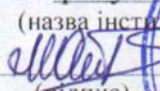
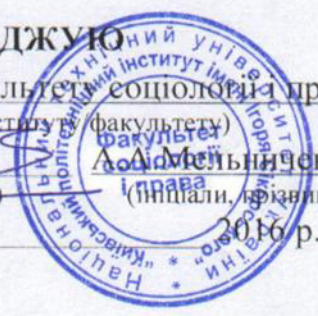
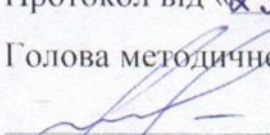


Міністерство освіти і науки України
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»
Факультет соціології і права

ЗАТВЕРДЖУЮ
Декан факультету соціології і права
(назва інституту факультету)
 А. А. Мельниченко
(підпис) (ініціали, прізвище)
« ____ » 2016 р.



СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ (англійською мовою)
ПРОГРАМА
навчальної дисципліни
підготовки аспірантів за спеціальністю 053 Психологія

Ухвалено методичною комісією
Факультету соціології і права
Протокол від «23» червня 2016 р. № 2
Голова методичної комісії
 К.І. Попов
«23» червня 2016 р.

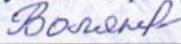
РОЗРОБНИК ПРОГРАМИ:

Професор Винославська Олена Василівна


(підпис)

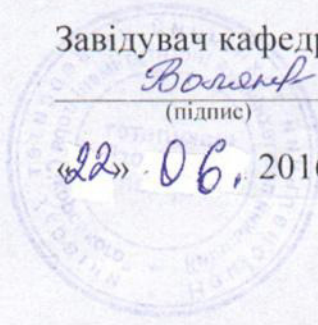
Програму затверджено на засіданні кафедри психології та педагогіки
Протокол від «22» 06 2016 року № 14

Завідувач кафедри


(підпис)

Воляннюк Н.Ю.

«22» 06, 2016 р.



Вступ

Програму навчальної дисципліни «Соціальна психологія (англійською мовою)» складено відповідно до освітньо-наукової програми третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти за спеціальністю 053 Психологія.

«Соціальна психологія (англійською мовою)» належить до дисциплін професійної підготовки аспірантів.

Предметом навчальної дисципліни «Соціальна психологія (англійською мовою)» є сукупність компонентів (мовних знань та мовленнєвих вмінь), необхідних для формування англійськомовної комунікативної компетентності в галузі соціальної психології в науковій та професійній сферах.

Навчальну базу дисципліни «Соціальна психологія (англійською мовою)» становлять знання отримані при вивченні навчальної дисципліни «Іноземна мова для наукової діяльності», різноманітних курсів, що спрямовані на розкриття загальних закономірностей і механізмів професійної і педагогічної діяльності, формування вмінь і навичок науково-обґрунтовано пояснювати психологічні факти.

1. Мета та завдання навчальної дисципліни

1.1. Метою навчальної дисципліни є формування у аспірантів здатностей:

- використовувати сучасні методи і технології наукової комунікації англійською мовою в галузі соціальної психології;
- готувати наукові тексти із застосуванням професійної термінології, що вживається в англійськомовній науковій літературі;
- проводити навчальні заняття зі студентами з дисципліни англійською мовою.

1.2. Основні завдання навчальної дисципліни

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми аспіранти після засвоєння навчальної дисципліни мають продемонструвати такі результати навчання:

знання:

- *академічні знання:* знання особливостей англійськомовних наукових текстів з соціальної психології, вимог до написання наукових статей, анотацій (описових, інформативних), реферування тощо;
- *прагматичні знання:* знання технологій здійснення наукової комунікації англійською мовою з проблем соціальної психології;
- *прикладні знання:* знання методів дослідження соціально-психологічних характеристик і явищ з використанням англійськомовних інструментів.

уміння:

- використання граматичних структур, що є необхідними для гнучкого вираження відповідних функцій та понять в галузі соціальної психології, а

також для розуміння і продукування навчальних і наукових текстів у професійній та/або дослідницько-інноваційній діяльності з дотичних проблем;

- вживання широкого діапазону словникового запасу (у тому числі професійної термінології з соціальної психології), зокрема, на лекціях, конференціях, дискусіях тощо);

- перекладу, реферування та анотування англійською мовою навчальних і наукових текстів з соціальної психології.

мати досвід:

- англійської взаємодії з питань соціальної психології в процесі тренінгів, аналізу конкретних ситуацій, консультацій тощо;

- публічного виступу англійською мовою з використанням професійної термінології з соціальної психології;

- підготовки й презентації лекції з соціальної психології англійською мовою.

2. Структура навчальної дисципліни

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 210 годин / 7 кредитів ЄКТС.

Рекомендований розподіл навчального часу

Форма навчання	Всього Кредитів	Розподіл навчального часу за видами занять				Семестрова атестація
		Годин	Лекції	Практичні/ семінарські заняття	СРС	
<i>Денна</i>	7	210	36	36	138	Екзамен
<i>Заочна</i>	7	210	8	8	194	

3. Зміст навчальної дисципліни

Topic 1. INTRODUCTION: THE WAY OF SOCIAL PSYCHOLOGY

A Few Illustrations. The Invasion from Mars: A Study of Panic. Facing Shock: Affiliation and Uncertainty. Getting Acquainted: A Study of College Friendships. The Law of Attraction. Learning Political Values: The Bennington Study. Light in the Dark: The Formation of Group Norms.

Lessons About Social Psychology. Levels of Explanation: From Individuals to Social Groups. Hypothesis-testing Research. The Context of Research: Laboratory and Field

Methodology: The Tools of Social Psychological Research. Correlational and Experimental Research. Research Validity

Values and Ethics in Social Psychological Research.

Applying Social Psychology.

PART I. SOCIAL ATTITUDES: WAYS OF VIEWING THE WORLD

Topic 2. ATTITUDES: MEASUREMENT, STRUCTURE, AND BEHAVIOR

Social Attitudes: Conception and Measurement. Beginnings: Thurstone's Approach. The Three-part Distinction. The Attitudes = Evaluations Approach. Psychophysiological Approaches.

Attitudes as Evaluations: Conceptions and Standard Definitions.

The Attitude-Behavior Consistency Debate.

Factors that Affect the Attitude-Behavior Link. Generality/Specificity of Attitude and Behavior Intention. Direct Experience. Extremity and Mere Thought. Accessibility and Knowledge. Ego Involvement and Vested Interest. Individual Differences: Self-Monitoring.

Topic 3. ATTITUDE CHANGE: THE STUDY OF COMMUNICATION AND PERSUASION

Hovland's Message-Learning Approach.

The Source of a Communication. Expertise. Trustworthiness. Credibility Research: The Sleeper Effect.

The Message. Drawing A Conclusion. Delivery: Force, Speed, Number and Intensity. One or Two Sides? Fear Arousal. Inoculation Effects.

The Setting. Situational Distractions. "Overheard" or Confusing Communications.

Characteristics of the Audience. Individual Differences in Intelligence and Self-Esteem Mood.

Topic 4. MODELS OF ATTITUDE CHANGE: HOW AND WHY PERSUASION WORKS

Social Judgment Theory. Components of the Theory. Evidence for the Theory.

The Elaboration-Likelihood Model. Central versus Peripheral Processing. Factors that Determine Elaboration.

The Heuristic-Systematic Model. Systematic Processing. Heuristic Processing. Efficiency + Sufficiency = Confidence.

Elm and the Heuristic-Systematic Model: Some Comparisons.

Topic 5. COGNITIVE DISSONANCE: PERSUADING OURSELVES

Dissonance. The Theory. Preconditions to Dissonance.

The Three Faces of Dissonance. Insufficient Justification. Free Choice. Effort Justification.

Cognitive Dissonance Reconsidered: Alternative Explanations. Alterations to the Basic Theory. The Aversive Consequences Revision.

Replacements to the Basic Theory. Impression Management. Self-Perception. Motivating Properties of Dissonance. A Reconciliation.

PART II. SOCIAL PERCEPTIONS: UNDERSTANDING OURSELVES AND OTHERS

Topic 6. NONVERBAL COMMUNICATION OF MOODS AND EMOTIONS: PERCEIVING WHAT OTHERS ARE FEELING

Communicating Without Words: An Evolutionary Perspective.

Expressing Emotions: Sending Nonverbal Messages. Is There a Universal Code? Expression or Communication? Is Nonverbal Expression Controllable?

Decoding Emotions: Interpreting Nonverbal Messages. Nonverbal Message as "Affordances". Reading More Than There Is to Know. Accuracy of Interpreting Expressions: Are Some Individuals Better Decoders than Others? Can We Detect Deception? Understanding Others' Emotions: Recognition or Empathy?

Topic 7. FORMING IMPRESSIONS: WHAT DO WE SEE IN OTHER PEOPLE?

Person Perception: Some Basic Principles. Order Effects: The Primacy of First Impressions. Centrality: Some Traits Are More Important Than Others.

Implicit Personality Theory: What Goes with What? Evaluation Bias: The Halo Effect. Evaluation Isn't Everything

Sizing Others Up: How Do We Put It All Together? Model I: Cognitive Algebra. Model II: Wholistic Impressions.

Topic 8. SOCIAL COGNITION: IMPRESSION FORMATION REVISITED

Social Cognition and the "New Look".

Schemas: The Structure of Social Knowledge. Scripts and Roles. Person Schemas.

Schema Accessibility. External Factors. Internal Factors.

Schematic Processing. Selective Attention and Recall. Confirmatory Biases: Cognitive Conservatism. Reconstructing Memory.

Topic 9. ATTRIBUTION: THE SOCIAL CONSEQUENCES OF CAUSAL PERCEPTION

The Structure of Perceived Causes.

The Structure of Perceived Causes. Locus of Cause: The Internal-External Distinction. Stability of Cause: Expectations for the Future. Controllability of Cause: Could it be Helped?

Attributions, Emotions, and Social Behavior. Anger: You Did It On Purpose. Pity: You Need Help. Manipulating Attributions: Strategies for Social Interaction

Self-Attributions: Implications for Achievement and Health. Explanations for Success and Failure: Heads I Win; Tails I Don't Lose Depression Versus Efficacy

Topic 10. SOCIAL INFERENCE: FROM BEHAVIOR TO PERSONALITY

Attribution as Social Inference. The Covariation Principle Deviations. From the Principle of Covariation. Causal Inference from Single Observations. Correspondent Inference Theory. Attributions of Motivation.

The Person Attribution Bias. Person or Role? Why Do We Make Person Attributions? The Actor or the Observer: A Matter of Perspective.
Person-Situation Attributions: Simultaneous or Sequential?

Topic 11. THE SOCIAL SELF: CONCEPT IN ITS SOCIAL CONTEXT

Who Am I? The Nature of the Self-Concept. Self-schema: The Cognitive Component. Self-esteem: The Evaluative Component. Self-perception: The Behavioral Component.

You and Me: The Comparative Basis of Self-concept. Social Comparison and Self-evaluation. Distinctiveness and Social Comparison. Some Comparisons Matter More than Others. The Ups and Downs of Social Comparison.

Maintaining and Protecting a Self-Image. Do We Want Others to See Us As We See Ourselves? Cross-cultural Perspectives on the Self

PART III. SOCIAL INTERACTION: RELATING TO OTHERS

Topic 12. SOCIAL EXCHANGE: THE ECONOMICS OF INTERPERSONAL RELATIONSHIPS

The Elements of Social Exchange. The Pivotal Concept: Interdependence. The Nature of Outcome Values.

Regulating Social Exchange: Limits on Pure Hedonism. Types of Relationships: Communal and Exchange. Transformations. Social Norms.

Bargaining and Negotiation: Controlling Net Outcomes. Fate Control. Behavior Control.

Social Dilemmas: Individual versus Collective Outcomes. Tragedy of the Commons. The Prisoners' Dilemma.

Topic 13. ATTRACTION AND AFFILIATION: CHOOSING OUR FRIENDS AND LOVERS

Communal versus Exchange Relationships.

Factors that Influence Initial Attraction: How it Begins. Physical Attractiveness

Does Beauty Equal Goodness? The Market Value of Physical Attractiveness. Is it a Good Match? The Role of Physical Similarity.

From Attraction to Liking. Physical Proximity. Attitude Similarity and Reciprocity of Positive Feelings. Self-Disclosure.

From Liking to Loving: Different Forms of Closeness. Measurement of Liking and Love. Forms of Love. Attachment Theory.

Persistence and Dissolution of Relationships. Equity Theory. The Investment Model. Jealousy. Loneliness.

Topic 14. BYSNFDYDER INTERVENTION: PEOPLE HELPING PEOPLE

The Murder of Kitty Genovese.

Bystander Intervention Research. The Epileptic Seizure Study. The Smoke-Filled Room. A General Model.

The Arousal-Cost-Reward Model. Arousal. Normative Factors. Nonnormative Factors.

Motives for Helping. Image Repair and Negative-State Relief. The Urban Environment and Helping. The Empathic Joy Hypothesis. The Empathy-Altruism Model.

Topic 15. AGGRESSION: PEOPLE HURTING PEOPLE

What Is It? Defining Aggression. Types of Aggression: Instrumental and Hostile Sources of Aggression: Where Does It Come From?

Explanations Based on Instinct or Inheritance. Instinct Theories. Inheritance Theories.

Explanations Based on Motivation and Learning. Frustration-Aggression Theory. Frustration-Aggression Theory: Revised Edition. Excitation Transfer. Social Learning of Aggression. Cues to Aggression.

Important Social Issues in the Study of Aggression. Race and Ethnicity. Media Aggression.

Topic 16. INTERPERSONAL EXPECTANCIES: THE SELF-FULFILLING PROPHECY

The Placebo Studies. Ancient History. Contemporary Pharmacology.

Experimenter Expectancies. Laboratory Biases. Accuracy versus Expectancy. The Transmission of Expectations in the Classroom.

The Self-Fulfilling Prophecy. Effects of Appearance on Expectations. Effects of Race on Expectations. Effects of Sex on Expectations.

Biased Information Search. "Proving" (versus Testing) One's Hypotheses.

Are Self-fulfilling Prophecies Inevitably Fulfilled? Self-Affirmation versus the Self-Fulfilling Prophecy. The Self-Fulfilling Prophecy and High Stakes.

PART IV. SOCIAL INFLUENCE: THE PSYCHOLOGY OF GROUPS

Topic 17. OBEDIENCE: DOING WHAT YOU'RE TOLD

Milgram's Research Program. The Basic Paradigm. Variations on the Theme.

Objections to the Program of Research. Ethics. Generalizability.

Administrative Obedience. Distinguishing Features. Extending the Series. How Does It Happen? The Postexperimental Questionnaire.

Forces for Compliance or Resistance.

Topic 18. CONFORMITY AND INDEPENDENCE: GOING ALONG WITH THE CROWD

Sherif's Autokinetic Illusions. Study 1: Isolated Respondents. Study 2: Paired Respondents. Study 3: Conflicting Response Norms.

A Different Perspective: Asch's Lines. The Standard Paradigm. Extensions. Sherif and Asch: Are the Implications of Their Research Contradictory? Some Theoretical Distinctions.

Contextual and Personal Variables That Affect Social Influence. Ambiguity or Task Difficulty. Gender. Other's Expertise. Individual Differences.

Compliance-gaining Strategies. The Foot-in-the-Door. The Door-in-the-Face. The Low-Ball Technique.

Resistance to Social Influence. Anticonformity. Independence.

Topic 19. MINORITY INFLUENCE: WHEN DISSIDENTS PREVAIL

An Alternative View. Symmetry versus Asymmetry. Modes of Influence. Rigidity, Consistency, and Originality. Direct versus Indirect Influence.

Extensions of the Minority Influence Effect. Convergent and Divergent Thought

Diffusion of Influence Effects.

Some Unresolved Issues. Who or What is a Minority? One Process or Two?

Topic 20. GROUP PERFORMANCE: THE EFFECTS OF WORKING TOGETHER

Why People Work in Group Settings.

Social Facilitation: The Presence of Others. General Arousal. Evaluation Apprehension. Distraction.

Interactive Groups: Working Together. Participant Characteristics. Commitment and Cohesion. Participant Behavior. Task Demands.

Topic 21. GROUP DECISION MAKING: MAKING CHOICES COLLECTIVELY

Experimental Studies of Group Decision Making. The Group Decision-making Process.

Individual Preferences and Collective Decisions. Decision Making in Juries. Task Solution Certainty: Can We Tell If We're Right? Group Polarization.

Threats to the Quality of Group Decisions.

Topic 22. SOCIAL IDENTITY: THE GROUP IN THE INDIVIDUAL

In-group Loyalty and Ethnocentrism. Changing Groups or Individuals. Membership Groups and Reference Groups.

Why Do In-groups Matter? Social Comparison: The Search for Consensus.

Social Identity: Groups and the Sense of Self. The Importance of Distinctiveness. The Need for Outgroups. The Importance of Positive Identity. Minority Self-esteem.

From Social Identity to Social Change. Relative Deprivation: When Is Inequality Unfair?

PART V. INTERGROUP RELATIONS: THE PSYCHOLOGY OF CONFLICT

Topic 23. INTERGROUP ATTITUDES: PREJUDICE AND STEREOTYPES

Attitudes Toward Social Groups: Cognition and Emotion. Stereotypes: The Content of Category Schemas. Prejudice: The Emotional Side of Intergroup Perception. The Relationship Between Stereotypes and Prejudice.

Categorization: The Cognitive Basis of Stereotypes and Prejudice. Accentuation: Enhancing Category Distinctions. Learning Stereotypes: Illusory Correlations. In-group-Out-group Categorization.

Other Contributing Factors: Personality and Society. Personality Factors. Social Learning Factors. Unconscious Prejudice.

Topic 24. DISCRIMINATION: THE BEHAVIORAL CONSEQUENCES OF PREJUDICE

Discrimination in the Minimal Intergroup Situation. Discrimination and Rules of Fairness. Social Identity and Self-esteem.

Interpersonal Discrimination. Social Distance. Nonverbal Behavior, Anxiety, and Ambivalence.

Institutionalized Discrimination: Racism and Sexism. The Role of Political Ideologies: Symbolic Racism.

Topic 25. INTERGROUP RELATIONS: CONFLICT OR COOPERATION?

Robbers Cave: A Classic Experiment in Intergroup Relations. The Lessons of Robbers Cave. Intergroup Competitiveness: Cause or Consequence?

Ignorance and Misperception in Intergroup Relations.

Intergroup Contact: The Social Psychology of Desegregation. The Role of Social Science in Desegregation. Contact Experiments: Defining the Limits.

4. Рекомендована тематика семінарських (практичних) занять

Основні завдання циклу семінарських (практичних) занять полягають у формуванні англomовної компетентності аспірантів у галузі соціальної психології в професійній, дослідницько-інноваційній та/або педагогічній діяльності. Зміст практичних занять детально розглядається у Робочій програмі кредитного модуля.

Практичне (семінарське) заняття 1.

Topic 2. ATTITUDES: MEASUREMENT, STRUCTURE, AND BEHAVIOR

Case analysis: 1. Attitudes and Recycling

Topic 3. ATTITUDE CHANGE: THE STUDY OF COMMUNICATION AND PERSUASION

Case analysis: 1. Attractiveness and Sales

2. Inoculating against Stress

Практичне (семінарське) заняття 2.

Topic 4. MODELS OF ATTITUDE CHANGE: HOW AND WHY PERSUASION WORKS

Case analysis: 1. Who Gets Your Vote?

2. The XT-100

Практичне (семінарське) заняття 3.

Topic 5. COGNITIVE DISSONANCE: PERSUADING OURSELVES

- Case analysis: 1. Dissonance and Weight Loss
2. Dissonance and AIDS

Практичне (семінарське) заняття 4.

**Topic 6. NONVERBAL COMMUNICATION OF MOODS AND EMOTIONS:
PERCEIVING WHAT OTHERS ARE FEELING**

- Case analysis: 1. The “Lie Detector” Controversy
2. Baby Faces in the Court Room

Практичне (семінарське) заняття 5.

Topic 7. FORMING IMPRESSIONS: WHAT DO WE SEE IN OTHER PEOPLE?

- Case analysis: 1. First Impressions in the Classroom
2. Attractive Defendants

Topic 8. SOCIAL COGNITION: IMPRESSION FORMATION REVISITED

- Case analysis: 1. Eyewitness Testimony

Практичне (семінарське) заняття 6.

**Topic 9. ATTRIBUTION: THE SOCIAL CONSEQUENCES OF CAUSAL
PERCEPTION**

- Case analysis: 1. Causal Attributions and Negative Life Circumstances
2. Attributions and Success in College

Практичне (семінарське) заняття 7.

Topic 10. SOCIAL INFERENCE: FROM BEHAVIOR TO PERSONALITY

- Case analysis: 1. Undermining Intrinsic Motivation
2. Confession or Coercion?

Практичне (семінарське) заняття 8.

Topic 11. THE SOCIAL SELF: CONCEPT IN ITS SOCIAL CONTEXT

- Case analysis: 1. Self-complexity and the Buffering Effect
2. Delinquency and Self-Concept
3. Self-esteem in the Waiting Room

Практичне (семінарське) заняття 9.

**Topic 12. SOCIAL EXCHANGE: THE ECONOMICS OF INTERPERSONAL
RELATIONSHIPS**

- Case analysis: 1. Real-world Resource Conservation

**Topic 13. ATTRACTION AND AFFILIATION: CHOOSING OUR FRIENDS
AND LOVERS**

- Case analysis: 1. The Architecture of Friendship
2. People as Good Medicine

Практичне (семінарське) заняття 10.

Topic 15. AGGRESSION: PEOPLE HURTING PEOPLE

- Case analysis: 1.Heat and Aggression
2.Alcohol and Aggression

Практичне (семінарське) заняття 11.

Topic 16. INTERPERSONAL EXPECTANCIES: THE SELF-FULFILLING PROPHECY

- Case analysis: 1.Expectancy Effects in the Classroom
2.Expectations on the Job
3.Effects of Innuendo and Leading Questions

Практичне (семінарське) заняття 12.

Topic 17. OBEDIENCE: DOING WHAT YOU'RE TOLD

- Case analysis: 1.The Obedient Nurse
2.Using Real Managers

Практичне (семінарське) заняття 13.

Topic 18. CONFORMITY AND INDEPENDENCE: GOING ALONG WITH THE CROWD

- Case analysis: 1.The Low Ball and Conservation

Topic 19. MINORITY INFLUENCE: WHEN DISSIDENTS PREVAIL

- Case analysis: 1.Fighting Pollution

Практичне (семінарське) заняття 14.

Topic 20. GROUP PERFORMANCE: THE EFFECTS OF WORKING TOGETHER

- Case analysis: 1.Work-group Norms
2.Does Pay Distribution Matter

Практичне (семінарське) заняття 15.

Topic 21. GROUP DECISION MAKING: MAKING CHOICES COLLECTIVELY

- Case analysis: 1.The Use of Decision Schemas
2.The Psychology of Groupthink

Практичне (семінарське) заняття 16.

Topic 22. SOCIAL IDENTITY: THE GROUP IN THE INDIVIDUAL

- Case analysis: 1.Changing Sexual Behavior
2.Response to Injustice – Acceptance versus Collective Action

Практичне (семінарське) заняття 17.

Topic 23. INTERGROUP ATTITUDES: PREJUDICE AND STEREOTYPES

- Case analysis: 1. Cross-racial Recognition and the Eyewitness
2. Overcoming the Habit of Prejudice

Практичне (семінарське) заняття 18.

Topic 24. DISCRIMINATION: THE BEHAVIORAL CONSEQUENCES OF PREJUDICE

- Case analysis: 1. Reactions to Political Change

Topic 25. INTERGROUP RELATIONS: CONFLICT OR COOPERATION?

- Case analysis: 1. Missiles versus Factories
2. The Image of the Enemy

5. Рекомендована література

1. Ajzen I. Attitudes, personality and behavior / I. Ajzen. – [2nd ed.]. – UK : Open University Press, 2005. – 178 pp.
2. Borich G. D., Tombarry M. L. Educational Psychology: Second Edition. – London-New York: Longman, 1997. – 576 p.
3. Brever V.B., Crano W.D. Social Psychology. – WPS. – Minneapolis - St. Paul - New York - Los Angeles - San Francisco. – 1994. – 570 p.
4. Chapman Elwood H. Your Attitude is Showing. – SPA Inc. – U.S.A., 1987. – 194 p.
5. Chapman Elwood H. Your Attitude is Showing: A Self-Paced Exercise Guide. – SPA Inc. – U.S.A., 1983. – 86 p.
6. De Cremer D. Social Psychology and Economics / D. De Cremer, M. Zeelenberg, J. K. Murnighan. – USA : Lawrence Erlbaum Associates, 2006. – 355 p.
7. Ethical Attitudes of Students and Business Professionals: A Study of Moral Reasoning / [Wood J. A., Longenecker J. G., McKinney J. A., Moore C. W.] // Journal of Business Ethics. – 1988. – № 7. – P. 249–257.
8. Handbook of Multicultural Counseling. – Thousand Oaks, California: Sage Publications, Inc., 1995, pp. 624-644.
9. Jaksa J. A. Responsible Communication: Ethical Issues in Business, Industry, and the Professions / J. A. Jaksa, M. S. Pritchard. – Cresskill, N.J. : Hampton Press, Inc., 1996. – 402 p.
10. Kahneman D. Judgment under Uncertainty / D. Kahneman, P. Slovic, A. Tversky. – Cambridge University Press. – 2001. – 630 p.
11. Mueller Kathrin, Sociology in our Times: Instructor's Manual (New York: Wadsworth Publishing Company, 1998), 308 pp.
12. Murphy P. E. Improving Your Ethics Code / P. E. Murphy // Journal of Business Ethics. – 1994. – March/April. – P. 23.

13. Psychology : Boundaries and Frontiers / William Buskist, David W. Gerbing. – USA : Scott, Foresman and Company, 1990. – 667 p.
1. Transition Ethics: a Comparison of Ukrainian and United States Business Professionals / [Vynoslavskya O. V., McKinney J. A., Moore C. W., Longenecker J. G.] // Journal of Business Ethics. – 2005. – № 61. – P. 283–299.

6. Засоби діагностики успішності навчання

Практично-орієнтовані завдання; ситуаційні завдання; екзаменаційні білети.

7. Методичні рекомендації

Робочу програму доцільно скласти відповідно до програми навчальної дисципліни «Соціальна психологія (англійською мовою)».