

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Андрей Драгомирович Хлутков  
Должность: директор  
Дата подписания: 10.09.2026 23:01:31  
Уникальный программный ключ:  
880f7c07c583b07b775f6604a630281b13ca9fd2

Приложение 4  
к образовательной программе

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.О.02 «Социальные и политические технологии управления  
массовым сознанием»**

39.04.01 Социология

(код, наименование направления подготовки/специальности)

Очная/заочная  
(форма обучения)

Год набора – 2026

Санкт-Петербург, 2026 г.

**Автор(ы)–составитель(и):** преподаватель кафедры социальных технологий Агарков К. Ю.

**Заведующий кафедрой социальных технологий,** доктор политических наук, доцент, профессор кафедры социальных технологий И.А. Ветренко.

**РПД Б1.О.02 «Социальные и политические технологии управления массовым сознанием»** одобрена на заседании кафедры социальных технологий. протокол № 6 от «23» марта 2026 г.

## **Содержание**

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины
4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии их оценивания
5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам
6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине
7. Методические материалы по освоению дисциплины
8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

# **1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

Дисциплина Б1.О.02 «Социальные и политические технологии управления общественным сознанием» обеспечивает формирование у обучающихся следующих универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций:

| ОТФ/ТФ и реквизиты ПС (при наличии) | Код компетенции | Наименование компетенции                                                                         | Код индикатора достижения компетенции | Наименование индикатора достижения компетенций                                                     | Образовательный результат                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-------------------------------------|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                     | УК-5            | Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия | УК-5.1.                               | Обладает навыками создания и применения технологий в управлении социально-политическими процессами | УК-5.1 3-1 Знает специфику социологического подхода к анализу социальных явлений и процессов,<br>УК-5.1 3-2 Знает методологические основания социологического исследования поведения;<br>УК -5.1 3-3 Знает основные философские категории;<br>УК -5.1 3-4 Знает основные закономерности развития природы, общества и мышления;<br>УК-5.1 3-5 Знает методологию познания мира;<br>УК -5.1 3-6 Знает систему общечеловеческих ценностей<br>УК-5.1 У-1 Умеет самостоятельно исследовать и анализировать социальные процессы, происходящие в современном российском обществе<br>способные оказать влияние на траекторию развития личности;<br>УК-5.1 У-2 Умеет участвовать в |

|  |       |                                                                                                                                       |          |                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|-------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |       |                                                                                                                                       |          |                                                                                                            | <p>проектных формах работы и реализовывать самостоятельные аналитические проекты, которые оказывают влияние на саморазвитие личности;</p> <p>УК-5.1 У-3 Умеет представлять результаты исследовательской и аналитической работы перед профессиональной и массовой аудиториями;</p> <p>УК-5.1 У-4 Умеет выстраивать социальное профессиональное взаимодействие с учетом особенностей основных форм научного и религиозного сознания, деловой и общей культуры представителей других этносов и конфессий, различных социальных групп</p> |
|  | ОПК-1 | Способен обоснованно отбирать и использовать современные информационно-коммуникационные технологии для решения профессиональных задач | ОПК-1.1. | Подбирает информационно-коммуникационные технологии и адаптирует их к требованиям меняющейся внешней среды | <p>ОПК-1.1 3-1 Знает современные информационно-коммуникационные технологии</p> <p>ОПК-1.1 У-1 Умеет использовать и применять современные информационно-коммуникационные технологий для решения профессиональных задач в рамках профессии</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

## **2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы**

Общий объем дисциплины: 2,00 з.е., 72 ак.часов.

### **Очная форма обучения**

Объем академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий: 20 ак. час., из них 6 ак. час. на лекции, 10 ак. час. на практические занятия

52 ак. час. на самостоятельную работу обучающихся, 4 ак. часа контактная работа в период промежуточной аттестации

### **Заочная форма обучения**

Объем академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий: 8 ак. час., из них 4 ак.час. на лекции, 8 ак.час. на практические занятия.

60 ак.ч асов на самостоятельную работу обучающихся, 4 ак. часа контроль.

Дисциплина Б1.О.02 «Социальные и политические технологии управления массовым сознанием» относится к блоку обязательных дисциплин учебного плана по направлению подготовки магистратуры 39.04.01 Социология, направленность (профиль) "Социология политики и управления" и изучается студентами очной формы обучения на 1 курсе в 1 семестре и заочной форме обучения и на 1 курсе в 1 семестре.

Изучение дисциплины логически, содержательно и методически взаимосвязано с такими предшествующими дисциплинами как:

1 курс

Б1.О.01 История фундаментальной и прикладной социологии

Знания, умения и навыки, полученные при изучении дисциплины, используются студентами при выполнении выпускных квалификационных работ.

Формой промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом является зачет  
**Дисциплина реализуется одновременно с:**

Дисциплина реализуется с применением дистанционных образовательных технологий (далее – ДОТ).

Необходимый учебно-методический материал для оптимальной реализации самостоятельной работы обучающихся представлен в электронном дистанционном курсе Предметом изучения дисциплины являются теоретико-прикладные аспекты конфликтологии в социальной работе. в СДО Moodle.

Доступ к системе дистанционных образовательных технологий осуществляется каждым обучающимся самостоятельно с любого устройства на портале: <https://lms.ranepa.ru>. Логин и пароль к личному кабинету (профилю) присылается обучающемуся на корпоративную почту.

### 3. Содержание и структура дисциплины

#### 3.1. Структура дисциплины

##### Очная форма обучения

| № п/п                    | Наименование тем и (или) разделов                                            |    | Объем дисциплины, ак.час                                                |    |                           |    |    |     |                                          |         |                        |      |      | Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации |    |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------|----|-------------------------------------------------------------------------|----|---------------------------|----|----|-----|------------------------------------------|---------|------------------------|------|------|----------------------------------------------------------------|----|
|                          |                                                                              |    | Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий |    |                           |    |    |     |                                          |         | Самостоятельная работа |      |      |                                                                |    |
|                          |                                                                              |    | Период теоретического обучения                                          |    |                           |    |    |     | Период промежуточной аттестации (сессия) |         |                        |      |      |                                                                |    |
|                          |                                                                              |    | Занятия лекционного типа                                                |    | Занятия семинарского типа |    | ИК | КСР | КЭ                                       | Каттэ к | Контроль               | СРкр | СРэк |                                                                | СР |
|                          |                                                                              |    | Л                                                                       | ВЛ | ЛР                        | ПЗ |    |     |                                          |         |                        |      |      |                                                                |    |
| Тема 1                   | Современные тенденции управления массовым сознанием                          | 12 | 2                                                                       |    |                           | 2  |    |     |                                          |         |                        |      | 14   | Опрос<br>Доклад                                                |    |
| Тема 2                   | Основные технологии управления массовым сознанием                            | 12 |                                                                         |    |                           | 2  |    |     |                                          |         |                        |      | 14   | Опрос<br>Практическое задание                                  |    |
| Тема 3                   | Механизмы и методы манипуляций сознанием                                     | 12 | 2                                                                       |    |                           | 2  |    |     |                                          |         |                        |      | 14   | доклад<br>тест                                                 |    |
| Тема 4                   | Специфика применения манипулятивных технологий управления массовым сознанием | 12 |                                                                         |    |                           | 2  |    |     |                                          |         |                        |      | 14   | Доклад<br>тест                                                 |    |
| Тема 5                   | СМИ как технология управления массовым сознанием                             | 12 | 2                                                                       |    |                           |    |    |     |                                          |         |                        |      | 14   | Доклад<br>Опрос                                                |    |
| Тема 6                   | Технологии противодействия манипуляциям                                      | 12 |                                                                         |    |                           | 2  |    |     |                                          |         |                        |      | 11   | Доклад<br>Опрос                                                |    |
| Промежуточная аттестация |                                                                              | 4  |                                                                         |    |                           |    |    |     | 4                                        |         |                        |      |      | Зачет                                                          |    |
| Итого                    |                                                                              | 72 | 6                                                                       |    |                           | 10 |    |     |                                          | 4       |                        |      | 52   |                                                                |    |

| № п/п     | Наименование тем и (или) разделов                                                     | Всего<br>О | Объем дисциплины, ак.час                                                   |    |                              |    |    |                                                |    |            |                          |      |      | Форма<br>текущего<br>контроля<br>успеваемости,<br>промежуточной<br>аттестации |    |
|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------|------------|----------------------------------------------------------------------------|----|------------------------------|----|----|------------------------------------------------|----|------------|--------------------------|------|------|-------------------------------------------------------------------------------|----|
|           |                                                                                       |            | Контактная работа обучающихся<br>с преподавателем по видам учебных занятий |    |                              |    |    |                                                |    |            | Самостоятельная работа   |      |      |                                                                               |    |
|           |                                                                                       |            | Период теоретического обучения                                             |    |                              |    |    | Период<br>промежуточной<br>аттестации (сессия) |    |            |                          |      |      |                                                                               |    |
|           |                                                                                       |            | Занятия<br>лекционного типа                                                |    | Занятия семинарского<br>типа |    | ИК | КСР                                            | КЭ | Каттэ<br>к | К<br>он<br>тр<br>ол<br>ь | СРкр | СРэк |                                                                               | СР |
|           |                                                                                       |            | Л                                                                          | ВЛ | ЛР                           | ПЗ |    |                                                |    |            |                          |      |      |                                                                               |    |
| 1 семестр |                                                                                       |            |                                                                            |    |                              |    |    |                                                |    |            |                          |      |      |                                                                               |    |
| Тема 1    | Современные тенденции<br>управления массовым<br>сознанием                             | 10         | 2                                                                          |    |                              |    |    |                                                |    |            |                          |      | 8    | Опрос<br><br>Доклад                                                           |    |
| Тема 2    | Основные технологии<br>управления массовым<br>сознанием                               | 10         | 2                                                                          |    |                              |    |    |                                                |    |            |                          |      | 8    | Опрос<br><br>Практическое задание                                             |    |
| Тема 3    | Механизмы и методы<br>манипуляций сознанием                                           | 10         |                                                                            |    |                              | 2  |    |                                                |    |            |                          |      | 8    | доклад<br><br>тестирование                                                    |    |
| Тема 4    | Специфика применения<br>манипулятивных<br>технологий управления<br>массовым сознанием | 10         |                                                                            |    |                              | 2  |    |                                                |    |            |                          |      | 8    | Доклад<br><br>тест                                                            |    |
| Итого     |                                                                                       |            | 4                                                                          |    |                              | 4  |    |                                                |    |            |                          |      | 32   |                                                                               |    |

| 2 семестр                |                                                         |           |   |  |  |   |  |  |  |   |  |  |    |                 |
|--------------------------|---------------------------------------------------------|-----------|---|--|--|---|--|--|--|---|--|--|----|-----------------|
| Тема 5                   | <i>СМИ как технология управления массовым сознанием</i> | 16        |   |  |  | 2 |  |  |  |   |  |  | 14 | Доклад<br>Опрос |
| Тема 6                   | <i>Технологии противодействия манипуляциям</i>          | 16        |   |  |  | 2 |  |  |  |   |  |  | 14 | Доклад<br>Опрос |
| Промежуточная аттестация |                                                         | 4         |   |  |  |   |  |  |  | 4 |  |  |    | Зачет           |
| <b>Итого</b>             |                                                         | <b>36</b> |   |  |  | 4 |  |  |  | 4 |  |  | 28 |                 |
| Всего по дисциплине      |                                                         | 72        | 4 |  |  | 8 |  |  |  | 4 |  |  | 60 | Зачет           |

*Используемые сокращения:*

Л – лекции - занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации обучающимся педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях,).

ВЛ – видео лекции.

ЛР – лабораторные работы.

ПЗ – практические занятия (за исключением лабораторных работ).

ИК – индивидуальные консультации.

КСР – контроль самостоятельной работы

КЭ – консультации перед экзаменом

Каттэк – контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий

Контроль - контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий для заочной формы обучения

СРкр – самостоятельная работа на подготовку курсовой работы/ курсового проекта.

СРэк – самостоятельная работа на подготовку к экзамену.

СР – самостоятельная работа в семестре на подготовку к учебным занятиям.

### 3.2.Содержание дисциплины

#### **Тема 1. Современные тенденции управления массовым сознанием. УК-5.1, ОПК-1.1**

*Человек как субъект и адресат влияния.* Сознание и поведение личности, групп, масс. Программы поведения и программы управления. Когнитивные, социо-психологические, семиотические и социальные предпосылки коммуникативного воздействия и манипулирования. Роль и место рефлексорных социальных реакций и рефлексии в поддержании стабильности и развитии человеческой культуры и цивилизации. Свобода, трансцендентность, творчество как экзистенциальные характеристики человека и их значение для психологии влияния. Сознательное и осознаваемое (рефлексивное), бессознательное и неосознаваемое (рефлексорное) в психологии влияния. Эмоциональные, экзистенциальные и культурные составляющие в процессах влияния и убеждения.

*"Коллективное бессознательное", "архетип", "символ", "знак" в системе массовой коммуникации* Разработка проблемы коллективного бессознательного в трудах Э.Тэйлора, Дж.Фрэзера, Л.Леви-Брюля, К.Леви-Стросса. Понятие архетипа в истории философии. Архетипы и их культурно-исторический контекст в концепции К.Юнга. Современное понимание проблемы соотношения "знака" и "символа" (информационный, семиотический, неолингвистический подходы). Архетипические сюжеты в современной массовой культуре (кинематограф, телевидение, компьютерные игры и др.).

*Влияние на сознание и поведение людей. Эволюция представлений.* Осознание проблемы влияния на личность в различных культурно-исторических условиях. Исторические этапы развития системы социального влияния и убеждения. История развития методов и концепций влияния, пропаганды и убеждения. Поведенческие, когнитивные и логико-риторические подходы к убеждению. Особенности современного этапа взаимоотношений личности и социума, личности и группы как системы взаимовлияний.

*Опыт изучения проблем социального влияния.* Аттитюды и атрибуции как фильтры и факторы влияния. Социальное влияние и когнитивная психология. Когнитивные ошибки и ложные аттитюды как факторы влияния. У. Найссер о когнитивных пределах манипулирования. Концепция социальных автоматизмов Р. Чалдини. Группомыслие (И. Джанис) и групповая дискуссия.

*Этические и правовые аспекты влияния.* Культура, этика и влияние. Культурные ситуации как факторы влияния. Культурные различия субъективных интерпретаций. Социальные и информационные влияния как факторы деструктивного и агрессивного поведения. Возможности, пределы и перспективы целенаправленного (осознанного) влияния и убеждения. Технологии влияния как элемент культуры. Разрешенные и осуждаемые схемы влияния. Закон о проблемах влияния.

#### **Тема 2. Основные технологии управления массовым сознанием. УК-5.1, ОПК-1.1**

Вербальные ресурсы. Невербальные ресурсы. Среда как ресурс воздействия. Символические ресурсы воздействия. Убеждающие технологии воздействия. Диалогические технологии. Психологические манипуляции как скрытое управление сознанием и поведением людей. Нейролингвистическое программирование как манипулятивная технология. Технологии манипуляции общественным мнением в рекламе. Политтехнологии. Манипуляция общественным мнением в демократическом обществе.

#### **Тема 3. Механизмы и методы манипуляций сознанием. УК-5.1, ОПК-1.1**

Методы СМИ. Модель резонансного воздействия. Теория коммуникаций в манипуляциях сознанием. Психологические войны.

#### **Тема 4. Специфика применения манипулятивных технологий управления**

**массовым сознанием. УК-5.1, ОПК-1.1**

Основные мишени манипуляции. Власть и манипуляции. Бизнес и манипуляции. Политика и манипуляции. Манипулятивные технологии в межличностном взаимодействии. Манипулятивные технологии в деловом общении.

**Тема 5. СМИ как технология управления массовым сознанием. УК-5.1, ОПК-1.1**

Манипулятивные возможности масс-медиа. Техники медиаманипуляции. СМИ как объект манипуляции. Социально-политические факторы влияния на СМИ.

**Тема 6. Технологии «защиты» от манипуляции. УК-5.1, ОПК-1.1**

Методы «вскрытия» манипулятивных приемов. Защита от манипуляции. Профессиональная корпорация как субъект сопротивления манипулятивным воздействиям.

**4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии оценивания**

4.1. Оценочные материалы по дисциплине «Социальные и политические технологии управления массовым сознанием» входят в состав оценочных материалов по образовательной программе. Совокупность оценочных материалов по всем дисциплинам (модулям) образовательной программы составляет фонд оценочных средств (далее – ФОС). ФОС используется при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с целью оценивания достижения обучающимися планируемых результатов обучения.

4.2. ФОС разработан как комплекс проверочных заданий различного типа и уровня сложности, включает критерии и шкалы оценивания, а также «ключи» правильных ответов. ФОС формируется как отдельный документ и хранится в электронном виде, доступ к ФОС предоставлен ограниченному кругу лиц.

4.3. Для самостоятельной работы обучающихся при подготовке к текущему контролю успеваемости и промежуточной аттестации в рабочих программах дисциплин размещены типовые проверочные задания, которые можно условно разделить на задания закрытого, комбинированного и открытого типов.

Задания закрытого типа — это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных.

Задания комбинированного типа – это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных и обосновать свой выбор.

Задания открытого типа — это задания, в которых на каждый вопрос должен быть предложен развернутый обоснованный ответ.

В зависимости от типа задания рекомендованы определенная последовательность выполнения и система оценивания выполнения заданий.

#### 4.4. Типы заданий, сценарии выполнения, критерии оценивания

| ТИП ЗАДАНИЯ                                                                                     | ИНСТРУКЦИЯ                                   | СЦЕНАРИИ ВЫПОЛНЕНИЯ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ                                                             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких вариантов предложенных | Прочитайте текст, выберите правильный ответ  | <p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа.</p> <p>3. Выбрать один верный ответ.</p> <p>4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например, 3 или В).</p>                                                                                                                                      | Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква                  |
| Задание закрытого типа на установление соответствия                                             | Прочитайте текст и установите соответствие   | <p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов.</p> <p>2. Внимательно прочитать оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.; список 2 – утверждения, свойства объектов и т.д.</p> <p>3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов.</p> <p>4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например, А1 или Б4).</p> | Ответ считается верным, если правильно указаны цифры или буквы                  |
| Задание закрытого типа с выбором нескольких                                                     | Прочитайте текст, выберите правильные ответы | <p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Ответ считается верным, если правильно установлены все соответствия (позиции из |

|                                                                                                         |                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| правильных ответов из нескольких вариантов предложенных                                                 |                                                                                               | <p>2. Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа.</p> <p>3. Выбрать несколько правильных ответов.</p> <p>4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа (например, 1 4 или А Г).</p>                                                                                                                                                                             | одного столбца верно сопоставлены с позициями другого)                                                                          |
| Задание закрытого типа на установление последовательности                                               | Прочитайте текст и установите последовательность                                              | <p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Построить верную последовательность из предложенных элементов.</p> <p>4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности (например, БВА или 135).</p> | Ответ считается верным, если правильно указана вся последовательность цифр                                                      |
| Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора | Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа | <p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Выбрать один верный ответ.</p> <p>4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа.</p>                                                                                    | Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква и приведены корректные аргументы, используемые при выборе ответа |

|                                              |                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                |
|----------------------------------------------|------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                              |                                                            | 5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа (например, 4 текст обоснования).                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Задание открытого типа с развернутым ответом | Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ | <p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса.</p> <p>2. Продумать логику и полноту ответа.</p> <p>3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки.</p> <p>4. В случае расчетной задачи, записать решение и ответ</p> | <p>Ответ считается верным:</p> <p>1. Отсутствие фактических ошибок.</p> <p>2. Раскрытие объема используемых понятий (полнота ответа).</p> <p>3. Обоснованность ответа (наличие аргументов).</p> <p>4. Логическая последовательность излагаемого материала.</p> |

4.5. Общая шкала оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с применением БРС

| Итоговая<br>балльная оценка | Традиционная система | Бинарная<br>система | ECTS                             |                         |
|-----------------------------|----------------------|---------------------|----------------------------------|-------------------------|
|                             |                      |                     | Для тради-<br>ционной<br>системы | Для бинарной<br>системы |
| 95-100                      | Отлично              | Зачтено             | A                                | P/ Passed               |
| 85-94                       |                      |                     | B                                | P/ Passed               |
| 75-84                       | Хорошо               |                     | C                                | P/ Passed               |
| 65-74                       |                      |                     | D                                | P/ Passed               |
| 55-64                       | Удовлетворительно    |                     | E                                | P/ Passed               |
| 0-54                        | Неудовлетворительно  | Не зачтено          | F                                | F/Failed                |

Соотношение баллов за текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию, а также повторную промежуточную аттестацию:

| Максимальная сумма баллов за текущий контроль успеваемости | Максимальная сумма баллов за промежуточную аттестацию | Максимальная итоговая балльная оценка | Максимальная сумма баллов за повторную промежуточную аттестацию |
|------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| 60 баллов                                                  | 40 баллов                                             | 100 баллов                            | 100 баллов                                                      |

## 5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам

5.1. В ходе реализации дисциплины используются следующие формы текущего контроля успеваемости обучающихся (в том числе, задания к контрольным точкам):

*Опрос, доклад, тест, практическое задание.*

5.2. Типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся (вне контрольных точек):

### **Тема 1 Современные тенденции управления массовым сознанием**

#### Вопросы для опроса:

1. В чем принципиальная разница между этими двумя ролями применительно к управлению массовым сознанием? Может ли один и тот же человек выступать в обеих ролях одновременно?

2. Почему знание установок (аттитюдов) человека не всегда позволяет точно предсказать его поведение в толпе? Приведите пример рассогласования.
3. Чем отличаются врожденные программы поведения (рефлексы, инстинкты) от искусственно внедряемых программ управления в контексте массовых коммуникаций?
4. Как, согласно К.Г. Юнгу, архетип «коллективного бессознательного» превращается в символ в массовой культуре? Приведите пример из современного кино или компьютерной игры.
5. В чем разница между бессознательной рефлекторной реакцией (например, подчинение авторитету) и осознанной рефлексией? Как манипулятор может использовать первую и подавлять вторую?
6. Почему наличие у человека экзистенциальной свободы и способности к творчеству создает главный предел для любых технологий манипулирования сознанием?
7. Назовите один когнитивный механизм, который заставляет группу принимать ошибочные решения ради единства, и один социальный фактор, который этот механизм запускает.
8. Опишите ситуацию, когда ложный аттитюд (убеждение, не соответствующее реальности) делает человека более уязвимым для пропаганды, чем полное отсутствие информации.
9. Как изменилась цель социального влияния в современную эпоху (информационное общество) по сравнению с традиционными обществами (где доминировали религия и традиция)?
10. Почему использование рефлекторных социальных реакций (например, автоматическое подчинение форме, а не содержанию) в политических технологиях чаще осуждается, чем в коммерческой рекламе? Каков критерий «разрешенной» схемы влияния с точки зрения права и этики?

Темы для доклада:

1. Человек между стимулом и выбором: субъект и объект массового влияния;
2. Рефлекторные социальные реакции (подражание, страх, стадный инстинкт) и как они обеспечивают стабильность общества;
3. Устойчивость к влиянию: сила воли или способность к творческому переосмыслению информации;
4. Три кита убеждения: эмоции, культура и экзистенция;
5. Архетипы и символы в массовой коммуникации;
6. Три подхода к убеждению: поведенческий (награда/наказание), когнитивный (меняем мысли), логико-риторический (аргументы);
7. Аттитюды (установки) и атрибуции (приписывание причин);
8. Группомыслие и групповая дискуссия: когда коллектив умнее, а когда — опаснее;
9. Схемы влияния обществом (ложь, эксплуатация слабостей);
10. Культурные коды и агрессия: как влияние провоцирует деструктивное поведение.

## **Тема 2 Основные технологии управления массовым сознанием**

### **Вопросы для опроса:**

1. Чем вербальные ресурсы воздействия отличаются от невербальных? Приведите по одному примеру каждого.
2. Как поза, жесты или дистанция общения (невербалика) и особенности физического пространства (среда как ресурс) могут влиять на доверие аудитории к сообщению?
3. Что такое символические ресурсы? Объясните на примере, как государственный флаг или гимн используются для управления массовым сознанием.
4. В чем разница между убеждением, основанным на логике (аргументация), и внушением (суггестией)?
5. Почему диалог (вопросы-ответы, обсуждение) считается более этичным способом управления сознанием, чем монолог, но при этом может быть не менее эффективным?
6. Дайте определение скрытой манипуляции. Назовите один классический прием (например, «создание ложного выбора» или «использование потребности в одобрении»).
7. Какая идея лежит в основе нейролингвистического программирования как манипулятивной технологии? (Подсказка: связь языка, глазодвигательных реакций и подсознания, «якоря»).
8. Приведите пример того, как в рекламе используется принцип «социального доказательства» («за всеми бегут — и я бегу») для манипуляции общественным мнением.
9. Назовите одну политтехнологическую операцию, направленную на формирование нужного образа кандидата (например, «наклеивание ярлыков» на оппонента или «посадка в трамвай»).
10. В чем заключается главное противоречие (дилемма) использования манипуляции общественным мнением в демократическом обществе, где формально ценятся свобода выбора и информированное согласие?

### **Темы для практических заданий:**

**Задание 1.** Вербальные ресурсы: «Смысловые рамки»

**Ситуация:** В городе планируют повысить налоги на 10%. Мэр против, но вынужден это сделать.

**Задание:** Придумайте **три разные вербальные формулировки** этого сообщения для прессы:

1. Рамка «Потери» (акцент на неизбежности и жертвах).
  2. Рамка «Выгода» (акцент на том, что получит город).
  3. Рамка «Справедливость» (акцент на том, что богатые заплатят больше).
- Проанализируйте, как меняется восприятие одной и той же цифры.

**Задание 2. Невербальные ресурсы: «Портрет доверия»**

Вам нужно, чтобы телезритель поверил спикеру, обвиняющему оппонента в коррупции. Опишите **три невербальных паттерна** (поза, жест, взгляд, темп речи, паузы, интонация), которые:

- а) усилят убедительность;
- б) вызовут подозрение (контрпример — как делать не надо).

Снимите на телефон 30-секундное видео (или проигrajте в группе) с разными вариантами.

**Задание 3. Среда как ресурс воздействия: «Архитектура власти»**

Вы политтехнолог. Вам нужно провести две встречи с избирателями одного кандидата:

1. В рабочем районе (акцент: «свой парень»).
2. В бизнес-центре (акцент: «профессионал и лидер»).

Опишите **обстановку, освещение, расположение стульев, флаг, музыку до начала, одежду кандидата** для каждой среды. Объясните, какие установки должна создавать среда.

**Задание 4. Символические ресурсы: «Ребрендинг памяти»**

В городе снесли памятник старому губернатору-коррупционеру. Новый губернатор хочет создать новый символ «народного единства».

Придумайте **символ** (не конкретный монумент, а архетипический образ: дерево, мост, колодец, якорь и т.д.) и **три ритуала** с его участием (например, возложение, касание, ежегодное шествие), которые перебивают старую символику и формируют лояльность.

**Задание 5. Убеждающие технологии: «Модель Мак-Ги»**

Вас просят убедить студентов не переходить на пиратский софт, а купить лицензию. Используя модель вероятности осознанной обработки информации (центральный и периферический пути):

- Напишите **сильный аргумент** (центральный путь) для IT-шников.
- Напишите **периферический сигнал** (ссылка на авторитет, красивый дизайн, социальное доказательство) для гуманитариев.

**Проверка:** Обменяйтесь с коллегой и определите, какой путь использовал он.

**Задание 6. Диалогические технологии: «Сократовский метод vs. Твиттер»**

Представьте, что оппонент кричит: «Все чиновники — воры!».

Ваша цель — перевести конфликт в диалог и снизить накал.

Напишите **три вопроса** по Сократовской логике (заставляя уточнить: все? какие доказательства? исключения?), которые:

1. Не выглядят как нападение.
2. Приводят оппонента к самостоятельному смягчению тезиса.

Запрещено использовать прямое «вы не правы».

**Задание 7.** Психологические манипуляции: «Три двери» (правило взаимного обмена)

Вам нужно, чтобы коллега бесплатно поработал в субботу. Используя технику «отказ — потом уступка» (завышенная просьба, затем реальная):

1. Придумайте **первую, заведомо невозможную просьбу** (например, работать без сна 48 часов).
2. Сформулируйте **истинную просьбу** (суббота).
3. Объясните, почему после отказа от первого человек психологически вынужден согласиться на второе (принцип контраста и долга). Проведите ролевую игру.

**Задание 8.** НЛП как манипуляция: «Трюизм и присоединение»

ЗВЫ продаете подписку на онлайн-курс. Используя пресуппозиции (скрытые допущения) и «да-цепочку»:

- Составьте 3 трюизма (очевидные истины, с которыми нельзя не согласиться: «Время летит быстро», «Каждый хочет уверенности в завтрашнем дне»).
- После них задайте **закрытый вопрос с пресуппозицией** (например: «Какой именно из новых навыков вы хотите освоить первым?» вместо «Хотите ли вы...»).

Объясните, почему после согласия с трюизмами сознание снижает критичность.

**Задание 9.** Манипуляция в рекламе: «Отсутствующая причина»

Проанализируйте любой текущий рекламный ролик (или придумайте свой) для шампуня/авто/банка. Найдите или создайте **прием**

«**псевдообъяснение**» (например: «Увлажняет благодаря активным липосомам» — что это, никто не знает).

Замените реальное свойство продукта (дешево, долго) **на** слова-фантомы (квантовый, структурный, био-, нано-). Напишите слоган, который содержит иллюзию научности и создает доверие без доказательств.

**Задание 10.** Политтехнологии в демократическом обществе: «Спираль молчания»

**Ситуация:** Опросы показывают, что 60% граждан за новую дорогу, но 40% — против. При этом в соцсетях кричат только противники (10% от их числа, но очень агрессивно). Сторонники молчат, боясь конфликта.

**Задание:** Как политтехнолог, предложите **три технологии**, чтобы сломать «спираль молчания»:

1. Показать сторонникам, что их большинство (как безопасно выявить мнение?).
2. Дать им простой и безопасный ритуал выражения поддержки (стикер на окно, лайк).

3. Переопределить норму: представить молчание как силу, а крик — как маргинальность.  
Опишите пошагово.

### **Тема 3 Механизмы и методы манипуляций сознанием. УК-5.1**

#### **Темы для докладов:**

1. Эффект прайминга в новостных выпусках (Как СМИ задают повестку дня)
2. Фрейминг как технология управления мнением
3. Модель резонансного воздействия Н. Лаппа (Схема «Стимул — Резонанс — Отклик»)
4. Эффект бумеранга в пропаганде: когда агитация вредит
5. Теория «Спирали молчания» Э. Ноэль-Нойман
6. Инфотейнмент как метод скрытой манипуляции
7. Прием «Сравнение с худшим» (Тактика подмены тезиса)
8. Слухи и «фейки» как оружие психологической войны
9. Технология «Окна Овертона» в политических ток-шоу
10. Использование архетипов Юнга в рекламе и предвыборной агитации

#### **Тесты:**

| ТИП ЗАДАНИЯ                                                                                     | ИНСТРУКЦИЯ                                  | ВОПРОСЫ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких вариантов предложенных | Прочитайте текст, выберите правильный ответ | <b>Какой метод воздействия СМИ предполагает создание в обществе устойчивого беспокойства по проблеме, которая ранее не воспринималась как угрожающая?</b><br>А) «Спираль умолчания»<br>Б) «Культивационный анализ»<br>В) «Создание паники» («спираль тревоги»)<br>Г) «Фрейминг»                                                                               |
|                                                                                                 |                                             | <b>В модели резонансного воздействия ключевым условием эффективного управления массовым сознанием является:</b><br>А) Использование авторитетного источника информации<br>Б) Совпадение частоты информационных импульсов с внутренними установками аудитории<br>В) Максимальное упрощение сообщения до лозунга<br>Г) Полная новизна и неожиданность сообщения |
|                                                                                                 |                                             | <b>Согласно теории коммуникации Г. Лассуэлла, базовый элемент манипуляции сознанием — это контроль над:</b><br>А) Каналом передачи сообщения<br>Б) Обратной связью от аудитории<br>В) Формой кодирования информации<br>Г) Этикой подачи новостей                                                                                                              |
|                                                                                                 |                                             | <b>Психологическая операция «газлайтинг» в контексте информационной войны направлена на:</b><br>А) Быстрое распространение ложных слухов через соцсети<br>Б) Последовательное отрицание реальности,                                                                                                                                                           |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>вызывающее у жертвы сомнения в собственной адекватности</p> <p>В) Создание противоречий внутри элиты противника</p> <p>Г) Демонстрацию военной мощи для устрашения</p>                                                                                                                                                                                                                                         |
|  |  | <p><b>Технология «двойного общения» в политической коммуникации используется для:</b></p> <p>А) Парадоксального требования, при котором любой выбор индивида оказывается проигрышным</p> <p>Б) Одновременной передачи разных сообщений для разных аудиторий</p> <p>В) Шифрования секретных указаний в открытых заявлениях</p> <p>Г) Создания эффекта эха в новостных лентах</p>                                   |
|  |  | <p><b>Какой метод СМИ соответствует понятию «прайминг» в управлении сознанием?</b></p> <p>А) Преднамеренное создание у аудитории критерия оценки события через предшествующую новость</p> <p>Б) Многократное повторение короткого слогана</p> <p>В) Игнорирование неудобных тем в эфире</p> <p>Г) Прямая ложь с последующим опровержением</p>                                                                     |
|  |  | <p><b>В психологической войне «операция под фальшивым флагом — это:</b></p> <p>А) Использование символики и атрибутики противника для дискредитации</p> <p>Б) Распространение дезинформации через анонимные источники</p> <p>В) Организация события, которое затем приписывается противнику</p> <p>Г) Внедрение агента влияния в ряды оппонента</p>                                                               |
|  |  | <p><b>Модель «спирали умолчания» Э. Ноэль-Нойман утверждает, что люди склонны скрывать свое мнение, если:</b></p> <p>А) Они не имеют фактов для его подтверждения</p> <p>Б) Оно расходится с позицией, которую СМИ представляют как доминирующую</p> <p>В) За это мнение предусмотрена юридическая ответственность</p> <p>Г) Оно слишком радикально даже для их единомышленников</p>                              |
|  |  | <p><b>Технология «семантического манипулирования» в политических технологиях основана на:</b></p> <p>А) Использовании слов с измененным оценочным значением (например, «освободители» вместо «оккупанты»)</p> <p>Б) Скрытой аудиовизуальной стимуляции подсознания</p> <p>В) Создании информационного шума для блокировки критического мышления</p> <p>Г) Математическом расчете частоты упоминания кандидата</p> |
|  |  | <p><b>Ключевой признак информационно-психологической операции (ИПСО) в отличие от обычной пропаганды:</b></p> <p>А) Наличие конкретной цели дестабилизации управления противником</p> <p>Б) Использование только традиционных СМИ</p> <p>В) Открытое указание на источник воздействия</p> <p>Г) Длительность более 10 лет</p>                                                                                     |

#### **Тема 4      Специфика применения манипулятивных технологий управления массовым сознанием.**

Темы для докладов:

1. Манипуляции как ресурс прихода к власти. Манипуляция как средство реализации власти;
2. Политическая пропаганда и политическая реклама как комплексная технология манипулирования массовым сознанием;
3. Манипулятивные техники скрытого получения информации от партнера по общению;
4. Способы манипулятивного воздействия в деловом общении. Распознавание манипуляции в деловом общении;
5. Манипулятивные технологии в инфопандемиях: как ложь распространяется быстрее правды;
6. Манипулятивные технологии в деловом общении: переговоры, корпоративные чаты и властные игры;
7. Политика и манипуляции: координация, поляризация и атаки на демократические процессы;
8. Бизнес и манипуляции: от искусственного ажиотажа до подавления конкурентов;
9. Власть и манипуляции: как структурные позиции конвертируются в контроль над повесткой;
10. Основные мишени манипуляции в социальных сетях: от индивидуального сознания до общественного климата.

## Тесты:

| ТИП ЗАДАНИЯ                                               | ИНСТРУКЦИЯ                                       | ВОПРОСЫ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Задание закрытого типа на установление последовательности | Прочитайте текст и установите последовательность | <p>Процесс манипулятивного воздействия на массовое сознание обычно строится как последовательное «взятие» ключевых мишеней. Сначала манипулятор воздействует на общество, создавая эмоционально заряженный образ (страх, надежду). Затем он подменяет рациональный анализ апелляцией к оппоненту («так думают все»). После этого блокируется критическое мышление через упрощение сложных вопросов до дихотомии «свой — чужой». Далее манипулятор закрепляет нужную установку через многократное повторение. Наконец, формируется устойчивое иррациональное отношение к объекту.</p> <p><b>Варианты для упорядочивания (укажите последовательность цифр):</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Повторение (эффект иллюзии правды)</li> <li>2. Эмоции (аффективные мишени)</li> <li>3. Стереотипизацию (бинарные оппозиции)</li> <li>4. Социальное доказательство (мишень «другие»)</li> <li>5. Установку (аттитюд)</li> </ol> |
|                                                           |                                                  | <p>Политическая власть, использующая манипулятивные технологии, действует по определенной логике. Сначала власть монополизирует контроль над телевидением, соцсетями. Затем она вводит повестку дня, заставляя общество обсуждать выгодные темы и игнорировать неудобные. Далее власть создает упрощенный образ врага («внешняя угроза», «внутренние предатели»). После этого запускается канализация недовольства в безопасное русло. Наконец, власть легитимирует свои действия через фабрикацию «народной поддержки» с помощью ботов и подконтрольных опросов.</p> <p><b>Варианты для упорядочивания:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Астротурфинг (искусственное «народное одобрение»)</li> <li>2. Повестку дня (agenda-setting)</li> <li>3. Консолидированного врага</li> <li>4. Информационные каналы</li> <li>5. Отвлекающие маневры (отвлечение внимания от реальных проблем)</li> </ol>                         |
|                                                           |                                                  | <p>В маркетинге и рекламе манипуляция сознанием потребителя строится как технологическая цепочка. Сначала маркетолог выявляет страхи, желания, комплексы целевой аудитории. Затем создается проблема, которую потребитель раньше не замечал («у вас есть перхоть?»). Далее товар позиционируется как единственное средство решения. После этого запускается «ограниченная серия», «осталось 3 часа» для подгонки решения. Наконец, формируется позитивный образ через отзывы «обычных людей» и подставных экспертов.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p><b>Варианты для упорядочивания:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Искусственный дефицит (триггер срочности)</li> <li>2. Социальное доказательство (видимость массового выбора)</li> <li>3. Болевые точки аудитории</li> <li>4. Искусственную потребность</li> <li>5. Уникальное решение</li> </ol> <p>Типовая манипулятивная избирательная кампания строится как последовательность этапов. Сначала политтехнологи проводят изучение электората — делят электорат на сегменты по страхам и ожиданиям. Затем формулируется максимально простая и эмоциональная фраза («Вернем порядок!», «Сделаем снова великой!»). Далее запускается кампания череда скандалов против оппонента, переключающая внимание с программы на личности. После этого создаются фейковые аккаунты, боты для имитации поддержки. Наконец, в день голосования используются подвоз избирателей, запугивание на выходе.</p> <p><b>Варианты для упорядочивания:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мобилизационные технологии</li> <li>2. Сегментацию аудитории (мишени)</li> <li>3. Ключевой слоган</li> <li>4. Черный пиар (компромат и отвлекающие скандалы)</li> <li>5. Сетевые боты и фейковые аккаунты</li> </ol> <p>В межличностном общении манипуляция часто разворачивается как последовательность скрытых шагов. Сначала манипулятор устанавливает контакт (раппорт) — подстройку к позе, дыханию и лексике жертвы. Затем он вбрасывает манипулятивные тезисы («Ты же умный человек, ты понимаешь...») для снятия критичности. Далее манипулятор создает ситуацию, где жертва должна согласиться с мелочью («Вы не против присесть?»). После этого он резко повышает «цену» просьбы («Раз уж вы согласились помочь, сделайте еще одну маленькую вещь»). Наконец, манипулятор использует эмоциональное давление — вина, страх, жалость для закрепления результата.</p> <p><b>Варианты для упорядочивания:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. «Фут-ин-зе-дор» (сначала нога в дверях — маленькая просьба)</li> <li>2. Рэкет чувств (эмоциональный шантаж)</li> <li>3. Комплиментарную «подстройку» (нейролингвистическое программирование)</li> <li>4. Пресуппозиции (скрытые смыслы и допущения)</li> </ol> <p>В деловых переговорах манипуляция часто разворачивается как последовательность «ловушек». Сначала манипулятор создает искусственно завышенные ожидания («Мы готовы на очень выгодных условиях»). Затем он вбрасывает нарративы срочности, уникальности</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>возможности для подгонки решения. Далее манипулятор использует давление («Ваш коллега уже согласился») для создания иллюзии консенсуса. После этого манипулятор вводит несущественный пункт и делает вид, что это огромная уступка. Наконец, жертва под давлением соглашается на изначально невыгодные для себя условия.</p> <p><b>Варианты для упорядочивания:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Социальное доказательство (давление авторитетом или большинством)</li> <li>2. Искусственную срочность (дедлайн)</li> <li>3. Асимметричный торг («уступка» за уступку)</li> <li>4. Завышенные ожидания</li> </ol> <p>Государственная манипуляция через информационную блокаду строится поэтапно. Сначала власть создает давление (закон о фейках, блокировка «нежелательных» ресурсов). Затем формируется пул лояльных СМИ и блогеров. Далее вводится термин, который запрещено критиковать. После этого запускается контрпропаганда — любые альтернативные факты объявляются ложью). Наконец, общество погружается в состояние, где невозможно верифицировать информацию.</p> <p><b>Варианты для упорядочивания:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Эпистемическую изоляцию (отсутствие альтернативных источников)</li> <li>2. Юридическую рамку запретов</li> <li>3. «Агентство социальных инициатив» (пропагандистский пул)</li> <li>4. Эвфемизм (замена слов с негативной коннотацией)</li> <li>5. Стратегию газлайтинга («ты не прав, даже если у тебя есть факты»)</li> </ol> <p>Сетевая манипуляция в многоуровневом маркетинге строится как последовательное вовлечение жертвы. Сначала «ментор» создает нарративы («Вы достойны большего, вы уникальны»). Затем жертве демонстрируют успешность (фотографии яхт, пассивный доход «лидеров»). Далее предлагают купить стартовый набор. После этого жертву вовлекают в «конференции», «выезды» с элементами тотального контроля. Наконец, когда жертва теряет деньги, ей объясняют, что это ее вина — «недостаточно работала» (фиксация на самообвинении).</p> <p><b>Варианты для упорядочивания:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Символический вход (финансовое обязательство)</li> <li>2. Иллюзию лифта (вертикальной мобильности)</li> <li>3. Культ успеха (визуализация богатства)</li> <li>4. Закрытое сообщество (изоляция от критиков)</li> </ol> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Манипуляция через «спираль молчания» (по Ноэль-Нойман) разворачивается как последовательность этапов. Сначала СМИ и опросы создают общественное мнение («большинство поддерживает власть»). Затем инакомыслящие, опасаясь изоляции, начинают молчать. Далее их молчание интерпретируется остальными как мнение (значит, они действительно согласны). После этого «непопулярное» мнение окончательно исчезает из публичного дискурса. Наконец, создается видимость власти якобы отражает «волю народа».</p> <p><b>Варианты для упорядочивания:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Климат мнения (иллюзия всеобщей поддержки)</li> <li>2. Полного консенсуса</li> <li>3. Самоцензуру (скрывают свою позицию)</li> <li>4. Подтверждение консенсуса</li> </ol>                                                                                                                                                                           |
|  |  | <p>Газлайтинг как манипулятивная технология в близких отношениях разворачивается как последовательность. Сначала манипулятор отрицает очевидные факты («Этого не было»), вызывая у жертвы недоверие. Затем манипулятор переходит к манипуляторным тезисам («Ты слишком чувствительный», «У тебя галлюцинации»). Далее манипулятор изолирует жертву от друзей, семьи, которые могли бы подтвердить ее правоту. После этого манипулятор периодически проявляет «заботу» (цикл «насилие — любовь»), закрепляя зависимость. Наконец, жертва полностью принимает версию манипулятора как реальность, теряя собственное мнение.</p> <p><b>Варианты для упорядочивания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Сомнение в собственном восприятии (когнитивный диссонанс)</li> <li>Внешнюю поддержку (социальную сеть)</li> <li>Способность к автономной оценке реальности</li> <li>Атаку на личность (дискредитация психического здоровья)</li> </ul> |

### **Тема 5 СМИ как технология управления массовым сознанием.**

#### **Темы для докладов:**

1. Манипулятивные возможности масс-медиа и техники медиаманипуляции в управлении массовым сознанием
2. Власть, бизнес, некоммерческие организации как субъекты манипулирования СМИ.
3. Экономическая самостоятельность как фактор противодействия манипуляциям.
4. Политические технологии как форма управления содержанием СМИ.

5. Политические факторы давления на СМИ: власть, собственность и информационная война
6. Социальная инженерия как теоретическая основа медиаманипуляций
7. Когнитивные уязвимости аудитории: кто и почему становится жертвой манипуляций?
8. Манипулятивные психотехнологии и их восприятие: почему СМИ сами становятся жертвами?
9. Эффект «информационного кокона» и эхо-камеры как технологии удержания внимания
10. Сторителлинг и дизайннинг как современные манипулятивные стратегии

Вопросы для опроса:

1. Как Вы считаете, в какой степени современные СМИ (телевидение, газеты, интернет-издания) способны влиять на мнение людей?
2. Что, на ваш взгляд, делает СМИ наиболее эффективным инструментом управления массовым сознанием?
3. Согласны ли вы с утверждением: «В современном мире масс-медиа обладают большей властью, чем правительства»?
4. Какие приемы работы с информацией вы наиболее часто замечаете в российских СМИ?
5. На ваш взгляд, какая техника манипуляции наиболее опасна для общества и демократических процессов?
6. Как часто вы лично сталкивались с ситуацией, когда после просмотра новостей ваше мнение по какому-то вопросу изменилось, а потом выяснилось, что информация была неполной или искаженной?
7. Кто, по вашему мнению, чаще всего выступает заказчиком манипулятивных кампаний в СМИ?
8. Согласны ли вы с тем, что журналисты и редакции СМИ часто сами не осознают, что являются инструментом манипуляции (например, работая по директивам «сверху» или используя готовые информационные поводы)?
9. Какие факторы, на ваш взгляд, в наибольшей степени определяют содержание новостей в России сегодня?
10. Как вы оцениваете устойчивость российских СМИ к внешнему (иностранному) информационному влиянию?

**Тема 6 Технологии «защиты» от манипуляции.**

**Темы для докладов:**

1. Деконструкция новостного сюжета: метод контент-анализа для выявления эмоционально заряженных фреймов
2. «Технология больших данных» в политическом таргетинге: как алгоритмы обучаются управлять аффектом
3. Семиотика страха: визуальные и текстовые маркеры запуска коллективной тревоги в СМИ

4. Метод проблемно-ориентированной защиты (РМА): как не попасть в логическую ловушку пропаганды?
5. Асимметричный ответ: методы контрпропаганды и разоблачения в среде фейковых новостей
6. Синдром выученной беспомощности как результат долгосрочного информационного давления
7. Профессиональная корпорация как субъект сопротивления: механизмы внутренней ротации и проверки данных
8. Образовательные программы по медиаграмотности как стратегия «мягкой защиты»: мировой опыт
9. Информационная гигиена цифрового следа: как минимизировать уязвимость перед алгоритмами управления
10. Перформативные акции как форма сопротивления манипуляции: стрит-арт, мемы и флешмобы

Вопросы для опроса:

1. Какие конкретные признаки (вербальные, визуальные, поведенческие) помогают вам быстрее всего распознать, что в отношении вас или аудитории применяется манипулятивная техника? Назовите один-два самых надёжных маркера.
2. Вспомните недавний публичный дискурс (реклама, политическая кампания, новостная повестка), где, по вашему мнению, использовалась «техника навешивания ярлыков» или игра на эмоциях страха/надежды. Какие именно слова или образы выполняли манипулятивную функцию?
3. Какой индивидуальной техникой защиты от информационного давления вы владеете лучше всего (например, «отсрочка реагирования», «проверка источника», «смена референтной группы») и как часто вы её реально применяете в повседневной жизни (в соцсетях, разговорах, при просмотре ТВ)?
4. Что, по вашему мнению, является более надёжным барьером против массовой пропаганды: высокий уровень критического мышления у каждого отдельного человека или сильные горизонтальные связи в коллективе (семья, коллеги, единомышленники), позволяющие быстро увидеть обман? Аргументируйте.
5. Могут ли профессиональные сообщества (врачей, учителей, инженеров, журналистов, учёных) выступать коллективным фильтром против дезинформации и манипулятивных кампаний? Если да, то какой механизм (например, внутренние этические кодексы, корпоративные расследования, отзыв лицензий) вы считаете самым действенным?
6. Сталкивались ли вы лично с ситуацией, когда ваше профессиональное сообщество (или любое другое объединение по роду деятельности) сознательно противостояло внешнему манипулятивному давлению (со стороны работодателя, государства или СМИ)? Опишите суть.

7. Согласны ли вы с тезисом: «Против манипуляции в одиночку устоять почти невозможно, реальная защита возможна только в сети доверенных людей»? Почему да или почему нет?
8. Какие категории граждан (по возрасту, образованию, доступу к информации, типу занятости) в наибольшей степени подвержены манипуляциям и почему? Как это связано с их включённостью в профессиональные или иные корпоративные сети?
9. Какая современная цифровая технология (таргетинг, боты, нейросети, дипфейки, рекомендательные алгоритмы) создаёт, на ваш взгляд, самый большой риск для управления сознанием и почему?
10. Какие практические навыки (не теоретические знания) нужно в обязательном порядке ввести в школьное и вузовское образование, чтобы сформировать устойчивость к массовым манипуляциям? Должно ли это обучение заканчиваться созданием профсообщества выпускников как «группы быстрого реагирования»?

5.3. Один или несколько тематических блоков дисциплины завершаются контрольной точкой (далее – КТ). Текущий контроль успеваемости по дисциплине предусматривает не менее 2 (двух) и не более 10 (десяти) КТ в течение периода освоения дисциплины.

Максимальное количество баллов за любой тип работ в рамках КТ составляет 100 (сто) баллов.

Распределение весовых коэффициентов по КТ в рамках текущего контроля успеваемости по дисциплине и формулы расчета:

| Наименование контрольной точки | Максимальное количество баллов за работу в рамках КТ, которое может набрать студент | Коэффициент веса контрольной точки | Результат контрольной точки, участвующий в формировании итоговой балльной оценки по дисциплине (отражается в журнале БРС в СДО) |
|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| КТ 1                           | 100                                                                                 | 0,2                                | 20                                                                                                                              |
| КТ 2                           | 100                                                                                 | 0,2                                | 20                                                                                                                              |
| КТ 3                           | 100                                                                                 | 0,2                                | 230                                                                                                                             |
| Итого:                         | x                                                                                   | 0,6                                | 60                                                                                                                              |

Формула расчета результата контрольной точки:

Результат контрольной точки = Количество баллов за работу в рамках КТ X Коэффициент веса контрольной точки.

5.4. Формы текущего контроля успеваемости обучающихся в рамках КТ

и типовые оценочные материалы:

### **КТ – 1. Тема 1,2**

Опрос, доклад, практическое задание

### **КТ-2 Тема 3,4**

Доклад, тест

### **КТ-2 Тема 5,6.**

Доклад, опрос

Для каждой формы текущего контроля успеваемости обучающихся в рамках КТ определены критерии оценивания результатов выполнения задания.

#### *1. Критерии оценивания тестирования:*

| <i>Критерии оценки</i>               | <i>Диапазон баллов</i> | <i>Описание критерия</i>                            |
|--------------------------------------|------------------------|-----------------------------------------------------|
| <i>Количество правильных ответов</i> | <i>0</i>               | <i>Количество правильных ответов менее 55%</i>      |
|                                      | <i>25</i>              | <i>Количество правильных ответов от 55% до 64%</i>  |
|                                      | <i>50</i>              | <i>Количество правильных ответов от 65% до 74%</i>  |
|                                      | <i>75</i>              | <i>Количество правильных ответов от 75% до 84%</i>  |
|                                      | <i>100</i>             | <i>Количество правильных ответов от 85% до 100%</i> |
| <i>Итого максимально:</i>            | <i>100</i>             |                                                     |

#### *2. Критерии оценивания ПКЗ:*

| <i>Диапазон баллов</i> | <i>Описание критерия</i>                                                                                                         |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>85-100</i>          | <i>Обучающимся задание выполнено без ошибок и в полном объеме.</i>                                                               |
| <i>65-84</i>           | <i>Обучающимся в целом задание выполнено, имеются отдельные неточности или недостаточно полные ответы, не содержащие ошибок.</i> |
| <i>55-64</i>           | <i>Обучающимся допущены отдельные ошибки при выполнении задания</i>                                                              |
| <i>0-54</i>            | <i>У обучающегося отсутствуют ответы на большинство вопросов задачи, задание не выполнено или выполнено не верно.</i>            |

#### *3. Критерии оценивания опроса:*

| <i>Диапазон баллов</i> | <i>Описание критерия</i>                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>85-100</i>          | <i>Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные.</i> |
| <i>65-84</i>           | <i>Обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в</i>                                                                                                                                  |

|       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|       | <i>последовательности и языковом оформлении излагаемого.</i>                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 55-64 | <i>Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно.</i> |
| 0-54  | <i>Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.</i>                                                                                                                                               |

#### 4. Критерии оценивания доклада:

| <i>Критерии оценки</i>             | <i>Диапазон баллов</i> | <i>Описание критерия</i>                                                                                         |
|------------------------------------|------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Содержание и раскрытие темы</i> | 0-50                   | <i>Детальное, последовательное описание всех этапов с конкретными примерами</i>                                  |
| <i>Грамотность изложения</i>       | 0-10                   | <i>Соблюдены все правила грамматики, орфографии и пунктуации</i>                                                 |
| <i>Стилистика</i>                  | 0-10                   | <i>Единый стиль изложения, точные формулировки, уместное использование терминов, лаконичность</i>                |
| <i>Логика изложения</i>            | 0-10                   | <i>Чёткая последовательность изложения, логические связи между частями текста, аргументы подтверждают выводы</i> |
| <i>Оригинальность</i>              | 0-20                   | <i>Уникальный подход к теме, нестандартные решения, инновационные идеи, собственная позиция автора</i>           |
| <i>Итого максимально:</i>          | 100                    |                                                                                                                  |

### Критерии оценивания для заочной формы обучения

#### 1. Критерии оценивания устного опроса

- содержание и формулировки ответов на вопросы;
- обоснованность и аргументированность, корректность ответов;
- полнота и адекватность ответов;
- знание основной и дополнительной литературы;
- использование практических примеров (при необходимости).

#### 2. Критерии оценивания практического задания.

- верно выполненные задания на основе практического материала.
- обучающимся задание выполнено без ошибок и в полном объеме.

#### 3. Критерии оценивания тестирования

- Верный выбор варианта из предложенных, на выполнение выделяется фиксированное время

#### 4. Критерии оценивания доклада

- Полнота доклада, использование теоретического и практического материала.

- Оформление презентации, ссылки.
- Соответствие регламенту, соблюдение норм устной речи.

5.5. Описание дополнительных материалов и оборудования, необходимых для выполнения проверочных заданий.

*Для решения задач открытого типа, ситуационных задач тестовых заданий студенту разрешается использование конспектов лекций.*

## **6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине**

6.1. Промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

Зачет проводится с применением следующих методов (средств):

- в устной форме по вопросам.

6.2. Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации.

### **Примерные вопросы к зачету:**

#### **При ответе на указанные вопросы:**

необходимо изложить теоретические основы по данной теме (дать ключевые определения, назвать основоположников, основные первоисточники в литературе, проследить взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии), продемонстрировать знание специальной литературы по данной теме; раскрыть сущности проблемы; рассмотреть различные точки зрения по вопросу; выделить проблемные области; сформулировать собственную точку зрения; аргументировать свой ответ и привести примеры, пользуясь литературным языком, с использованием современных научных терминов.

1. Виды и механизмы защит.
2. Влияние на сознание и поведение людей. Эволюция представлений.
3. диалогические технологии.
4. Защита от манипуляции: методы «вскрытия» манипулятивных приемов.
5. Использование механизмов социального контроля.
6. Использование психологических автоматизмов. (Манипулятивные психотехнологии).
7. Критерии манипуляции.
8. Логические уловки. Использование особенностей мышления человека. Манипулирование рациональными, убеждающими аргументами.
9. манипулятивные технологии;
10. Манипуляторы и манипулируемые
11. Манипуляция в массовых информационных процессах

12. Манипуляция посредством актуализации или создания ментально-мифологических конструктов и воздействия на архетипы и метапрограммы (Мифологическое манипулирование).
13. Манипуляция посредством актуализации ценностных представлений аудитории (Ценностно-эмоциональное манипулирование)
14. Место манипуляции в системе человеческих взаимоотношений.
15. Определение понятия “манипуляция”. Анализ отличий манипуляции от других технологий воздействия на сознание и поведение людей.
16. Основные мишени манипуляции
17. Приемы защиты от чужого влияния.
18. Символы в манипуляции.
19. Технологии духовного насилия (внушение, гипноз, нейролингвистическое программирование);
20. Технологии информационного насилия (угрозы, шантаж, информационные войны);
21. Убеждающие технологии;
22. Этическая сторона манипуляций.

Типовые проверочные задания для самоподготовки обучающегося к промежуточной аттестации:

| ТИП ЗАДАНИЯ                                                                                         | ИНСТРУКЦИЯ                                   | ВОПРОСЫ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Задание закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов из нескольких вариантов предложенных | Прочитайте текст, выберите правильные ответы | <p><b>Вопрос:</b> Какие из перечисленных технологий относятся к классическим приемам манипуляции массовым сознанием (по классификации С. Кара-Мурзы и Г. Шиллера)?</p> <p><b>Варианты ответов (выберите все верные):</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Навешивание ярлыков — создание негативных ассоциаций через эмоционально окрашенные слова («экстремист», «предатель»)</li> <li>2. Полное раскрытие источников финансирования и аффилированности всех экспертов</li> <li>3. Технология «создания информационного шума» — одновременный запуск множества противоречивых сообщений</li> <li>4. Принцип полной симметрии в освещении всех точек зрения без исключения</li> <li>5. «Эффект бумеранга» — навязчивое повторение тезиса, которое вызывает сначала усталость, а затем согласие</li> </ol> |
|                                                                                                     |                                              | <p><b>Вопрос:</b> Какие методы анализа позволяют эффективно деконструировать манипулятивное сообщение и выявить скрытые приемы воздействия?</p> <p><b>Варианты ответов (выберите все верные):</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Контент-анализ на предмет частоты использования оценочной лексики («враг», «герой», «катастрофа»)</li> <li>2. Полное доверие к первоисточнику без проверки его репутации</li> <li>3. Сравнительный анализ одного и того же события в разных источниках (государственных, независимых, зарубежных)</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                           |

|                                                                                                 |                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                 |                                                  | <p>4.Поиск «двойного послания» (одновременное утверждение и отрицание одного факта)</p> <p>5.Игнорирование контекста цитирования (вырывание фразы из смыслового ряда)</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Задание закрытого типа на установление последовательности                                       | Прочитайте текст и установите последовательность | <p><b>Вопрос:</b> Процесс развертывания классической пропагандистской кампании для управления массовым сознанием обычно включает несколько последовательных этапов. Вначале проводится исследование для выявления ценностей, страхов и предпочтений целевой аудитории. Затем формулируется простое, эмоционально заряженное сообщение, которое будет транслироваться. После этого выбираются каналы, которым доверяет целевая группа (например, конкретный телеканал или Telegram-канал). Далее запускается многократное повторение сообщения с разных источников для создания эффекта «очевидности». На заключительном этапе отслеживается и при необходимости вносятся коррективы в сообщение или каналы.</p> <p><b>Варианты для упорядочивания (укажите правильную последовательность цифр):</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Ключевой нарратив (месседж)</li> <li>2.Каналы коммуникации</li> <li>3.Изменение общественного мнения (мониторинг эффективности)</li> <li>4.Анализ целевой аудитории</li> <li>5.Массированная ротация (повторение)</li> </ol> <p><b>Вопрос:</b> Распознавание манипулятивного воздействия и выстраивание защиты происходит в несколько этапов. На первом этапе человек фиксирует несоответствие между реальностью и транслируемым сообщением или резкое изменение своего эмоционального состояния. На втором этапе он задает себе вопрос и определяет, конкретное лицо или организация получают выгоду от его новой установки. На третьем этапе он ищет смысл, проверяет факты через альтернативные источники. На четвертом этапе он осознанно (например), отписывается от канала или использует критический фильтр для всех входящих сообщений по данной теме. На пятом этапе (для профессионалов) он делится своим алгоритмом проверки с обществом для создания коллективного иммунитета.</p> <p><b>Варианты для упорядочивания:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.«Кому это выгодно?»</li> <li>2.Эмоциональный диссонанс (или «красный флаг»)</li> <li>3.Своим сетевым окружением (коллеги, близкие)</li> <li>4.Фактчекинг (поиск независимых данных)</li> <li>5.Изменяет свое информационное поведение</li> </ol> |
| Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких вариантов предложенных | Прочитайте текст, выберите правильный ответ      | <p><b>Вопрос:</b> Какой метод манипуляции массовым сознанием заключается в намеренном смешении в одном сообщении фактов, мнений и предположений без их четкого разделения, что создает у аудитории иллюзию безальтернативности?</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

|                                                     |                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                     |                                            | <p><b>Варианты ответов:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Эффект «бумеранга»</li> <li>2.Подмена тезиса</li> <li>3.Техника «налипания» (или «приклеивание ярлыков»)</li> <li>4.Гало-эффект (эффект ореола)</li> </ol> <p><b>Вопрос:</b> Что, согласно классическим моделям информационной безопасности, является наиболее эффективной <b>долгосрочной</b> стратегией защиты общества от политической манипуляции?</p> <p><b>Варианты ответов:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Полная блокировка всех иностранных СМИ и социальных сетей</li> <li>2.Введение уголовной ответственности за распространение «фейковых новостей»</li> <li>3.Развитие критического мышления и медиаграмотности населения</li> <li>4.Централизованное управление всеми каналами коммуникации государством</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Задание закрытого типа на установление соответствия | Прочитайте текст и установите соответствие | <p>Установите соответствие между названием манипулятивного приема и его описанием или примером. Каждому приему соответствует одно описание.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 «Эффект бумеранга»</li> <li>2. «Апелляция к большинству»</li> <li>3. Газлайтинг</li> <li>4. «Синдром отвлеченного водителя»</li> <li>5. Тактика «Слив»</li> <li>6. Синдром навязчивой частоты</li> <li>7. «Отравление источника»</li> <li>8. «Страшилка»</li> </ol> <p>А. Подмена реальной темы обсуждения эмоциональным или отвлекающим сюжетом</p> <p>Б. Создание иллюзии, что негативное событие (например, теракт) происходит постоянно и повсеместно, хотя статистика говорит об обратном.</p> <p>В. Запуск ложной информации с целью последующего ее опровержения (чтобы посеять сомнение в любых фактах).</p> <p>Г. Утверждение, что «все нормальные люди так думают», чтобы заставить сомневающегося замолчать.</p> <p>Д. Систематическое отрицание реальности, убеждение человека в том, что он «не так понял» или «этого не было», разрушая его критическое восприятие.</p> <p>Е. Столь интенсивный поток разрозненных, часто противоречащих друг другу сообщений, что человек перестает анализировать и просто устает.</p> <p>Ж. Психологический феномен, при котором попытка жестко подавить слух приводит к его ускоренному распространению.</p> <p>И. Дискредитация источника информации до того, как он выскажет свою позицию (например: «Как вы можете слушать этого эксперта, если он...»).</p> <p>Установите соответствие между способом манипулятивного воздействия на массовое</p> |

|                                                                                                         |                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                         |                                                                                               | <p>сознание и наиболее эффективной стратегией защиты. Каждому способу воздействия соответствует один основной метод защиты.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Использование «эмоционально заряженных» слов (ярлыки: «предатель», «патриот», «враг народа»)</li> <li>2. Подмена тезиса (вместо ответа на критику нападают на личность оппонента)</li> <li>3. Апелляция к «уникальной инсайдерской информации» («Я знаю то, что вам не скажут по телевизору»)</li> <li>4. Использование ложного авторитета (звезда эстрады рекомендует лекарство или политика)</li> <li>5. Создание ложной дилеммы («либо мы их сажаем, либо они нас»)</li> </ol> <p>А. Прием «задержки реагирования»: сознательная пауза перед ответом, чтобы вернуться от эмоций к фактам.</p> <p>Б. Требование верификации: запрос точного источника, названия документа или даты события («Чьи данные? Какая статья? Когда это было опубликовано?»).</p> <p>В. Техника «возврата к исходной теме» (структурированная аргументация: «Мы обсуждаем X, а не Y»).</p> <p>Г. Поиск альтернативных ракурсов (смена «фрейма»): <i>«Давайте посмотрим на ситуацию с другой стороны — какие выгоды получают те, кто распространяет этот страх?»</i></p> <p>Д. Проверка компетенций: задать уточняющий вопрос по существу проблемы, который не может быть в компетенции «актера/певицы».</p> |
| Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора | Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа | <p><b>Условие:</b><br/>В течение недели три федеральных телеканала в вечерних новостях показывают сюжеты о забастовке водителей автобусов. Во всех сюжетах используются одинаковые приёмы: крупные планы раздражённых пассажиров (дети, пенсионеры), комментарий «случайного прохожего»: «Пусть работают, нечего выпендриваться», и ни одного интервью с бастующими водителями. В итоге 78% опрошенных телезрителей высказались против забастовки.</p> <p><b>Какой манипулятивный приём (технология управления сознанием) описан в данном случае?</b><br/>Варианты ответов:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Газлайтинг (отрицание реальности, заставляющее сомневаться в собственном восприятии).</li> <li>2. Фрейминг (смещение контекста/угла подачи, формирование нужной оценки события без прямой лжи).</li> <li>3. Создание «спирали молчания» (демонстрация мнимого большинства, чтобы заставить</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

|                                                     |                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                     |                                                                   | <p>инакомыслящих замолчать).</p> <p>4.Техника «большая ложь» – многократное повторение заведомо ложного утверждения.</p> <p><b>Условие :</b><br/>Вы подписаны на новостной Telegram-канал. Пост гласит: «Невероятно, но факт! 85% врачей скрывают правду о вреде прививок. Срочно поделитесь, пока не удалили!». У поста уже 500 репостов, в комментариях паника. Вы хотите оценить достоверность сообщения и не стать частью манипуляции.</p> <p><b>Какой из перечисленных ниже алгоритмов критического мышления / защиты от манипуляции является правильным первым шагом?</b></p> <p>Варианты ответов:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Сделать репост с комментарием «Проверю информацию, потом подтверждаю», чтобы показать сомнение.</li> <li>2.Ориентироваться на число репостов: если 500 человек поверили – скорее всего, это правда (эффект социального доказательства).</li> <li>3.Потребовать от автора поста назвать конкретное исследование, выборку, дату и источник данных 85%, прежде чем доверять или распространять.</li> <li>4.Написать гневный комментарий, чтобы «разоблачить автора», даже без проверки фактов.</li> </ol>                                                                                                                                                                                |
| <p>Задание открытого типа с развернутым ответом</p> | <p>Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ</p> | <p><b>Ситуация (гипотетическая):</b><br/>В период местных выборов в социальных сетях города Н. начинается синхронное распространение следующего контента:</p> <p><b>1.Фейковое «Разоблачение»:</b> В десяти Telegram-каналах (с разной аудиторией) публикуется «скандальное видео», якобы показывающее, как кандидат А. берет взятку. Видео смонтировано, но выглядит реалистично.</p> <p><b>2.Эмоциональные вбросы:</b> В городских пабликах ВК появляются посты с заголовками: «Если победит А., наш район снесут под торговый центр!» (без доказательств).</p> <p><b>3.Атака на привычное:</b> Во всех новостных сюжетах местного ТВ кандидата А. начинают называть не по имени, а с уничижительным ярлыком «чужак» или «выскачка».</p> <p><b>4.Искусственный шум:</b> Создаются десятки ботов, которые в комментариях под постами нейтральных СМИ пишут однотипное: «А. всех обманет, лучше голосуйте за Б.».</p> <p><b>Задания :</b></p> <p><b>1.1.</b> Определите не менее трех конкретных технологий (методов) управления массовым сознанием, которые используются в данном кейсе. Для каждого метода приведите пример из текста задачи и кратко объясните его механизм (как он воздействует на психику/поведение аудитории).</p> <p><b>1.2.</b> Разработайте стратегию информационной защиты для кандидата А. (или для рядового</p> |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>избирателя, который хочет принять осознанное решение). Ваша стратегия должна включать:</p> <p>Два оперативных действия (что сделать в первые 24 часа после обнаружения атаки);</p> <p>Один долгосрочный шаг по повышению устойчивости аудитории к таким технологиям (образовательный/инфраструктурный).</p> <p><b>Ситуация:</b> «Технологии управления массовым сознанием становятся эффективными только тогда, когда люди перестают замечать сам факт воздействия. Следовательно, главная линия сопротивления — это не запреты, а развитие критической автономии личности».</p> <p><b>Задания :</b></p> <p><b>1. Приведите три конкретных примера из реальной жизни (медиа, соцсети, политическая реклама, бытовое общение), где можно наблюдать не критичное усвоение манипулятивного сообщения. Для каждого примера кратко укажите, какое именно когнитивное искажение или психологическая уязвимость (из пройденных тем) в нём эксплуатируется.</b></p> <p><i>Пример основы для ответа (не засчитывается как готовый ответ):</i> «В новостях постоянно показывают мнение одних и тех же "экспертов" с одной позицией. Это эксплуатирует <b>эффект знакомости/истины в повторении</b> (иллюзия правды)».</p> <p><b>2. Предложите интерактивное упражнение (методику) для студентов (объемом 5–7 предложений), которое тренирует навык распознавания манипуляции. Упражнение должно включать:</b></p> <p>Краткое название.</p> <p>Необходимые материалы (напр., подборка из 5 новостных заголовков).</p> <p>Четкую инструкцию для выполнения.</p> <p>Описание ожидаемого «рефлексивного выхода» (что именно студент поймет или почувствует после упражнения).</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### 6.4. Критерии и шкала оценивания на основе БРС.

| КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | РЕЗУЛЬТАТ В БАЛЛАХ |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| <i>Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где он продемонстрировал знания предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок</i> | 40                 |
| <i>Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где студент демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и семинарских занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает</i>                                                                                                                                                                             | 30-39              |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| <i>аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с небольшими неточностями.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |       |
| <i>Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры, недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий.</i>                                                        | 20-29 |
| <i>Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение практических заданий не выполнено, т.е. студент не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.</i> | 0-19  |

### **Заочная форма обучения.**

На заочной форме обучения БРС не используется.

#### **«Зачтено»**

Дан полный, развёрнутый ответ на поставленный вопрос; показана совокупность осознанных знаний об объекте изучения, доказательно раскрыты основные положения (свободно оперирует понятиями, терминами, персоналиями и др.); в ответе прослеживается чёткая структура, выстроенная в логической последовательности; ответ изложен литературным грамотным языком; на возникшие вопросы преподавателя даны чёткие, конкретные ответы, показывая умение выделять существенные и несущественные моменты материала.

#### **«Не зачтено»**

Дан неполный ответ на поставленный вопрос, логика и последовательность изложения имеют существенные нарушения, допущены существенные ошибки в изложении теоретического материала и употреблении терминов, персоналий; в ответе отсутствуют доказательные выводы; речь неграмотная.

6.4. Описание дополнительных материалов и оборудования, необходимых для выполнения проверочных заданий (*при необходимости*).

## **7. Методические материалы по освоению дисциплины (модуля)**

Подготовка к занятиям должна носить систематический характер. Это позволит обучающемуся в полном объеме выполнить все требования преподавателя. Обучающимся рекомендуется изучать как основную, так и дополнительную литературу, а также знакомиться с Интернет-источниками (список приведен в рабочей программе по дисциплине).

### **Методические указания по подготовке к опросу**

Подготовка обучающихся к опросу предполагает изучение в соответствии тематикой дисциплины основной/ дополнительной литературы, нормативных документов, интернет-ресурсов.

### **Методические рекомендации по составлению доклада:**

Обучающийся готовит доклад в форме устного сообщения по теме дисциплины.

Предлагается следующая структура доклада:

#### **1. Введение:**

- указывается тема и цель доклада;
- обозначается проблемное поле, тематические разделы доклада.

#### **2. Основное содержание доклада:**

- последовательно раскрываются тематические разделы доклада.

#### **3. Заключение:**

- приводятся основные результаты и суждения автора по поводу путей возможного решения рассмотренной проблемы, которые могут быть оформлены в виде рекомендаций. Доклад по регламенту составляет 10-15 мин.

### **Методические рекомендации по написанию теста:**

Тестирование представляет собой выполнение тестового задания (теста), состоящего из 50 вопросов и вариантов ответов на них. Вопросы предусматривают один правильный вариант ответа. За выбор дается 1 балл. Время прохождения теста 30 минут. Напротив вопроса, обучающийся ставит отметку, выбирая «а» или «б» и т.д.. Следует подсчитать баллы. Если обучающимся набрал 30 баллов, тест считается пройденным. Максимальное количество набранных баллов – 50.

### **Методические рекомендации по защите кейсов и проблемных заданий заданий:**

Кейсы – это проблемные ситуации, специально разработанные на основе фактического материала для оценки умений и навыков обучающихся.

Цель метода применения кейсов -научить обучающихся, анализировать проблемную ситуацию, возникшую при конкретном положении дел, и выработать наиболее рациональное решение; научить работать с информационными источниками, перерабатывать и анализировать их.

На знакомство и решение кейса обучающемуся отводится 30 мин. Обучающийся знакомится с материалом кейса. Осмысливает ситуацию. Если необходимо, собирает необходимую информацию по ситуации. Рассматривает альтернативы решения проблемы и находит ее верное или оптимальное решение. Обучающийся презентует (защищает) свое решение. Преподаватель оценивает качество выполнения задания по критериям: диагностики проблемы, качества предложений и рекомендаций по решению кейса, качества изложения материала.

## **8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет**

### **8.1. Основная литература**

1. Стерн Робин. STOP газлайтинг Скрытые манипуляции для управления твоей жизнью. . - Санкт-Петербург : Питер, 2022. - 352 с. - ISBN 978-5-4461-1927-1. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/379943/reading> (дата обращения: 24.04.2026). - Текст: электронный.
2. Непряхин, Н. Я манипулирую тобой: Методы противодействия скрытому влиянию : практическое руководство / Н. Непряхин. - Москва : Альпина Паблишер, 2026. - 376 с. - ISBN 978-5-9614-6541-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2234728>

### **8.2. Дополнительная литература**

8. 1.Дзялошинский И.М. Коммуникативное воздействие: мишени, стратегии, технологии. - М.: 2012.
9. Кара-Мурза С.Г. Власть манипуляции. М.: Академический Проект, 2007.
10. Лозовский Б.Н. Манипулятивные технологии управления средствами массовой информации. Учебное пособие. Екатеринбург, 2007.
11. Московичи, С. Век толп. М. Академический Проект, 2011.
12. Назаров, М. М. Массовая коммуникация и общество. УРСС, 2010.
13. Рюмина Л.И. Диагностика манипулятивных тенденций личности: от теории к методическому инструментарию. // Международная научно-практическая конференция «Субъект деятельности, общения и профессиональной деятельности: теоретические и прикладные аспекты». Уфа: Изд-во "Владаль", 2010. С.254 – 258.
14. Братченко С.Л. Диагностика личностно-развивающего потенциала: Методическое пособие для школьных психологов. Псков. 1997. 68 с.
15. Вейнингер О. Пол и характер. Мужчина и женщина в мире страстей и эротики. М.: Форум, 1991. 192 с.

16. Грачев Г.В., Мельник И.К. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. М., 2002. 288 с.
17. Грошев И.В. Гендерные образы рекламы // Вопросы психологии. 2000. №6. С. 38-49.
18. Ермаков Ю.А. Манипуляция личностью: смысл, приемы, последствия. - Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 1995. 208 с.
19. Знаков В.В. Макиавеллизм, манипулятивное поведение и взаимопонимание в межличностном общении // Вопросы психологии. 2002. №6.
20. Знаков В.В. Неправда, ложь и обман как проблемы психологии понимания // Вопросы психологии. 1993. № 2. С.9-16
21. Знаков В.В. Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования // Психологический журнал. 2000. Т.21. №5. С. 16-22.
22. Знаков В.В. Макиавеллизм и феномен вранья // Социальная психология в трудах отечественных психологов. / Сост. и общая редакция А.Л. Свенцицкого.- СПб.: Питер, 2000. С.394-412.
23. Информационная и психологическая безопасность в СМИ. М., 2002. Т.1.335 с.
24. Кара Мурза. С. Манипуляция сознанием. М., 2000. 688 с.
25. Майкл Джордж. Искусство релаксации. Снятие напряжения, преодоление стресса, самопомощь. Лондон-Москва. 1998. 158 с.
26. Маслоу А. Дальние пределы человеческой психики. М., 1997. 430 с.
27. Матвеева Л.В., Аникеева Т.Я., Мочалова Ю.В. Психология телевизионной коммуникации. М.: Учебно-методический коллектор «Психология», 2000. 362 с.
28. Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы. М. 1999. 425 с.
29. Мурсалиева Г. Междоусобица в головах: новейшая история российского сознания. М. Смысл, 2006. – 399 с.
30. Мэй Р. Любовь и воля. М., 1997. 376 с.
31. Перлз Ф. Опыты психологии самопознания. М. 1993. 240 с.
32. Роджерс Н. Взгляд на психотерапию. Становление человека. М., 1994. 480 с.
33. Свинцов В.И. Полуправда // Вопросы философии. 1990. № 6. С. 53-61.
34. Уэллс У, Бернет Дж., Мориарти С. Реклама: принципы и практика. Изд-ие 2, исправленное. Пер. с англ. СПб.: Питер, 1999. 736 с.
35. Щербатых Ю. Искусство обмана. СПб.: Азбука-Терра, 1997. 368 с

### **8.3 Нормативные правовые документы и иная правовая информация**

1. Конституция Российской Федерации: Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993г.
- 2.

## 8.4 Интернет-ресурсы

Обучающимся обеспечен доступ к материалам курса в СДО Академии <http://lms.ranepa.ru>, а также через сайт научной библиотеки <https://sziu-lib.ranepa.ru/> к следующим подписным электронным ресурсам:

### Русскоязычные ресурсы.

#### *Электронно-библиотечные системы (ЭБС):*

1. Электронная библиотечная система iBooks.ru. Учебники и учебные пособия для университетов России. <https://ibooks.ru/>
2. Электронная библиотечная система «Лань». Коллекции книг ведущих издательств учебной и научной литературы, а также издания российских вузов по основным отраслям знаний. <https://e.lanbook.com>
3. Электронная библиотечная система «IPR Smart» - более 10 000 учебников, учебных пособий, монографий и научных изданий по всем отраслям знаний. <https://iprbooks.ru>
4. Электронная библиотечная система «Znanium» - полные тексты учебников по юриспруденции, экономике, естественным и общественным наукам. Ядро фонда – литература холдинга ИНФРА-М. <https://znanium.com>
5. Электронная библиотечная система «Book.ru» - полные тексты учебников по юриспруденции, психологии, педагогике, экономике, информационным технологиям, естественным и общественным наукам. <https://www.book.ru>

#### *Периодические издания:*

- Научно-практические статьи Электронной библиотеки «Grebennikon» Издательского дома «Библиотека Гребенникова»
- Статьи из периодических изданий по общественным и гуманитарным наукам компании «Ивис»
- Научная электронная библиотека eLibrary.ru - Крупнейшая база данных российской периодики с наукометрическими инструментами и базой для анализа научной деятельности (РИНЦ).

### Англоязычные ресурсы.

- *EBSCO eBook Collection* – коллекция включает в себя 68 изданий, приобретенных «в вечное пользование», а также более 2000 книг, получаемых институтом по национальной подписке РЦНИ. Коллекция охватывает широкий спектр тем по различным областям знаний, таким как социально-гуманитарные науки, маркетинг, финансы, управление и предпринимательство и др.;
- *Sage eBook Collections* - это более 4 700 монографий и справочников по различным областям знаний: бизнес, психология, криминология и уголовное право, образование, СМИ и коммуникация, политика и международные отношения, социология и др. Содержит полные тексты. Глубина архива: 1984-2021 гг.

- *Springer Link* - полнотекстовые политематические базы академических журналов. Представлено более 70 000 электронных книг Springer, включая монографии, справочники и труды конференций.
- *Wiley* - доступны выпуски 1500 академических журналов разных профилей, изданных Wiley Periodicals в 2015–2019 гг.
- *OECD iLibrary* – библиотека Организации экономического сотрудничества и развития, содержащая статистические данные, рабочие документы, отчеты. Доступны материалы до 2022 года
- 6. <http://socis.isras.ru/> - журнал "Социологические исследования"
- 7. <http://www.isras.ru/> - Институт социологии РАН
- 8. <http://lib.socio.msu.ru> - Электронная библиотека социологического факультета МГУ.
- 9. [www.fom.ru](http://www.fom.ru) – Фонд «Общественное мнение
- 10. [www.wciom.ru](http://www.wciom.ru) – Всероссийский центр изучения общественного мнения
- 11. [www.romir.ru](http://www.romir.ru) – Исследовательский холдинг Romir
- 12. [www.zircon.ru](http://www.zircon.ru) – Исследовательская группа «Циркон»
- 13. [www.iisr.ru](http://www.iisr.ru) – Международный Институт Стратегических Исследований “Vector”
- 9. [www.socium.info](http://www.socium.info) – Центр социологических и маркетинговых исследований «SOCIUM»

#### **9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы**

Научная электронная библиотека. Полнотекстовые электронные версии статей доступны пользователям на основе Лицензионного соглашения (<http://www.elibrary.ru/agreement.asp>)

Университетская информационная система Россия

Университетская информационная система РОССИЯ (УИС РОССИЯ)  
<http://uisrussia.msu.ru>) [http://uisrussia.msu.ru/docs/ips/n/access\\_levels.htm](http://uisrussia.msu.ru/docs/ips/n/access_levels.htm).