «Докторская» — 199 рублей килограмм. Томаты — 72 рубля. Эх, Пятерочка, ай да матушка! (Сеть супермаркетов «Пятерочка».)</p> <p>Этот аргумент создает ощущение проверенности марки, того, что она заслужила доверие, а производитель является надежным. Здесь срабатывает эффект конформизма: мы доверяем мнению большинства. Если другие люди пользуются, значит, и товар хороший. Поэтому в рекламе многие компании подчеркивают размеры своей аудитории.</p> <p>Тысячи людей во всем мире выбрали автомобиль чешского производства в качестве своего проверенного спутника в мире городских и загородных дорог (текст на официальном сайте, Skoda).</p>
5.	<p>Золотые правила путешественника с картой Visa Gold</p> <p>Чем отличается обычное путешествие от путешествия, которое запомнится на всю жизнь и о котором вновь и вновь захочется рассказывать своим друзьям, вспоминая мельчайшие подробности и переживая минуты счастья? Куда ехать, с кем ехать и на какой срок — все это, конечно, важно. Но иногда бывает достаточно одной небольшой детали, чтобы обычная поездка — к примеру, в Египет — стала незабываемым приключением. В моем случае такой деталью стала карта Visa Gold. Удивительно, но очень часто люди не пользуются теми преимуществами, которыми они обладают. Возможно, просто не знают о них? Итак, раздаю ценнейшие советы. Даром!</p> <p>У тех, кто путешествует с картой, есть два основных преимущества. Во-первых, им предоставляются особые привилегии: скидки, бонусы, подарки в гостиницах, ресторанах, магазинах, экскурсионных бюро в самых разных уголках мира. Зачем лишать себя этих приятных мелочей? Мы решили выстраивать свой маршрут с учетом нашего привилегированного положения. Чтобы купить оригинальные подарки друзьям и родным, мы отправились в известный в Египте салон Mona Siag — он славится своими эксклюзивными ювелирными изделиями ручной работы, выполненными в арабских традициях. По карте Visa Gold полагается скидка в 15 %.</p> <p>Мечтали прокатиться с ветерком по Нилу и нашли ресторан Nile Pharaoh. Это огромное</p>

	<p>судно, и здесь можно не только вкусно поесть, но и прокатиться по реке времени в славное прошлое Египта. При бронировании я уточнил, что буду расплачиваться банковской картой Visa Gold, и нам представили самые лучшие места, персонального официанта и, разумеется, сделали скидку.</p> <p>Куда бы мы ни отправились — в Дахаб, рай для драйверов, в Каир, сердце Египта, — всюду расплачивались по карте и наслаждались бонусами, причем не только скидками, но и подарками. Так, в ресторане Carino s Italian нас угощали шоколадным десертом, а в кафе Alain le Notre — освежающими имбирными коктейлями.</p> <p>Второе важнейшее преимущество — безопасность. Если с Вами приключилась неприятность, и Вы потеряли банковскую карту или остались по каким-то причинам без наличных, стоит лишь связаться со службой клиентской поддержки Visa, и в кратчайшие сроки Вам выдадут новую карту, а в случае необходимости и наличные деньги. Да и в целом с картой никаких лишних хлопот — не нужно искать обменные пункты по выгодному курсу, беспокоиться о сохранности денег и о том, хватит ли их вообще.</p> <p>Так что теперь можем утверждать смело: с картой Visa путешествовать проще и веселее. Только, отправляясь в путь, не забудь воспользоваться своим привилегированным положением. Это делает жизнь ярче.</p> <p>Широкий спектр привилегий для отличного отдыха и шоппинга Финансовая свобода по всему миру Медицинская и юридическая поддержка путешественника Безупречная клиентская поддержка — номер консьерж-службы Наслаждайтесь лучшим каждый день вместе с картой Visa Gold</p> <p>Представленный текст сочетает целый комплекс топов, поскольку ориентирован на широкую целевую аудиторию: использован прагматический топос (указание на скидки по карте); интеллектуальный топос (карта дает возможность пополнить свой интеллектуальный багаж); наконец, эмоциональный топос, который доминирует в тексте.</p>
6.	<p>В.В.Путин о пенсионной реформе:</p> <ul style="list-style-type: none"> - демографический кризис (мало формируют семьи, потери при ВОВ, 90-е года, социальный кризис). - нагрузка на пенсионную систему (сокращается трудоспособное население - автоматически снижаются возможности для выплаты и индексации пенсии). - повышать пенсионный возраст в 2000-х было нельзя ввиду неокрепшей экономики, низкие заработные платы, высокий уровень безработицы и инфляции, продолжительность жизни едва превышало 65 лет.
7.	<p>В рекламе лезвий для бритвы женщинам внушают, что после использования станка от компании «Venus» их кожа будет гладкая и шелковистая, что все женщины достойны, чтобы их кожа выглядела «божественно», что бы они «почувствовали себя богиней».</p>
8.	<p>Предвыборная компания ЛДПР Жириновского В.В. в 2018 г.</p> <p>Жириновский в своей предвыборной кампании использовал способ внушения, психологическое воздействие, основанное на не критичном восприятии и принятии человеком информации, которая не нуждается в доказательствах и содержит готовые выводы. Нижи можно ознакомиться с лозунгами и речью Жириновского В.В. Рассчитана на аудиторию, которая хочет лучшей жизни, а для этого власть должна меняться.</p> <p>Один из лозунгов гласит: "Ни одного безработного, бездомного, голодного". Кандидат обещает снижать тарифы в сфере ЖКХ, выдавать талоны малоимущим на бесплатное питание, а здраво-охранение сделать полностью бесплатным. "Бесплатные общежития, возможно, бесплатные обеды для студентов. Пенсионный возраст повышать не будем", - перечислял лидер ЛДПР. Обещает он даже оплачивать семье няню, если нет свободных мест в детских садах.</p> <p>В сфере образования главный пункт - ЕГЭ везде отменить, принимать в вузы без экзаменов. "И плату за учебу отменить, но как стимул можно так - первый курс для всех бесплатно, а начиная со второго двоечники пусть платят", - заметил Жириновский.</p> <p>Источники финансирования вы-полнения этих и других предвыборных обещаний в программе не уточняются. Если не считать идею ввести налог на сверхдоходы, которая, кстати, есть не только в программе ЛДПР.</p> <p>Среди приоритетов Жириновский также назвал кадровую работу - обновление и судейского, и губернаторского, и депутатского корпуса, заявил кандидат. В Госдуме достаточно 200 депута-тов вместо нынешних 450, считает Жириновский. Еще одно политическое требование ЛДПР - озвучить ошибки советского руководства и пересмотреть итоги приватизации в ельцинский пе-риод. Лидер ЛДПР также предложил восстановить смертную казнь за ряд преступлений, но сра-зу предупредил, что преступность это не уменьшит.</p>
9.	<p>Фильм «Триумф воли» режиссера Лени Рифеншталь впервые был показан 28 марта 1935</p>

	<p>года в кинотеатре «УФА-Паласт». Двухчасовая лента рассказывает об очередном съезде Национал-социалистической рабочей партии в городе Нюрнберг. Снятая по личному распоряжению Гитлера лента, после окончания войны «Триумф» была надолго забыта и находилась в полуправильном состоянии за свою явную фашистскую пропаганду, но в 21 веке была признана одним из лучших документальных и пропагандистских фильмов.</p> <p>Героями фильма стали Адольф Гитлер, Генрих Гиммлер, Отто Дитрих, Йозеф Геббельс, Зепп Дитрих, Рудольф Гесс, Герман Геринг, Якоб Гриммингер и другие представители Национал-социалистической рабочей партии, а так же немецкие солдаты и жители Нюрнберга.</p> <p>Эти съемки привели в восторг не только Адольфа Гитлера и его народ. «Триумф воли» можно назвать классическим пропагандистским фильмом, причем непревзойденным поныне. Во многих странах эта картина находится под запретом и сегодня из-за опасений, что лента может взрастить в зрителях идеи фашизма и симпатию к Гитлеру. После окончания второй мировой войны за фильм «Триумф воли» его режиссер Лени Рифеншталь дважды предстала перед судом и дважды была оправдана, но все же была приговорена к 4 годам заключения за причастность к фашистской пропаганде.</p> <p>Мы видим Германию, как нерушимую, спокойную, уверенную в себе страну в которой царит мир, порядок, общность идей и верность фюреру. Закадровая музыка в «Триумфе воли» берет на себя главную роль в создании настроения, она прекрасно дополняет видеоряд, делая его еще более убедительным и действенным.</p> <p>На основе анализа закадрового музыкального сопровождения фильма «Триумф воли» мы можем сказать, что это одно из самых удачных сочетаний, которое на сто процентов работает на пропагандистские цели. Так же фильм изобилует использованием внутрикадровой музыки. В отличие от спокойной торжественных мелодий, написанных Виндтом, внутрикадровая музыка представлена военными маршами и гимнами. Здесь пропадает умеренность музыки, уступая активной торжественности. Марши четко характеризуют настроения Германии тех лет, превосходство арийцев читается во всем, начиная от выправки солдат и заканчивая подборкой музыки для парадов и шествий.</p> <p>Заключительная часть ленты может претендовать на звание «уникальной» ведь фюрер выступает первым, а после него Рудольф Гесс произносит знаменитую фразу «Партия - это Гитлер, Гитлер - это Германия, а Германия - это Гитлер!». Выступления приближенных нацистского вождя мало отличается по форме и значимости от выступлений Гитлера, поэтому на ней мы останавливаться не будем. Отдельно можно выделить «слова» немецкого народа, хотя они и не так частотны в фильме и весьма похожи, но несут невероятную эмоциональную окраску. Единственные персонафицированные слова в «Триумфе», которые не принадлежат Гитлеру и его соратникам - это команды и переключки военнослужащих на параде. Но впечатляет не это, эмоциональность фильму создают массовые выкрикивания лозунгов. Многотысячная толпа одновременно отвечает своему предводителю практически мистическими фразами. Создается впечатление, что все в фильме, каждый его элемент действуют с одной целью - показать мощь, величие и общее единство Германии. Учитывая пропагандистский характер фильма, поражаешься, насколько он продуман, что от режиссера не смогла ускользнуть ни одна мелочь.</p>
10.	<p>Когда заходит речь о том, как СМИ влияют на сознание людей, то большинству из них сразу приходит в голову канадский философ Герберт Маршалл Маклюэн.</p> <p>В шестидесятых годах прошлого века ученый предположил, что смена человеческих эпох тесно связана с таким феноменом, как смена средств коммуникации. Исходя из этого, автор выделяет несколько эпох, а точнее сказать три. Первая эпоха по Маклюэну называется – дописьменная культура и относится она, что логично предположить, к тому времени, когда письменность еще не была развита. Следующий этап - вторая эпоха. Эта эпоха называется – Галактика Гутенберга, этот период связан с появлением книгопечатания. И последний третий этап, который называется – электронной эпохой. По Мнению Маклюэна, каждая эпоха имеет свои особенности. К примеру, первая эпоха связана с тем моментом цивилизации, когда для людского взаимодействия использовались лишь устные средства коммуникации.</p> <p>С появлением письменности человек перемещается в «визуальный мир», в котором он постигает знания с помощью письменного или другого визуального способа. Из этого следует, что люди дистанцируются друг от друга и от самого общества, уже нет такой сплоченности. С наступлением такого этапа возникает настоящий информационный взрыв, так как связан он с изобретением Гутенбергом печатного станка в 15 веке</p> <p>Следующий этап, по мнению Маршалла Маклюэна идеально восстанавливает потерянный баланс. Так как в предыдущих эпохах типы культур были довольно односторонними. Аудиовизуальная эпоха, возрождающая естественное многомерное восприятие мира, но с применением электронных средств коммуникации восстанавливает баланс и распределяет</p>

	<p>нагрузку между зрением и слухом таким образом, что человек может легко находиться в центре событий и вместе с тем естественно реагировать на события в мире.</p> <p>Главной и отличительной особенностью изложенных взглядов Маршалла Маклюэна является его убежденность в том, что главным двигателем в истории прогресса выступает смена технологий. Смена технологий порождает смену способа коммуникации. Грубо говоря, ученый заявляет, что тип общества зависит от того, какой способ коммуникации преобладает на данный момент в этом обществе. Он так же настаивает на том, что развитие экономической и социальнополитической жизни индустриального общества тесно связано с изменением коммуникативных стратегий, которое повлекло за собой изобретение печатного прессы. Так же ещё одним важным аспектом, о котором нельзя умолчать является тот факт, что Маклюэн считал, что создание новых технических средств, которые находятся в свободном доступе для граждан, носит своего рода революционный характер, так как он видел в этом определенную тенденцию. Изначально произошёл переход от алфавита и письма к печатному станку, затем от станков к электронным средствам коммуникации. Именно таким автор видит путь развития цивилизации.</p> <p>Очень точно было подмечено автором, что печатная культура способствует развитию, как индивидуализма, так и национализма, например даже тот факт, что журналы, книги и газеты печатаются на разных языках. Однако, в это же время электронные СМИ, в центре которых стоит телевидение, превращают мир в «глобальную деревню». Печатная культура способствует развитию всё большего неравенства между людьми.</p> <p>Маклюэн утверждал, что внедрение печати способствовало понижению уровня устной культуры: ораторского искусства, коллективной дискуссии и общения.</p>
11.	<p>Исследуя центральные и периферийные элементы убеждения, социальные психологи выделяют следующие четыре слагаемых: 1) «коммуникатор»; 2) сообщение (информация); 3) канал передачи; 4) аудитория. Другими словами, кто что сообщает, каким способом и кому.</p> <p>От каких факторов, по мнению автора, зависит эффективность убеждения?</p> <p>Социальные психологи обнаружили, что большое значение имеет то обстоятельство, кто именно делает сообщение. В одном эксперименте, где лидеры социалистов и либералов отстаивали в голландском парламенте в одних и тех же словах идентичные позиции, каждый имел наибольший успех среди членов своей партии. Очевидно, здесь действовал не только прямой способ убеждения, но также сказалось влияние одного из периферийных признаков — кто высказал данное суждение. Но что именно делает того или иного «коммуникатора» более убедительным?</p> <p>Какие условия повышают «кредитность» коммуникатора?</p> <p>Каждый из нас сочтет утверждение о пользе какихлибо упражнений более кредитным, если оно исходит от Национальной академии наук, а не от редакции бульварного листка. Но эффект кредитности источника (компетентного и одновременно надежного) сохраняется лишь в течение примерно месяца. Если сообщение «кредитного» лица убедительно, его влияние может ослабевать по мере того, как источник забывается или больше не ассоциируется со своим сообщением. Влияние «некредитного» лица может соответственно возрасти со временем (если само сообщение запомнилось лучше, чем причина, по которой оно не было одобрено). Такой процесс убеждения с отложенным воздействием, когда люди забывают об источнике или о его связи с сообщением, называется «эффектом спящего».</p> <p>В каких случаях воздействие канала передачи сообщения будет более эффективным?</p> <p>Один из простых способов — начать высказывать суждения, с которыми аудитория согласна, благо — даря чему вы выглядите разумным. Другой — быть представленным в качестве человека, осведомленного в данном вопросе. Сообщение о зубных щетках, исходящее от «доктора Джеймса Рандла, члена Канадской стоматологической ассоциации», гораздо более убедительно, чем-то же самое сообщение от «Джима Рандла, старшеклассника местной школы, который вместе с несколькими одноклассниками написал реферат на тему гигиены полости рта».</p> <p>Еще один способ завоевать доверие — говорить уверенно. Бонни Эриксон с коллегами предлагала студентам оценивать показания свидетелей, высказанные либо в прямой манере, столь характерной для «мужской речи», либо в несколько неуверенной манере, которая считается отличительной особенностью «женской речи».</p>
12.	<p>Во Франции новый президент республики Эммануэль Макрон запустил сайт «Сделаем нашу планету снова великой!», записав видеобращение ко всем ответственным гражданам и пригласив ученых США присоединиться к битве за спасение Земли. Нетрудно заметить, что лозунг Макрона пародирует предвыборный слоган Трампа «Сделаем Америку снова великой!», а обращение к ученым является язвительной реакцией на решение американского президента о выходе США из Парижского соглашения по климату.</p>

	К подражанию склонны члены групп с повышенной групповой комфортностью. Так же охотнее подражают люди молодого возраста, с годами такая потребность существенно снижается.
13.	4 ноября с 2005 года страна отмечает «День народного единства». Россия многонациональное государство, что отражено так же в ее Конституции. На ее территории проживает более 180 народов, в число которых входят не только коренные малые и автохтонные народы страны. Отличная традиция для нашей страны.
14.	Свадебные традиции, к семье относились как к новой ячейке общества, которая должна была соблюдать принципы коммунистической морали, а также принимать активное участие в строительстве коммунизма – нашего светлого будущего. Жених с невестой обязательно возлагали цветы к памятнику вождю или на братских могилах, чтобы проявить уважение к великим людям, к героям, совершившим подвиг. Субботник Бесплатный труд в выходные дни на благо общества стали практиковать в начале советской власти. Традиционно субботники проводили в апреле, поскольку именно в этом месяце родился Ленин, а также состоялся первый субботник. Вождь пролетариата, несущий бревно на субботнике в Москве – этот эпизод был запечатлен на фото и картинах советских художников, - служил ярким примером для подражания всем жителям Союза. На предприятиях страны в этот день рабочие трудились бесплатно, а советское ТВ сообщало о небывалых трудовых успехах в «праздник освобождённого труда». Поначалу он действительно был проявлением революционного энтузиазма. Под конец существования СССР это уже была обязаловка.
15.	Ряд российских и зарубежных политиков и политических публицистов утверждают, что в период военного конфликта на территории Южной Осетии в августе 2008 года российские СМИ не проявили достаточной активности в разъяснении российской позиции, в то время как западные медиа целенаправленно транслировали искаженную оценку ситуации. В результате в западном обществе сложилось негативное представление о роли российской армии в конфликте.
16.	Лента об августовских событиях на Кавказе, снятая интернет-телеканалом Russia.ru, – один из первых документальных интернет-фильмов. Russia.ru собрала большую базу экспертов, комментаторов и свидетелей военных преступлений грузинской армии. Было решено провести полное расследование событий на Кавказе, и съемочная группа Russia.ru во главе с писателем Кириллом Бенедиктовым вновь отправилась в Южную Осетию. Из того, что рассказали журналистам очевидцы событий и прокуратура республики, стало понятно, что фильм про геноцид осетин не может называться иначе, чем «Искусство предательства». Нападению на Цхинвал предшествовала череда предательств. ОБСЕ и другие международные наблюдатели наплевали на заявление осетинской стороны о том, что грузинская армия готовит плацдарм для обстрела Цхинвала, заняла стратегически важную высоту и в течение нескольких недель оборудовала там окопы, блиндажи и траншеи. Из этих окопов огонь по спящему городу открыли грузинские миротворцы в форме НАТО – те, кто должен был поддерживать мир в регионе, а не сеять смерть. Нашлись предатели, пятая колонна, и в самой Южной Осетии. И самым откровенным предательством стало обращение президента Грузии Михаила Саакашвили, который за четыре часа до нападения на Цхинвал успокаивал осетин, заверяя их в своем нежелании развязывать войну. «Войну 08.08.08» называют фильмом-проклятием Саакашвили. Впервые в истории война была записана на камеры мобильных телефонов. Эти ролики позволяют зрителям увидеть нападение на Южную Осетию так, как это видели сами агрессоры, с радостными возгласами громившие дома осетин. Миссия фильма – донести до огромного количества зрителей, до миллионов во всем мире правду об этой войне. О том, кто развязал эту бойню, о том, кто стоит за Михаилом Саакашвили, о том, кто получил политические дивиденды от геноцида осетин и информационной травли России на Западе. 28 октября 2008 г. фильм появился в Интернете.
17.	Доктор психологических наук, профессор Ю.А. Шерковин считает, что внушение – основной способ организации общественного мнения и манипулирования сознанием, прямое вторжение в психическую жизнь людей. При этом информационное воздействие организуется так, чтобы мысль, представление, образ непосредственно входили в сферу сознания и закреплялись в нем как нечто данное, несомненное и уже доказанное. Это становится возможным при подмене активного отношения психики к предмету коммуникации преднамеренно созданной пассивностью восприятия, что так свойственно религиозным изданиям, через рассеивание внимания обилием информации, активную

	<p>форму ее преподнесения, искусственное преувеличение престижа источников.</p> <p>По мнению Ю. Шерковина, в процессе убеждающей коммуникации используется несколько видов аргументов:</p> <ul style="list-style-type: none"> • «основательные», неопровержимые факты, которые подтверждают истинность выводов; • аргументы, содержащие «позитивную» апелляцию к психическому удовлетворению от принимаемой информации; • аргументы, содержащие «негативную» апелляцию к возможным последствиям непринятия информации. <p>С особенностями убеждения связаны основные ограничения его использования для воздействия на сознание и поведение личности в процессе массовой политической коммуникации. Во-первых, логические аргументы требуют от аудитории умения логически мыслить и сопоставлять различные факты, которым обладают далеко не все возможные получатели сообщения. Во-вторых, необходимость участия самого получателя в процессе анализа возможна лишь в случае, если он доверяет источнику и осознанно хочет понять и запомнить сказанное им, в-третьих, мнения и оценки, предлагаемые источником, далеко не всегда совпадают с уже существующими мнениями и оценками в сознании получателя.</p> <p>Внушение, рассчитанное на некритическое восприятие информации получателем, основывается на таком свойстве психики, как внушаемость. «Понятие "внушаемость", — пишет Ю.А. Шерковин, — предполагает способность людей воспринимать, понимать и принимать в свое сознание ценностно ориентированную информацию без предъявления достаточных доказательств и их логичности, а лишь на основе престижа источника, привычки к нему или в силу необходимости интерпретации какой-либо ситуации или отсутствия других источников информации». Внушаемость предполагает не только пассивное восприятие и принятие информации, но и активную эмоциональную работу, в процессе которой и происходит вытеснение из сознания идей и образов, противоречащих внушаемому.</p> <p>Механизм внушения опирается на систему слов или зрительных образов, стимулирующих некритическое восприятие и усвоение информации. В качестве слов (знаковых изображений) и образов, в которых помимо поверхностного, очевидного заложен и более глубокий смысл, аналогия, значение, выступают символы.</p>
18.	И. Сталин
19.	Б. Обама
20.	Джон Маккейн
21.	Хиллари Клинтон
22.	Сильвио Берлускони
23.	<p>В. В. Путин - интроверт (закрытая внешняя коммуникация).</p> <p>Тип отношения к пространству - времени: сенсорик. Для него важна конкретная ощущаемая реальность и конкретное мышление. Свойственно переводить абстрактные понятия на конкретные примеры, так ему проще понять и объяснить. Для сенсорики принципиальны все пространственные вопросы - кто на чьей территории находится, кто тут хозяин, а кто гость.</p> <p>Тип информационного первоисточника: логик. То есть в своих суждениях Владимир Владимирович опирается не на чужое, а на свое собственное мнение. Тип достижения цели: рационал. Это значит, что Президент относится к целеустремленным, а не гибким людям.</p> <p>Интроверт, сенсорик, логик, рационал: логико-сенсорный интроверт (ЛСИ). Он же Инспектор, он же - Максим Горький. ISTJ по тесту Маейрс-Бриггс. Инспектор относится ко второй соционической квадре и видит мир с точки зрения ее ценностей. Представители второй квадры:</p>
24.	<p>Фридрих Энгельс – этико-сенсорный интраверт.</p> <p>По содержанию.</p> <p>Особенности терапевтического статуса, связанные с типом личности: слабое место – грудной отдел позвоночника, склонность к перенапряжению икроножных мышц.</p> <p>Неврологический статус без патологии. Высокий уровень сексуальности, реализованный.</p> <p>Психический статус: легкая акцентуация личности по сенситивному типу («стесняющийся»; затрудняется сразу поставить людей на место, прислушивается излишне к мнению окружающих), которую он разрешил, поставив себе защиту из Маркса.</p> <p>Психологический статус.</p> <p>Темперамент (эмоционально-волевая сфера): сангвиник (воля сильная, уравновешенная, подвижная).</p> <p>Целеустремленность высокая.</p> <p>Ответственность избыточная: склонен к гиперопеке (семья Энгельсов мало того, что</p>

	<p>опекала семью Маркса, но еще и приняла обязательства потомкам Энгельсов опекать потомков Марксов).</p> <p>Подчиняемость высокая в условиях ясности и стабильности, которые были у него только в юном возрасте.</p> <p>Интеллект наивысший, преобладают гуманитарные способности на основе высокого уровня математического склада ума (стоит напомнить, что гуманитарные науки – это науки, а не виды искусств; и они требуют еще большего ума, чем простая математика - где все можно описать формулами и математическими выражениями).</p> <p>Активность высокая.</p> <p>Обучаемость высокая. Эмоциональная память выше среднего.</p> <p>Самооценка высокая; скромн.</p> <p>Индивидуальные особенности: политически гениален; вероятно, переученный левша, так как любил одновременно двух женщин. Был очень привлекателен и очень нравился женщинам, поэтому старался избегать их, но все-таки не совсем удержался. Но он это себе простил. Вообще, Фридрих Энгельс был фактически совершенной личностью, которую сам в себе воспитал.</p>
25.	<p>«Власть — моя любовница, и я отношусь к ней так, как музыкант относится к своей любимой скрипке». Л.Н. Толстой (ЭИИ, и поэтому особенно остро и болезненно чувствовавший основные проявления своего конфликтера) безошибочно определил несущую конструкцию, на которой крепилась эта личность: патологический эгоцентризм и абсолютное презрение к людям. «Для человека моего склада миллион жизней – сущая чепуха», - признался Наполеон однажды Меттерниху. Как большинство логиков, выражение физиономии Бонапарт имел почти постоянно смурное, а одежду предпочитал скромную, в серых и черно-белых тонах, избегая всего яркого и пестрого.</p> <p>Тем не менее, был он хорошим логически-расчетливым пиарщиком, умело выбирая выигрышные моменты для показных импровизаций, о которых потом писала вся европейская пресса, создавая Бонапарту популярность. Легко мог, например, во «внезапном порыве» отцепить у себя с груди орден почетного легиона (который сам же основал) и вручить его простому солдату. Блестяще разыгрывал вспышки гнева — иногда еще с утра расчетливо планируя эти вспышки (но логическое и потому не слишком ловкое актерство Наполеона не оставалось незамеченным — недружелюбная к нему пресса во всю изголялась, рассказывая, как на переговорах при подписании Эрфуртского мира Наполеон в гневе топтал свою шляпу, за два часа до этого специально надев старую). К числу его достоинств или недостатков принадлежали также развитый логико-технический ум, организаторский талант, расчетливость, скупость, жадность, цинизм, постоянный расчет на человеческую корысть; ставка на родственников и при том беспредельно-циничное также и к ним отношение; решительный волюнтаристский слом любых мешающих ему порядков, безудержная перманентная внешняя агрессия, беспредельные имперские амбиции к мировой гегемонии, искренняя ненависть к любым уступкам и компромиссам, создание первого в мире совершенного полицейского государства. При этом он не был ни демагогом, ни позером, а дипломатия его носила все-таки логический, а не этический характер — она в наибольшей степени основывалась на фактах и на угрозах, а не на обмане.</p> <p>Особо подчеркнем при этом, что СЭЭ он не был — для этого Бонапарт был слишком немногословен, слишком хорошо разбирался в математике (но слишком плохо — в людях, недаром русский император Александр легко перекупил доверенного наполеоновского министра Талейрана) и был чересчур трудолюбив, властолюбив и бесцеремонно-жесток. К тому же, создал в стране весьма четкий белологический порядок, подчиненный задачам полицейского государства и завоевательных походов.</p> <p>Либеральный автор Бенжамен Констан писал в 1814 году: «Конечно, вина Бонапарта в тысячу раз больше вины завоевателей-варваров, которые правили варварами и соответствовали своей эпохе. В отличие от них, он выбрал варварство; он предпочел его. Среди просвещения, он решил вернуть ночь. Он решил превратить добрый и вежливый народ в жадных и жестоких кочевников». Именно так Бонапарт и воспринимался европейцами, в том числе и немалой частью французского народа: варвар, хам и азиат. Одним словом — Узурпатор. Заметим тут, однако, что эта дурная слава была в немалой степени инспирирована старой европейской аристократией и обязана своим возникновением в том числе и тем несомненно добрым делам, которые совершил для старушки-Европы Наполеон. Ведь вместе с ним в Европу (и в европейские царственные дворы) пришли новые ценности: скромная одежда, презрение к развлечениям, уделение основных сил работе. Таков был сам император (будучи весьма схож этим с русским императором Петром I), этого же он ждал от своих подчиненных и клевретов. Понятно, что новый революционный «наполеоновский» стиль, во всем противоречивший устоявшимся</p>

	<p>канонам жизни прежних высших слоев общества, очень сильно раздражал старую наследственную аристократию Европы. Не наш он, чужак — говорили аристократы о нем. Значит — узурпатор.</p>
26.	<p>Однако во времена своих походов Александр, как и любой человек, проходит испытание своим божественным величием. Судьба Александра показывает, как меняется характер человека, когда силой обстоятельств он достигает неограниченной власти и получает возможность бесконтрольно распоряжаться сотнями тысяч себе подобных.</p> <p>Подозрительность и жестокость, презрение к окружающим и боязнь заговоров появились у Александра только после того, как он достиг могущества, которым не обладал до него ни один человек. И даже хорошие качества его характера под влиянием лести и всеобщего поклонения переродились: честолюбие переросло в тщеславие, смелость - в безрассудство, гордость - в манию величия и чрезмерную жестокость. А ведь Империя Александра скреплялась его собственной динамической личностью. Он соединял в себе железную волю и гибкий ум со способностью доводить себя и своих воинов до высшего напряжения сил. Александр быстро поддавался гневу, и тяготы долгих походов все резче обозначали эту черту его характера. Безжалостный и своенравный, он все чаще прибегал к устрашению, без колебаний уничтожая людей, вышедших у него из доверия, причем суд Александра не всегда претендовал на объективность. Долго после его смерти сын Антипатра Кассандр, по некоторым источникам считавшийся виновным в смерти Царя, не мог без содрогания пройти мимо его статуи в Дельфах. Однако Александр, несмотря на эти качества характера, пользовался любовью у солдат, в верности которых не приходилось сомневаться, без жалоб прошедших с ним долгий путь до Гифасиса и продолжавших верить в него, какие бы трудности не выпадали на их долю. Единственный раз Александру не удалось настоять на своем, когда, измотанное физически и психологически, войско отказалось следовать за ним далее, в незнакомую Индию. Великий полководец бредил идеей соединить расы, слить культуры в одну, так как он все находил их величественными и прекрасными. Но македоняне единодушно отвергли эту идею.</p> <p>Стоит отметить, что некоторые исторические источники утверждают о бисексуальности полководца. Отчётливые свидетельства современников по этому поводу отсутствуют, хотя свидетельства о бисексуальности Александра, вполне обыденной для македонских царей и античных греков классической эпохи, имеются. Любовником его считался ближайший друг Александра Македонского и один из его полководцев - Гефестион, который рос вместе с ним. Так однажды, Гефестион сопровождал Александра на протяжении всего похода в Азию, будучи в составе «Отряда друзей». После битвы при Иссе Александр в сопровождении Гефестиона отправился осматривать личный караван бежавшего царя Дария. Их встретили старшая дочь Дария Статира и его престарелая мать Сисигамбис. При виде победителей мать-царица пала ниц перед Гефестионом, который был выше ростом и по представлениям персов более походил на царственную особу. Александр успокоил её, добавив: «Не волнуйся, мать, он – тоже Александр».</p>
27.	<p>Зюганов, безусловно, человек начала третьего тысячелетия. Не только по социальному положению, но и по образу мысли. Он благополучный представитель так называемого «золотого миллиарда» — людей, живущих неплохо сейчас и ожидающих от жизни только лучшего.</p> <p>Он ценит прогресс, активно использует его достижения, признает необходимость личных свобод для себя и других, не чужд сибаритства. И материальное для него имеет не меньшую важность, чем духовное.</p> <p>Когда Геннадий Зюганов говорит о России, задыхающейся под гнетом дикого капитализма, у многих возникает вполне обоснованное подозрение, что сам-то он дышит вполне вольготно. И это все приметы XXI века.</p> <p>По своим природным качествам Геннадий Андреевич скорее весельчак, чем мрачный зануда. Он дружелюбен, оптимистичен, легок в дружеском общении. Способен понять и даже извинить чужие просчеты и слабости, если они не наносят систематический вред общему делу. Он не преследует отступников, не мстит недоброжелателям.</p> <p>Психически уравновешен, его трудно вывести из себя.</p> <p>Смел — социально, как политик, и физически, как мужчина-боец (последнее, кстати, отличает Зюганова от Жириновского, который при впечатляющей социальной смелости физически несколько трусоват, как все люди с холерическим темпераментом и богатым воображением).</p> <p>Работоспособен, сохраняет устойчивый в течение дня уровень бодрствования, что свидетельствует о сильной и подвижной нервной системе. Обладает хорошей памятью, довольно высокой познавательной активностью. Мыслит логично, системно.</p> <p>Вместе с тем самостоятельность ума как склонность доходить до сути вещей самому, без посторонней помощи, и креативность как привычка смотреть на мир с оригинальных</p>

	<p>позиций — не самые сильные его стороны. Зюганов — догматик. Он верит, что все хорошее на земле в плане идеологии уже придумано и изобретать велосипед здесь ни к чему.</p> <p>Политик Зюганов является самым «корпоративным» кандидатом в президенты и далеко не самым безобидным. Коммунистическая платформа, на которой он базируется, по определению несет «не мир, но меч», ибо предполагает разделение общества на антагонистические классы. И каким бы человечным ни был Геннадий Зюганов, придя к власти, он обязан будет воплощать все, без искажения и исключения, позиции своей предвыборной программы.</p> <p>А это программа борьбы с тем самым «капиталистическим строем», к которому сегодня неплохо приспособилась как минимум четверть российского населения (по данным соцопросов 2010 года, 25 процентов россиян не интересуются величиной минимальной оплаты труда, а значит, финансово вполне обеспечены и амбициозны). Да и к мысли, что «трудолюбивые» — это не только «пролетариат», но и предприниматели, уже успели привыкнуть многие наши сограждане.</p> <p>Что делать с ними, когда социально неблагополучные слои населения потребуют если не крови, то кардинальной смены приоритетов, реального отъема и перераспределения собственности, — главная проблема будущего президента Зюганова. И он, как я уже говорил выше, намерен отстаивать корпоративные интересы.</p> <p>Иными словами — он будет поддерживать «своих», даже если «чужим» от этого не поздоровится.</p> <p>Сегодня соратники мирятся с его политической уравновешенностью, прощают и признают целесообразность отказа от левого экстремизма. Но именно эти, ставшие визитной карточкой, взвешенность и последовательность предопределят его будущие действия на высшем государственном посту. Ревизионизма, уклона от четко обозначенной «генеральной линии партии» ему не простят. Да он и не видит себя уклонистом.</p> <p>На рубеже 80—90-х годов прошлого столетия Геннадий Зюганов сумел собрать и сплотить осколки разгромленных Ельциным партийных организаций. Он никогда не был по натуре ни пламенным трибуном, ни кабинетным идеологом, к нему тянулись потому, что, как в песне Высоцкого, он «самый непьющий из всех мужиков», и в нем «есть моральная сила».</p> <p>Моральная сила в Зюганове действительно есть. Он не растерялся, не струсил, подставил себя под удар, силу и жестокость которого никто, и он в том числе, не мог тогда предугадать. Играя роль центра притяжения, он стал стержнем коммунистических сил России. Воссоздал партийную систему и врос в нее, как дерево.</p> <p>Человек не слишком эмоциональный, не одаренный художественным воображением и не склонный к рефлексии, он вряд ли глубоко и по-настоящему сочувствует «угнетенным». Но своего личного труда, вложенного в партийное строительство, в многолетнюю политическую деятельность, он не предаст, не выбросит на помойку. Он по-крестьянски не прочь прирезать себе соседней землицы и готов убить всякого, кто покусится на его кровный надел.</p> <p>Это образно. А по форме все будет зависеть от силы сопротивления «антагонистических классов».</p> <p>Если избиратель уверен, что социальная система в России нуждается в радикальной перестройке, и готов испытать сопряженные с этим неизбежные лишения, ему нужно голосовать за Геннадия Андреевича Зюганова.</p> <p>Этот человек не шутит, когда говорит о системных коренных преобразованиях. Он не ограничится, как, например, Владимир Вольфович Жириновский, набором целенаправленных (и при этом отдельных, самостоятельных по сути) социально-политических проектов. Зюганов — бульдозер, он будет широко грести. Расчетливо, цивилизованно, без фанатизма и экстремизма, но все же.</p> <p>И каждому из нас придется оказаться по ту или по другую сторону от его «ножа».</p>
28.	<p>Все люди родом из детства. И Дональд Трамп — не исключение. Например, несколько лет назад он говорил: «Когда я смотрю на себя, каким я был в первом классе, и смотрю на себя сейчас, я понимаю, что в основном остался тем же».</p> <p>Его тинейджерские годы были похожи на зебру. С одной стороны мать любила и баловала младшего сына. Поскольку семья даже по нью-йоркским меркам была богатой, то Дональд ни в чем не знал отказа. С другой стороны, отец — Фред Трамп — жесткий, энергичный и контактный застройщик основное внимание уделял старшему сыну, в котором видел наследника. Дональд неважно учился в школе и не отличался примерным поведением. Поэтому, несмотря на искреннее стремление выбрать путь отца, получал от него в основном выволочки, критику, а иногда и тумаки.</p>

	<p>В итоге, Фред отдал сына в нью-йоркскую военную академию. Несмотря на громкое название, это была не военная академия в европейском понимании, а что-то вроде наших суворовских или кадетских училищ. При этом академия была платной и предназначалась в основном для детей элиты. Отношения Трампа с другими кадетами были достаточно далеки от того, что можно прочесть в российской Википедии. По воспоминаниям кадетов, опубликованным в 80-90-е гг., молодой Дональд отличался эгоизмом и стремлением поставить себя в центр внимания. Это естественно вызывало реакцию отторжения у его одноклассников. Не прибавляли симпатии к Трампу и его успехи в учебе, а также благосклонное отношение преподавательского состава. Отец Трампа был важным спонсором академии. В итоге, Трамп часто оказывался в противостоянии коллективу, и вопросы решались в драках. После академии Трамп окончил Уорстонскую школу бизнеса при Пенсильванском университете и начал самостоятельную карьеру, как он и мечтал, в строительном бизнесе. В то время все выпускники военных академий отправлялись в действующую армию воевать во Вьетнам. Однако Трамп сумел этого избежать. По официальной версии это было связано с костными наростами на пятках. Еще в конце 70-х – в 80-е гг. нью-йоркские газетчики сомневались в озвученном диагнозе и предполагали, что «откос» от службы во Вьетнаме был связан с девиантным поведением Трампа во время обучения в академии.</p> <p>Человека лучше всего характеризуют собственные высказывания. Вот цитаты из нашумевшей книги Трампа «Мысли по-крупному и не тормози!»</p> <p>«Я горжусь тем, что я упрям и крут»;</p> <p>«Всегда своди счеты. Если кто-то наносит тебе удар – в ответ врежь ему дважды»;</p> <p>«Негодяи, мечтающие вытащить последний пенни из вашего кармана, бродят вокруг стаями»;</p> <p>«Я обожаю раздавить оппонента и добиться своей выгоды»;</p> <p>«Я могу встать посреди Пятой авеню и стрелять в людей, и я не потеряю сторонников»;</p> <p>«Я привык мыслить масштабно. Всегда, еще с юности. Ведь это очень просто: если вообще о чем-то задумываешься, то мысли масштабно, ставь перед собой большие цели. Большинство людей привыкли оперировать мелкими категориями, потому что они боятся успеха, боятся принимать решения, боятся победить. И это дает таким, как я, огромное преимущество»;</p> <p>«Все женщины в моем реалити-шоу «Ученик» флиртовали со мной, сознательно или бессознательно. Этого следовало ожидать».</p>
29.	<p>Основатель советского государства В.И. Ленин был своеобразным «интеллигентным» вариантом СЛЭ; тем не менее, был он все же именно СЛЭ.</p> <p>Володя Ульянов был в гимназии круглым отличником, он был также заметно экстравертированной своих братьев и сестер. В то время как остальные дети приносили отметки домой и чинно предъявляли их родителям, Володя врвался в дом и еще с лестницы громко кричал: «Отлично по всем предметам!». Старшего володиного брата Александра порой называли импульсивным идеалистом (мы-то сегодня понимаем, что это была альфийская интуиция), но Володя по характеру не был похож на старшего брата — напротив, он с раннего детства имел склонность к пунктуальности и сарказму. Играя в шахматы с братьями и сестрами, он установил строгое правило: «тронул фигуру — обязательно ею ходи», и ни при каких обстоятельствах не позволял исключений. Старший брат Александр и младший Владимир постоянно не ладили. Александра раздражали дерзость Владимира, его надменность и непослушание матери. Однажды, когда братья играли друг с другом в шахматы, мать о чем-то попросила Владимира. Владимир грубо ответил и не пошевелился. Мать стала настаивать, на что Владимир ответил еще резче. В этот момент Александр, пользуясь правом старшего, спокойно сказал: «Ты или пойдешь и сделаешь, что просит мама, или я с тобой больше не буду играть никогда». Чем эта детская история закончилась, неведомо, но черты СЛЭ Володя в ней, как нам кажется, вполне проявил, равно как Александр проявил свои черты ЛИИ.</p> <p>В выпускной характеристике из гимназии директор, после ряда похвал, указал: «Рассматривая глубже характер Владимира Ульянова и его частную жизнь, отмечу некоторую чрезмерную тенденцию к изоляции и скрытности, тенденцию к избеганию связей со знакомыми и даже самыми лучшими его товарищами вне его школьных занятий». Рискнем предположить, что общаться с приятелями юный Ульянов не боялся и не стеснялся, но в качестве СЛЭ он их просто мало уважал, да и терять время на пустопорожнее, с его точки зрения, общение с ними не хотел.</p> <p>Как и большинство представителей клуба «управленцев», Володя Ульянов ценил физическую закалку и спортивные упражнения. Уже после университета, став начинающим адвокатом, ради физической закалки он каждый день купался - в любую погоду. Зимой сделал себе турник и продолжал на нем физические упражнения.</p>

	<p>Особо отметим, что в роли адвоката, хотя и имевшего университетский диплом с отличием, Владимир Ульянов оказался неуспешен. Все те десять-двенадцать дел в Самаре, которые он вел, были им провалены, и его подопечные получили крупные сроки. Нетрудно догадаться, в чем тут была причина. Законы-то Ульянов знал блестяще, он также был трудолюбив и прилежен, однако ему не хватало этики, простой вежливости и доброй улыбки, он не умел демонстрировать уважение к оппоненту, и оттого как защитник он вызывал своей агрессивной манерой и у судей, и у присяжных лишь неприязнь, которая переносилась на его подзащитных.</p> <p>Несмотря на отличные оценки в учебе и хорошие фактические знания, подлинной глубокой любознательностью В.Ульянов тоже никогда не отличался, и особой широтой научных или культурных интересов не страдал. Его интересовали главным образом вопросы власти и борьбы. Марксизм подкупал Владимира Ульянова тем, что Маркс призывал изменить в мире не какую-то одну частность, а всё сразу, и предлагал добиваться этого не отдельными терактами, а подъемом целого класса на свирепую гражданскую войну за свои права. Ну а дальше, как в песне: «Весь мир насилия мы разрушим до основания, а затем, мы наш, мы новый мир построим, кто был ничем, тот станет всем!». Ко всякой гуманитарщине и либеральничанью в революционном и рабочем движении, типа комитетов кому-нибудь в помощь, Владимир Ульянов всегда относился с ироническим сарказмом: пусть, мол, забавляются, коли хотят, но не наше это дело.</p> <p>Литературный стиль полемических произведений Ленина в партийной печати всегда отличался чрезвычайной резкостью. Если царь Николай, то обязательно «кровавый», если внутривластный оппонент, то часто либо «иудушка», либо «проститутка». Ну, а если человек еще не успел перед ним всерьез проштрафиться, смея свое мнение иметь, но однако потенциально на это способен, то, значит, выступая с чем-то своим в партийной печати, тот «пересыпает из кулька в рогожку». То есть Ленин был добрая душа.</p> <p>Несколько слов о фотографиях Ленина — на всех снимках, сделанных до его болезни, мы видим частый «посыл» корпусом, мы видим жесты и мимику человека экстравертного, агрессивного, нетерпеливого и импульсивного. В выражении лица заметен и высокий интеллект. Взгляд на большинстве снимков — глаза в глаза, острый и пристальный, «сенсорный». На юношеских же фотографиях еще очевиднее проступает хорошо узнаваемый, характерный для СЛЭ взгляд «молодого бычка», ждущего, с кем бы пободаться. Очень меткая зарисовка типичного ленинского взгляда дана в поэме В.Маяковского «В.И.Ленин», причем зарисовка, сделанная Маяковским, по его собственному утверждению, с натуры: «...шагал, становился, и глаз сощурия, вонзал, заложивши руки за спину. В какого-то парня в обмотках, лохматого, уставлял без промаха бьющий глаз, как будто сердце с-под слов выматывал, как будто душу таскал из-под фраз». В этой выпуклой зарисовке ясно видны и экстраверсия, и сенсорика, и сенсорно-логический тип В.И.Ленина.</p>
30.	<p>Своеобразная яркая, порой шокирующая манера публичного поведения Жириновского подчас наводит на мысль о несерьезности даваемых им оценок, выдвигаемых претензий, обещаний и угроз. Однако это ложное впечатление. Перед нами, без сомнения, подлинный политический деятель.</p> <p>Он глубокомыслящий человек: ему гораздо интереснее решать общие, глобальные задачи, на стыке политики и философии, чем углубляться в частности. Он обладает активным интеллектом: постоянная работа ума по освоению новой информации — его потребность. Он любопытен, наблюдателен — при условии заинтересованности в объекте наблюдения, в противном случае он может быть невнимательным и не замечать очевидного.</p> <p>На мой взгляд, по типу темперамента Жириновский - ярко выраженный холерик, ему свойственно- активная деятельность, сильно неуравновешенный тип нервной системы, присуще лидерство, склонен к конфликтам, импульсивен, громкая, резкая речь, бывает и грубой. Но все эти качества не помешали ему стать личностью с большой буквы. С отличием закончил Институт Восточных языков при МГУ, им написано много политических, юридических, научных работ, владеет пятью языками. Имеет более 10 отечественных наград, несколько иностранных. Военное звание- полковник. Пять раз участвовал в президентских выборах. Ну а самое главное- он любящий отец и любящий дедушка двух близнецов.</p> <p>Его мышление структурированное, логичное. Он способен быстро (молниеносно!) вникать в суть происходящего, отделять главное от второстепенного, сосредоточивать умственные усилия на приоритетном направлении. Убежден в ценности и объективности лишь собственных умозаключений. Попытки оппонентов оспорить или хотя бы подкорректировать его точку зрения им брезгливо отвергаются, по принципу «ничего рассуждать, делайте, как вам сказано».</p> <p>Если сдает позицию, уступает, то заведомо более сильному сопернику, «бодаться» с</p>

	<p>которым считает тактически нецелесообразным. Но и тогда, соглашаясь на словах, внутренне остается при своем мнении, приберегая его до лучших времен, когда оно сможет восторжествовать.</p> <p>Жириновский вообще мастер политической тактики. Будучи человеком нерусским (не только генетически, но главным образом ментально — он европеец), Владимир Вольфович сумел не просто привлечь к себе внимание значительной части исконно русского населения, но и влюбить в себя этих людей. Парадоксально, но факт: кривляющийся, карикатурный (гримасничает, смешно важничает) Жириновский всерьез задевает какие-то глубинные струны русской души. Ему верят, его защищают от злопыхателей, чуть ли не слагают о нем легенды. И чем проще и бесхитростнее публика, тем ярче описанный феномен.</p> <p>Похоже на то, что потенциал влияния этого человека на окружающих еще далеко не исчерпан.</p> <p>Владимир Вольфович ярок, артистичен, нескрывая амбициозен. Он — прирожденный народный трибун. Он может вдохновить людей на порыв, на подвиг, нарисовать перед ними соблазнительные социальные перспективы. И многие ему верят, даже вопреки здравому смыслу. Он склонен обещать гораздо больше, чем реально в его силах, выдавать желаемое за действительное, объявлять едва начатое дело успешно завершённым, приписывать результаты общих усилий одному себе. В этом — его сила как политика, но и слабость как строителя государства.</p>
31.	Будничный рассказ.
32.	Держи вора.
33.	Анонимный авторитет.
34.	<p>Очень эффективный прием, нередко используемый для создания эмоционального резонанса. Опрашивается много случайных людей, из слов которых формируется необходимый смысловой и эмоциональный ряд. Особенно сильный эффект производят кричащие старухи, плачущие дети, молодые инвалиды.</p> <p>Классическим стал пример времен войны в Персидском заливе. В октябре 1990 г. мировые СМИ облетел рассказ пятнадцатилетней девочки о том, что она видела, как иракские солдаты вытащили пятнадцать младенцев из роддома и положили их на холодный пол умирать. Имя девочки демонстративно скрывалось из соображений безопасности ее семьи. Президент США Дж. Буш использовал рассказ о мертвых младенцах десять раз в течение сорока дней перед началом вторжения в Ирак. Сенатское обсуждение по одобрению военной акции также неоднократно возвращалось к этому факту. Позже выяснилось, что этой девочкой оказалась дочь посла Кувейта в США, члена кувейтской правящей семьи. Еще позже стало известно, что большинство остальных «свидетелей» были подготовлены и выставлены известной фирмой по паблик рилейшнз Hill & Knowlton. Но это уже никого не волновало.</p>
35.	<p>Метод эффективен в длительной перспективе, когда требуется постепенно сформировать нужное мировоззрение. Чтобы «промыть мозги» целому обществу, совершить над ним крупную программу манипуляции и отключить здравый смысл нескольких поколений, надо, в первую очередь, разрушить историческую память. Современные технологии манипуляции сознанием способны разрушить в человеке знание, полученное от реального исторического опыта, заменить его искусственно сконструированным «режиссером».</p> <p>Искусственно сформированная картина исторической действительности передается отдельным индивидам с помощью книг, лекций, радио и телевидения, прессы, театральных представлений, кинофильмов и т.д. Таким образом строится иллюзорный мир, который воспринимается как настоящий. В результате всю реальную жизнь человек может воспринимать как неприятный сон, а те химеры, которые ему внушает пропаганда, реклама и масс-культура, вводя его в транс, воспринимает как реальность.</p> <p>В этом деле особенно эффективен кинематограф. Кино, как способ пропаганды, способно оказывать чрезвычайно высокое эмоциональное воздействие. Оно активно генерирует в воображении зрителя иллюзорную картину мира в очень идеализированном виде. В соответствии с авторским замыслом кино может произвольно создавать у зрителя ощущение «справедливости» и моральной правоты того или иного персонажа независимо от его действительной роли в истории. При этом пропагандистское влияние на человека происходит скрыто, на эмоциональном уровне, вне его сознательного контроля. Никакие рациональные контраргументы в этом случае не срабатывают. Простой пример: на рациональном уровне мы все хорошо осознаем, кем был Адольф Гитлер, и знаем его поступки. Однако, используя специальные драматические приемы и игру талантливых актеров, кинорежиссер вполне может представить все так, что симпатии зрителей однозначно окажутся на стороне фюрера. Его отвратительные преступления покажутся вовсе не преступлениями, а благородным делом - ведь сами жертвы будут выглядеть</p>

	злодеями, заслуживающими быть убитыми. И сидящие в кинозале люди будут искренне рыдать, наблюдая как честный и благородный фюрер пускает себе пулю в висок в апреле 1945-го...
36.	Данная техника основывается на двух постулатах. Во-первых, специальные исследования установили, что сильнее всего на формирование у «среднестатистического» человека мнения по какому-либо вопросу влияют отнюдь не массированные пропагандистские кампании в СМИ. Самый большой эффект оказывают, как ни странно, циркулирующие в обществе мифы, слухи и сплетни. Второй постулат вытекает из первого: эффективное информационное воздействие на человека осуществляется не непосредственно от средств массовой коммуникации, а через значимых для него, знакомых ему авторитетных людей («лидеров мнения») — трансляторов мнений и слухов. Неофициальные личностные коммуникации для людей более значимы, чем «официальные» сообщения СМИ.
37.	Еще один прием «стратегического» характера, воздействующий на эмоции массовой аудитории. Его главная задача - любым способом заставить нас бояться. Деморализованные и запуганные люди делают или хотя бы одобряют действия, которые этим людям вовсе не выгодны. Чаще всего технология следующая. Иллюзорная или реально существующая опасность какого-либо явления (например, терроризма) многократно усиливается и доводится до абсурда. СМИ устраивают истерию по поводу очередной «глобальной угрозы», вызывая у людей массовый страх, с целью создания благоприятной обстановки для манипуляции массовым сознанием - прежде всего, в политических целях. Например, для приведения к власти «крутого» полковника, обещающего замочить всех подонков в сортире... Эта технология давно и успешно используется западной пропагандой. Если раньше в качестве пугала для благополучного западного обывателя выступала «советская угроза» - тамошняя пропаганда и масс-культура красочно изображали страшных бородатых русских с красными звездами на шапках-ушанках, хлебающих водку прямо из горла, - то сейчас эта роль возложена на опять-таки бородатых «исламских террористов» в чалмах. Меняются времена и люди, но пропагандистская технология «создания глобальной угрозы» остается неизменной. Она - важное средство сплочения обывателей вокруг власти. До смерти запуганный очередным «врагом всего цивилизованного мира», народ начинает, подобно маленькой собачонке, жаться к сапогам своих правителей - помилуйте нас, грешных, и спасите... Поэтому под прикрытием очередной страшной угрозы (будь-то бородатый Усама Бен-Ладен, антиглобалисты или летящий в космосе астероид, грозящий столкнуться с Землей) власть имущим очень удобно обделывать свои дела и отвлекать внимание общественности от актуальных политических проблем. Виртуальный мир (например, война в Чечне или Афганистане), созданный СМИ, становится обывателю гораздо ближе и важнее, чем безработица или коррупция правящей верхушки в собственной стране. В этом данная технология созвучна с пропагандистским приемом Отвлечения внимания. Создание угрозы - одно из самых сильных средств манипуляции сознанием и отвлечения внимания общественности от махинаций верхушки.
38.	Социальное одобрение.
39.	Ядовитый сэндвич.
40.	Пробные шары.

Задание № 1

Приведите сравнение моделей убеждающей коммуникации, предложенные Э. Аронсоном, Е. Белинской, О. Тихомандрицкой и М. Хьюстоном.

Задание № 2

Привидите примеры массовых позитивных или негативных установок по отношению к отдельным личностям или группам.

Задание № 3

Привидите примеры влияния позитивной или негативной установки журналиста на его интерпретацию тех или иных политических событий.

Задание № 4

Приведите примеры печатных материалов или телевизионных рекламных роликов, используемые для воздействия на получателя механизм убеждения.

Задание № 5

Проанализируйте какой-либо материал, опубликованный в печатном СМИ, с точки зрения использования в нем системы логических аргументов.

Задание № 6

Проанализируйте одно из последних выступлений какого-либо известного политического лидера с точки зрения использования в нем системы логических аргументов.

Задание № 7

Найдите и проанализируйте рекламные материалы, использующие механизм убеждения. На какую аудиторию они рассчитаны?

Задание № 8

Найдите и проанализируйте материалы избирательных компаний, использующие механизм внушения. На какую аудиторию они рассчитаны?

Задание № 9

На материалах документального фильма «Триумф воли» проанализируйте механизмы управления массовым сознанием и поведением в фашистской Германии.

Задание № 10

Почему М. Маклюэн считал, что механизм убеждения, более эффективен в печатных СМИ по сравнению с электронными?

Задание № 11

Прочитайте отрывок из книги классика зарубежной социальной психологии Д. Майерса «Слагаемые убеждения». От каких факторов, по мнению автора, зависит эффективность убеждения? Какие условия повышают «кредитность» (убедительность) коммуникатора? В каких случаях воздействие канала передачи сообщения будет эффективным? От каких характеристик аудитории зависит эффективность убеждающей коммуникации?

Задание № 12

Приведите примеры политических рекламных материалов, использующих механизм подражания. На какую аудиторию они рассчитаны?

Задание № 13

Проанализируйте новый государственный праздник, отмечаемый 4 ноября, с точки зрения изобретения традиций.

Задание № 14

Приведите и проанализируйте примеры «изобретенных» советских традиций.

Задание № 15

Проанализируйте сообщения российских и западных СМИ о событиях в Южной Осетии в августе 2008 года.

Задание № 16

Посмотрите фильм «Война 08.08.08.Искусство предательства». Какие психологические механизмы были использованы в этом фильме?

Задание № 17

Прочитайте отрывок из книги классика советской социальной психологии Ю.А. Шерковина «Убеждение и внушение в массовых информационных процессах». Как автор определяет термин «внушение»? Какие приемы внушения в массовой коммуникации он выделяет? Какими характеристиками обладает такое свойство психики человека, как «внушаемость»?

Задание № 18

Определите, чей политический портрет описан ниже.

ЧЕРТЫ ЛИЧНОСТИ ***

1. Чувство страха

Важным фактором, предопределившим политическое поведение ***а, был страх, возникший в детстве на почве того, что отец часто избивал его и мать, пинал их сапогами. Страх быть битым сохранился у ***а на всю жизнь, и его защитные реакции вылились в разнообразные формы, включая любовь к высоким сапогам, с помощью которых он в буквальном смысле пинал своих детей, или использование изощренных средств надругательства над людьми, где пинки имели метафорическое значение.

2. Физические недостатки и комплекс неполноценности.

Имея различные телесные дефекты (левая рука короче правой, два пальца на левой ступне соединены вместе, маленький рост, лицо в оспинах), он с детства испытывал чувство неполноценности, что также сказалось на формировании характера и психики тирана.

3. Нарциссизм и тщеславие

*** организовал постоянный хор лестии и низкопоклонства, в который включились и средства массовой информации, и деятели искусства и академической науки. Алексеев на основе документов исследовал частоту, с

какой имя ***а начиная с 30-х годов и до 1953 года упоминалось в советской прессе.

4. Паранойя: подозрительность и недоверие ко всем и всему

Хрущев в своей речи на XX съезде партии в 1956 году описывает то, что является очевидными параноидальными симптомами: «*** был очень недоверчивым человеком; он был болезненно подозрителен; мы знаем это по работе с ним. Он мог посмотреть на кого-нибудь и сказать: «почему ты сегодня не смотришь прямо?» или «почему ты сегодня отворачиваешься и избегаешь смотреть мне в глаза?» Такая болезненная подозрительность создала в нем общее недоверие и к выдающимся партийцам, которых он знал годами. Всюду и везде он видел «врагов», «лицемеров» и «шпионов».

Паранойя ***а особенно ярко проявилась в его антисемитизме. К концу жизни он был поглощен идеей «сионистских» заговоров и организовал кампанию против так называемых «безродных космополитов».

5. Агрессивность, мстительность, склонность к лжи и садизму

Известная садистская жилка ***а - еще один аспект его личности, который можно было бы считать патологическим. Например, он лично уверял людей, что они находятся в безопасности, а непродолжительное время спустя их забирали. *** также арестовывал членов семей высокопоставленных партработников (жену Калинина, брата Кагановича и пр.) и затем наслаждался, наблюдая отчаяние этих функционеров, которые не осмеливались протестовать. Ввиду того что он был человеком умным и обстоятельства были благоприятными, *** был в состоянии реализовать фантазии подчинения, унижения и причинения боли в отношении большего числа людей, чем любой другой садист в истории человечества.

Мстительность была еще одним важным компонентом характера ***а. Многие из его жертв - Троцкий, Смирнов, Енукидзе, Тухачевский, Бухарин и другие - ранее каким-то образом обидели его. В разговоре с Каменевым и Дзержинским в 1923 году *** сказал: «Выбрать своего врага, подготовить все детали удара, утолить жажду жестокой мести и затем отправиться спать... Нет ничего слаще в мире!». Эта фраза стала широко известна в партийных кругах как «теория сладкой мести» ***а.

Задание № 19

Определите, чей политический портрет описан ниже.

Внешне сдержанный, немногословный. К людям относится избирательно, очень осторожен в выборе не только друзей, но и приятелей, знакомых. С не импонирующими ему людьми старается не поддерживать отношения с самого начала или остается на расстоянии, в пределах вежливых приветствий. В дружеских отношениях легок, с ним интересно и приятно общаться. Однако нередко все портит его упрямство, любит спорить и не любит проигрывать. Чувствует потребность в дружеском окружении, но иногда устаёт от окружения, выбранного им самим.

Умеет внушать доверие избирателям, приятен в общении с ними, не превышает установленных рамок. Не слишком силен как переговорщик,

теряется при сильном давлении противника. При внешней выдержке достаточно эксцентричен, легко выходит из себя. В такие минуты его следует оставить в покое, спустя какое-то время он даже не вспомнит, от чего вспыхнул. Эмоциональный, когда входит в раж, становится красноречивым, возбужденным, харизматичным. Особенно это хорошо проявляется во время выступления перед избирателями. Обладает природной хитростью, хорошей памятью. Умерен в дипломатии, бывает чрезмерно упрямым, не желает уступать. Очень чувствителен к неудачам близких. Легко впадает в пессимизм. Любые, даже мелкие, неприятности могут выбить его из колеи, заставить нервничать. Он старается скрывать эти черты характера, считая их своей слабостью, но никто не может долго заблуждаться на этот счет. Нередко умиляется собой, получает удовольствие от похвалы или лести. Бывают порывы отважности и гордости, что помогает ему преодолевать самые трудные минуты с поднятой головой. Хорошо научился владеть собой, на его лице редко можно заметить тревогу, сильное беспокойство. Роль беспечного, веселого, спокойного претендента на пост президента ему удастся. И мало кто знает, чего ему это стоит.

Проницательность и критический склад ума помогают ему улавливать правильную методику в поведении, в решении сложных задач. Старается избегать крупных, неразрешимых проблем, не любит глобальных перемен. Не ввязывается в острые дискуссии независимо от предмета спора. Целеустремлен, упорен в достижении цели. Не любит отступать, останавливаться на полпути. Он верит, что дело, которое он защищает, всегда благородно. Достаточно амбициозен, уверен, что рано или поздно добьется всеобщего признания.

Любит руководить и в значительно меньшей степени – подчиняться. Умеет влиять на коллег, нередко пользуется своим влиянием. Отличается живым умом, практичен, конкретен в высказываниях. Не любит советов и подсказок, всегда выслушает и сделает наоборот. К работе относится со всей серьезностью, достигает определенных высот в послужном списке за счет добросовестности и скрупулезности в делах. Старается продумывать предстоящие действия, но часто все же спешит с выводами, что вредит ему. Стремление стать президентом США пока для него несбыточная мечта.

Задание № 20

Определите, чей политический портрет описан ниже.

Хитрый, смелый человек, обладает жестким характером. Имеет приятную внешность, целеустремлен, трудолюбив, в своих стремлениях напорист, остановить его трудно. Гордый и властолюбивый, способен планировать и подчинять условия своим потребностям. Непокорен обстоятельствам, умеет повернуть все так, что те играют ему на руку. Не скупится на обещания во время президентской гонки. Нередко заходит слишком далеко, чем отталкивает тех избирателей, которые ему верили. Очень отважный человек, сопротивление противников, как бывший генерал, переносит с высоко поднятой головой. Не позволяет невезению одолеть себя.

Благодаря смелости и умению рисковать добивается успеха. Упрямо идет вперед, отбрасывая мелкие препятствия, оставляя без внимания нападки конкурентов.

В карьерном росте способен иметь успех независимо от рода деятельности. Самодисциплинирован, требует дисциплины от других. Твердо отстаивает свои идеи, его невозможно сбить с пути. Хороший стратег, умеет выйти с достоинством из любой сложной ситуации. Действия его точны, реакция молниеносна. Приветлив, мил в общении с теми, кто ему нужен. В его отношениях с другими нет излишней сложности. Собственное благополучие и удобство ставит прежде всего. Неудачи других его мало беспокоят, хотя иногда он упоминает о них в дружеских беседах с долей сочувствия. Имеет упорядоченное мышление, проникновенный ум, бывает хорошим вдохновителем и организатором. Умеет приложить необходимые усилия для получения желаемого – и, как правило, получает. Динамичен, уверен в себе, умеет заставить считаться с собой вышестоящих. Чувствителен к шуткам по поводу своей персоны, не терпит критики. Любит поразить, захватить врасплох, с удовольствием принимает всеобщее внимание, обожает быть в центре него. Готов на любые жертвы, чтобы достичь карьерного роста. Считает, что он должен принимать решения, что последнее слово всегда должно оставаться за ним.

Несмотря на то, что он родился в августе и должен обладать сговорчивым характером, он имеет нелегкий характер. В семье с ним сложно ладить супруге. На его характере сильно отразилась военная карьера. Он гордый, эксцентричный, самолюбивый, прямолинейный. Слабый дипломат, но неисправимый оптимист, что нередко приводит к опрометчивым поступкам, как в делах, так и в личной жизни.

Задание № 21

Определите, чей политический портрет описан ниже.

Прирожденный лидер, способна к самопожертвованию ради своих идей, смелая, стойкая женщина. Все, за что берется, делает с полной самоотдачей, не жалеет ни сил, ни времени. Признает только прямой путь в достижении цели, и, только потому, что он самый короткий. С некими трудностями долгое время сталкивалась, приспособившись к уловкам политика, к ухищрениям человека, желающего состояться большой политике. Не знает отступлений, болезненно переживает неудачи, поражения. Если понаблюдать за ней, то можно заметить, как на ее лице отражаются разочарование, отношение к успеху конкурентов.

Гордая, независимая, честная, мужественная женщина. С трудом сходится с лицемерами, лжецами, льстецами. Своим немногочисленным друзьям верна до конца, никогда не оставляет их в беде. Не слишком разговорчивая, пустые беседы не доставляют ей удовольствия. Эрудированная, хорошо информированная. Обладает хорошей памятью и много информации способна держать в голове. Обещание улучшить жизнь соотечественников не праздны, она действительно этого желает. Бывает

вспыльчивой, не любит, когда ей перечат, оспаривают ее мнение. Не терпит грубого отношения, резких выпадов со стороны оппонентов. В таких случаях сама может резко высказываться, способна поставить на место любого.

В коллективе стремится ликвидировать все раздоры, не допускает длительных размолвок. Какие бы сложные проблемы не возникали, никогда не опускает рук. Бывает, что действует под влиянием сиюминутного порыва, но умеет остановиться и поразмыслить над правильностью принятия решения. Из тупикового положения выходит достойно, не боится осуждения и критики. Умеет сама усложнять себе жизнь, чтобы потом преодолевать преграды, на что указывает и ее месяц рождения. Все «октябрьские» люди имеют упрямый характер, расчетливы, нередко излишне упрямы. Может быть великолепным стратегом, обладает развитой интуицией, острым умом. Конкретна в высказываниях и последовательна в поступках. Полностью лишена аферистских задатков, не дает пустых обещаний. Хорошо оценивает предвыборную ситуацию и последствия своих намерений.

В беседах бывает эмоциональна, но собеседника не перебивает. В характере ее много от отца. Часто покоряет окружающих быстротой действий, молниеносным принятием сложных решений. Старается разнообразить жизнь, не терпит рутины и обыденности. Не старается всем нравиться, часто не признает компромиссов. Всегда полна энергии, бодра, неутомима в своих выступлениях. Не боится рисковать, принимает неординарные решения, в основе которых лежит не материальный фактор, а жизненный интерес. Имеет дар вызывать человека на откровенный разговор. Обычно полна планов, зачастую необычных и экстравагантных. Проста в общении, скромна. Любит животных, но только на уровне игр, а не ухаживания за ними.

Задание № 22

Определите, чей политический портрет описан ниже.

Приятен в общении, хотя видно невооруженным взглядом, что хитер. Это не пугает окружающих и не отталкивает от него: «предупрежден – значит вооружен». Целеустремленный, самодостаточный человек, со сложившимися взглядами. Умелый политик, неплохой психолог. За счет таких качеств добивается многого и в политике, и в бизнесе. В действиях решительный, смело идет на риск, не боится серьезных препятствий. Бережлив, знает цену деньгам, но, если траты необходимы, легко расстается с накоплениями. Скупым его не назовешь. Ничего не жалеет для достижения успеха, любит успех, получает огромное удовольствие от побед, особенно от трудных побед. Самолюбив, тщеславен, любит похвалу и даже лесть. Не всегда ему удается сохранять самообладание, хотя опыт ему подсказывает, что зря он горячится. Эмоциональный, легко впадает в гнев, но быстро остывает. Любовь к славе может толкнуть его на путь опасных разрушений, ради собственного удовольствия он способен уничтожить все, что преграждает ему путь. Осторожен и недоверчив.

Жизнь научила его верить только себе самому, только на себя надеяться. Не доверяет полностью он и самым приближенным особам. Не склонен раскрываться перед кем-то ни было, скрывает свои истинные чувства, не показывает переживания, разочарования. Обладает темпераментом холерика, нервозен в экстремальных ситуациях, беспокоен, порывист. Не раз уличен в злословии, что мешает ему иметь столько сторонников, сколько мог бы при других обстоятельствах. У него больше знакомых, приятелей, чем настоящих друзей. Но это его мало заботит: если он захочет, приобретет друзей. Как никто другой, может использовать минутные радости и не отказывать себе ни в одной из них. Вместе с тем деловой и решительный человек, может решать сложные государственные вопросы. В переговорах бывает достаточно трудным партнером, неуступчив, знает, чего хочет, и не склонен терять то, что уже почти в его руках. Особенно несговорчив в политических вопросах, не терпит компромиссов, когда речь идет о благе его страны.

Его характер полон противоречий: нередко он говорит что-то одно, а через некоторое время – совершенно другое. Обладает практическим складом ума, находчив и точен в выборе правильного решения. К цели идет непредвиденными дорогами, заставить его сменить взгляды, изменить направление невозможно. Это человек-проблема. Если все спокойно, ему скучно – он обязательно найдет проблемы, чтобы их решать, преграды, чтобы преодолевать.

Обладает врожденным чувством справедливости, хотя в политике трудно придерживаться таких принципов. Всегда готов отстаивать свою правоту, обо всем имеет свое мнение. Неприязненно относится к расчетливости, всяким тактическим и дипломатическим уловкам в отношениях с другими главами государств, но принимает их игру, чтобы не остаться в проигрыше. Нередко восстанавливает против себя приближенных своим поведением, вспыльчивостью и прямолинейными высказываниями. Если с кем-то из них расстается, никогда не жалеет. Его успех зависит и от правильно выбранных соратников. Человек независимый, не терпит рамок, ограничений в действиях и поступках. Уважает мнение и независимость других, выслушивает советы, но решающее слово всегда за ним. Прочно стоит на ногах, как бы выросший в свое окружение.

В некоторых ситуациях консерватор, с опаской относится к любым переменам, особенно. Если не понимает их необходимость. Обладает хорошей жизненной интуицией, мыслит ясно, по-деловому. Относится к числу несменных политиков, которые независимо от обстоятельств всегда остаются при своих интересах. Непотопляемый, всплывает даже после грандиозных неудач, всегда берет реванш.

Прекрасно разбирается в искусстве, неплохо поет, пишет музыку к словам. Человек верующий и к вере относится серьезно.

Задание № 23

Составьте психологический портрет В.В. Путина.

Задание № 24

Составьте психологический портрет Ф. Энгельса.

Задание № 25

Составьте психологический портрет Наполеона.

Задание № 26

Составьте психологический портрет А. Македонского.

Задание № 27

Составьте психологический портрет Г. Зюганова.

Задание № 28

Составьте психологический портрет Д. Трампа.

Задание № 29

Составьте психологический портрет В. Ленина.

Задание № 30

Составьте психологический портрет В. Жириновского.

Задание № 31

Определите какой метод пропаганды приведён в описании.

Так, если нужно приручить людей к насилию, крови, убийствам, злодеяниям всякого рода, то благообразный телеведущий со спокойным лицом и ровным голосом, как бы походя, сообщает Вам ежедневно о самых тяжких злодеяниях. Через несколько недель такой обработки население перестает реагировать на самые чудовищные преступления и массовые убийства, творящиеся в обществе. (Наступает психологический эффект привыкания).

Задание № 32

Определите какой метод пропаганды приведён в описании.

Цель приема - смешаться с Вашими преследователями. Ярким примером является опыт ЦРУ периода У. Колби (1970-е годы). Когда эту организацию стали уличать в терроризме, убийствах, взрывах, свержении правительств, наркобизнесе, агентурных провалах, то ЦРУ во главе с Колби побежали впереди разоблачителей и стали так рьяно себя разоблачать, что сами разоблачители их еле успокоили. Так У. Колби сохранил ЦРУ.

Этот же прием используется и для дискредитации, когда виновные, чувствуя провал, первыми поднимают крик и направляют гнев народа в другую сторону. Этим приемом часто пользуются «правозащитники» и «борцы с мафией», задачей которых является дезорганизация общественности.

Задание № 33

Определите какой метод пропаганды приведён в описании.

Излюбленный прием введения в заблуждение, активно используемый всеми СМИ. Он относится к т.н. «серой» пропаганде. Давно доказано, что одним из самых эффективных методов влияния является обращение к авторитету. Авторитет, к которому обращаются, может быть религиозным, это может быть весомая политическая фигура, деятель науки или другой профессии. Имя авторитета не сообщается. При этом может осуществляться цитирование документов, оценок экспертов, свидетельских отчетов и других материалов, которые необходимы для большей убедительности. Примеры: «Ученые на основании многолетних исследований установили...», «Доктора рекомендуют...», «Источник из ближайшего президентского окружения, который пожелал остаться неизвестным, сообщает...». Какие ученые? Какие доктора? Какой источник? Сообщаемая таким образом информация в большинстве случаев является ложью. Ссылки на несуществующий авторитет придают ей солидность и вес в глазах обывателей. При этом источник не идентифицирован, и никакой ответственности за ложное сообщение журналисты не несут. Так что, если пассаж в популярных СМИ начинается словами «источники информируют» или «ученые рекомендуют», будьте уверены - это не информация, а пропаганда или скрытая реклама; причем авторы послания очень далеки от учености и так же далеки от уверенности в своей правоте.

Задание № 34

Дайте характеристику методу пропаганды «Очевидцы события».

Задание № 35

Дайте характеристику методу пропаганды «Переписывание истории».

Задание № 36

Дайте характеристику методу пропаганды «Использование медиаторов».

Задание № 37

Дайте характеристику методу пропаганды «Создание угрозы».

Задание № 38

Определите какой метод пропаганды приведён в описании.

«А сейчас - рекламная пауза!». Эта сакраментальная фраза всем нам хорошо известна. Ведущие развлекательных шоу обычно предваряют ею очередной рекламный блок, прерывающий телепрограмму. Возможно, вы

обратили внимание, что произнесение вышеназванного заклинания неизменно сопровождается «реакцией зала»: продолжительными аплодисментами и одобрительными возгласами сидящей в студии публики. Зачем это делается? Просто телевизионным боссам хорошо известны результаты социально-психологических исследований.

Оглушительные аплодисменты и приветственные возгласы служат в качестве социального одобрения. Это сигнал, говорящий нам: «Все соглашаются с этим сообщением, и тебе следует поступить так же!». Это один из способов «отключения» психологической защиты у человека, воспринимающего рекламное сообщение. Таким образом пытаются минимизировать наше раздражение от того, что интересная телепрограмма прерывается тупыми (иногда) и примитивными (чаще всего) рекламными роликами.

Задание № 39

Определите какой метод пропаганды приведён в описании.

Этот пропагандистский прием активно использует возможности психологического влияния за счет структуризации текста. Всегда предпочтительнее не лгать, а добиться, чтобы человек не заметил «ненужной» правды. Коммуникатор дает позитивное сообщение между негативным предисловием и негативным заключением. При наличии определенных способностей и опыта коммуникатора, положительное сообщение как бы исчезает от внимания аудитории.

Очень хороший прием, активно используемый теми СМИ, которые претендуют на «объективное освещение событий» и стремятся создать себе имидж в стиле «только факты, ничего кроме фактов». При таком структурировании событий объективность формально соблюдена, но эффект «ненужных» сообщений девальвирован.

Обратным к предыдущему является т.н. «Сахарный сэндвич». Негативное сообщение маскируется положительным вступлением и положительным заключением.

Задание № 40

Определите какой метод пропаганды приведён в описании.

Кампании по политической и военной пропаганде всегда тщательно готовятся экспертами в области психологии, рекламы, маркетинга и обычно оплачиваются фирмами по общественным связям (PR-агентствами), нанятыми заказчиками. Путем предварительных опросов и других исследований специалисты изучают сознательную и бессознательную реакции публики для того, чтобы выработать самую эффективную тактику. Нередко происходит своеобразная «проверка на практике» некоторого спектра пропагандистских тем, чтобы выявить из них наиболее «проходные». Для этого на медиа-рынок выбрасывается определенное количество «сенсационных

сообщений». Те из них, которые не получают общественного резонанса, снимаются с повестки дня. А наиболее удачные начинают усиленно раскручиваться с помощью подконтрольных СМИ (см. Создание информационной волны). Во время войны в Югославии пропагандистская кампания, проводимая НАТО, предварялась запуском пробных шаров. Для Косово такими темами стали потоки беженцев, убийства (которые имели место, но в гораздо меньших масштабах, чем это представлено НАТО) и некоторые другие. Сербам были выдвинуты ужасные обвинения: «концлагеря», «щиты из живых людей», «массовые изнасилования»...

Так, 30 марта 1999 г. сербов обвинили в том, что они согнали албанцев на футбольный стадион в Приштине (25 000 мест), чтобы там их казнить. Обвинение символическое, специально отсылающее массовое сознание к преступлениям пиночетовского режима. На следующий день репортеры отправились на стадион: абсолютная пустота. Больше об этом западные СМИ не упоминали. Опровержения также не последовало. 7 апреля 1999 г. в сообщении того же Франс Пресс Югославия обвиняется в том, что создает из албанцев «живые щиты»: «Судьба тысяч косоваров, которым Белград не дает уйти из Косово, вызывает беспокойство мирового сообщества...». И эта тема не получила продолжения, поскольку в дальнейшем было заявлено, что «Белград изгоняет албанцев с их земель». 2 августа 1999 года Б. Кушнер (глава миссии ООН в Косово) делает громкое заявление о том, что найдено 11 000 трупов - жертв этнической чистки. На следующий день он мимоходом сообщает, что «факты не подтвердились». Постоянные сообщения об «ужасных преступлениях» подогревали западное общественное мнение в пользу агрессии НАТО. Некоторые из них получали широкий резонанс, другие проходили незамеченными. Если западные СМИ под давлением фактов в дальнейшем и были вынуждены давать опровержения ложных сообщений, то делали это в виде нескольких слов, напечатанных мелким шрифтом на последних страницах.

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Промежуточная аттестация обучающихся обеспечивает оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине (модулю).

Преподаватель доводит до сведения обучающихся на первом учебном занятии перечень вопросов, выносимых на промежуточную аттестацию, и критерии оценивания знаний, умений и навыков.

Зачеты с оценкой проводятся в день последнего в данном семестре занятия по соответствующей дисциплине (модулю) в соответствии с рабочей программой.

Зачеты с оценкой служат формой проверки освоения учебного материала дисциплины (модуля).

Результаты сдачи зачета с оценкой: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

В целях поощрения обучающихся за систематическую активную работу на учебных занятиях и на основании успешного прохождения текущего контроля и внутрисеместровой аттестации допускается выставление зачетной оценки без процедуры сдачи зачета.

Зачеты с оценкой принимаются преподавателем, ведущим занятия по дисциплине (модулю).

Зачет с оценкой проводится по билетам. Преподаватель имеет право задавать дополнительные вопросы в соответствии с рабочей программой дисциплины (модуля).

Во время зачета с оценкой с разрешения преподавателя обучающийся может пользоваться справочниками, таблицами, инструкциями и другими материалами.

Обучающийся при подготовке ответа ведет необходимые записи, которые предъявляет преподавателю. При отказе обучающегося от ответа в зачетно-экзаменационную ведомость проставляется оценка «неудовлетворительно».

Результаты зачета с оценкой заносятся в зачетно-экзаменационную ведомость. Если обучающийся не явился на зачет с оценкой, в ведомости напротив фамилии обучающегося делается запись «не явился». Неявка на зачет без уважительной причины приравнивается к оценке «неудовлетворительно».

В зачетную книжку выставляется соответствующая оценка, полученная обучающимся. Оценка «неудовлетворительно» в зачетную книжку не ставится. Заполнение зачетной книжки до внесения соответствующей оценки в ведомость не разрешается.

Прием зачёта с оценкой у обучающегося прекращается при нарушении им дисциплины, использовании неразрешенных материалов и средств мобильной связи. В этом случае обучающемуся в зачетно-экзаменационную ведомость проставляется оценка «неудовлетворительно».

В случае несогласия обучающегося с оценкой, выставленной на зачете с оценкой, он имеет право подать апелляцию.