

# МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Центральноукраїнський державний університет імені Володимира Винниченка

Факультет педагогіки, психології та мистецтв  
Кафедра психології та соціальної роботи

«ЗАТВЕРДЖУЮ»  
Завідувач к кафедри

  
Гейко Є. В.  
« 04 » серпня 2023 року



## РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

### ПП.1.1.3. Психологія впливу

(шифр і назва навчальної дисципліни)

Рівень вищої освіти: другий (магістерський)

Галузь знань: 05 Соціальні та поведінкові науки  
(шифр, назва галузі)

Спеціальність: 053 Психологія  
(шифр і назва спеціальності)

Освітня програма Психологія бізнесу та управління  
(назва)

Форма навчання Денна, заочна  
(денна, заочна,)

2023 – 2024 навчальний рік

Робоча програма навчальної дисципліни **Психологія впливу**

(назва навчальної дисципліни)

розроблена на основі освітньо-професійної програми \_\_\_\_\_

Психологія бізнесу та управління

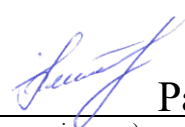
(назва ОПП)

навчального плану підготовки здобувачів вищої освіти освітнього ступеня

магістр за спеціальністю 053 Психологія

(шифр і назва спеціальності)

Розробник: кандидат психологічних наук, доцент




Радул І.Г.

(вказати авторів, їхні посади, наукові ступені та вчені звання)

Робочу програму обговорено та схвалено на засіданні кафедри психології та соціальної роботи

Протокол від «4» серпня 2023 р. №1

Завідувач кафедри



(підпис)

Гейко Є.В.

Робоча програма навчальної дисципліни «**Психологія впливу**» для студентів спеціальності 053 Психологія за другим (магістерським) рівнем вищої освіти. ЦДУ імені В. Винниченка, 2023. 13 с.

© Радул І.Г., 2023 рік  
© ЦДПУ імені В. Винниченка,  
2023 рік

## ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

### 1.1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, рівень вищої освіти	Характеристика освітнього компоненту	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 4	Галузь знань <u>05 Соціальні та поведінкові науки</u> (шифр і назва)	Вибірковий	
Загальна кількість годин – 120	Спеціальність: <u>053 Психологія</u> (шифр і назва)	Рік підготовки	
		1-й	1-й
		Семестр	
		1-й	1-й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 3 самостійної роботи студента – 3	Освітня програма: <u>Психологія бізнесу та управління</u>	Лекції / практичні	Лекції / практичні
		18 / 34	6 / 8
	Лабораторні		
	Самостійна робота		
	68 год.	106 год.	
	Індивідуальні завдання:		
	-		
	Вид контролю:		
	екзамен	екзамен	

## 1.2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою курсу «Психологія впливу» є

1. Ознайомити студентів із змістом та основними видами психологічного впливу, особливостями психологічного впливу в діловому спілкуванні.
2. Сформувані в студентів уявлення про методи конструктивного здійснення та протистояння впливу.
3. Ознайомити студентів з практичними методами розвитку особистісної здатності ефективно впливати на інших.

Основними завданнями вивчення дисципліни «Психологія впливу» є:

допомогти студентам оволодіти ґрунтовними знаннями з психології впливу; сприяти формуванню вмій і навичок ефективного використання методів і засобів, розроблених в психології впливу для забезпечення успішного розв'язання керівниками різноманітних проблем

У результаті вивчення навчальної дисципліни у студента мають бути сформовані такі *компетентності*:

загальні	спеціальні
ЗК 1. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.	СК 1. Здатність здійснювати теоретичний, методологічний та емпіричний аналіз актуальних проблем психологічної науки та / або практики.
ЗК 4. Уміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.	СК 2. Здатність самостійно планувати, організувати та здійснювати психологічне дослідження з елементами наукової новизни та / або практичної значущості.
ЗК 5. Цінування та повага різноманітності та мультикультурності.	СК 5. Здатність організувати та реалізувати просвітницьку та освітню діяльність для різних категорій населення у сфері психології.
ЗК 6. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).	СК 6. Здатність ефективно взаємодіяти з колегами в моно- та мультидисциплінарних командах.
ЗК 7. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.	СК 9. Здатність дотримуватися у фаховій діяльності норм професійної етики та керуватися загальнолюдськими цінностями.
ЗК 8. Здатність розробляти та управляти проектами.	

## 1.3. Очікувані програмні результати навчання:

- ПР 1. Здійснювати пошук, опрацювання та аналіз професійно важливих знань із різних джерел із використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.
- ПР 2. Вміти організувати та проводити психологічне дослідження із застосуванням валідних та надійних методів.
- ПР 4. Робити психологічний прогноз щодо розвитку особистості, груп, організацій.
- ПР 6. Розробляти просвітницькі матеріали та освітні програми, впроваджувати їх, отримувати зворотній зв'язок, оцінювати якість.
- ПР 10. Здійснювати аналітичний пошук відповідної до сформульованої проблеми наукової інформації та оцінювати її за критеріями адекватності
- ПР 11. Здійснювати адаптацію та модифікацію існуючих наукових підходів і методів до конкретних ситуацій професійної діяльності.

## **2. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

### **Змістовий модуль 1. Зміст та види психологічного впливу**

**Тема 1.** Феномен психологічного впливу та його характеристики

**Тема 2.** Види психологічного впливу. Маніпуляція, переконання, навіювання

**Тема 3.** Види психологічного впливу. Наслідування, зараження, санкціонування

### **Змістовий модуль 2. Особливості ефективного впливу в діловій взаємодії**

**Тема 4.** Правила конструктивного здійснення впливу та протистояння впливові

**Тема 5.** Види та концепції соціального впливу

**Тема 6.** Психологічний вплив в діловому спілкуванні: телефонна бесіда, переговори, публічний виступ

### 3. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви розділів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб.	інд.	СРС		л	п	лаб.	інд.	СРС
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>Змістовий модуль 1. Зміст та види психологічного впливу</b>												
<b>Тема 1.</b> Феномен психологічного впливу та його характеристики	16	2	6			8	18	1	1			16
<b>Тема 2.</b> Види психологічного впливу. Маніпуляція, переконування, навіювання	14	2	6			6	18	1	1			16
<b>Тема 3.</b> Види психологічного впливу. Наслідування, зараження, санкціонування	12		6			6	18	1	1			16
<b>Разом за Модулем 1</b>	42	4	18			20	54	3	3			48
<b>Змістовий модуль 2. Особливості ефективного впливу в діловій взаємодії</b>												
<b>Тема 4.</b> Правила конструктивного здійснення впливу та протистояння впливові	26	4	6			16	22	1	1			20
<b>Тема 5.</b> Види та концепції соціального впливу	26	4	6			16	23	1	2			20
<b>Тема 6.</b> Психологічний вплив в діловому спілкуванні: телефонна бесіда, переговори, публічний виступ	26	6	4			16	21	1	2			18
<b>Разом за Модулем 2</b>	78	14	16			48	66	3	5			58
<b>Усього годин</b>	120	18	34			68	120	6	8			106
<b>ІНДЗ</b>												

ІНДЗ			-	-		-			-	-	-	
Усього годин	120	18	34			68	120	6	8			106

#### 4. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

##### 4.1. Теми лекційних занять денна форма навчання / заочна форма навчання

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	<b>Тема 1.</b> Феномен психологічного впливу та його характеристики	2 / 1
2	<b>Тема 2.</b> Види психологічного впливу. Маніпуляція, переконування, навіювання	2 / 1
3	<b>Тема 3.</b> Види психологічного впливу. Наслідування, зараження, санкціонування	- / 1
4	<b>Тема 4.</b> Правила конструктивного здійснення впливу та протистояння впливові	4 / 1
5	<b>Тема 5.</b> Види та концепції соціального впливу	4 / 1
6	<b>Тема 6.</b> Психологічний вплив в діловому спілкуванні: телефонна бесіда, переговори, публічний виступ	6 / 1
7	Всього	18 / 6

##### 4.2. Теми семінарських (практичних) занять денна форма навчання / заочна форма навчання

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	<b>Тема 1.</b> Феномен психологічного впливу та його характеристики	6 / 1
2	<b>Тема 2.</b> Види психологічного впливу. Маніпуляція, переконування, навіювання	6 / 1
3	<b>Тема 3.</b> Види психологічного впливу. Наслідування, зараження, санкціонування	6 / 1
4	<b>Тема 4.</b> Правила конструктивного здійснення впливу та протистояння впливові	6 / 1
5	<b>Тема 5.</b> Види та концепції соціального впливу	6 / 2
6	<b>Тема 6.</b> Психологічний вплив в діловому спілкуванні: телефонна бесіда, переговори, публічний виступ	4 / 2
7		
8	Всього	34 / 8

##### 4.4. Завдання для самостійної роботи денна форма навчання / заочна форма навчання

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	<b>Тема 1.</b> Феномен психологічного впливу та його характеристики	8 / 16
2	<b>Тема 2.</b> Види психологічного впливу. Маніпуляція, переконування, навіювання	6 / 16
3	<b>Тема 3.</b> Види психологічного впливу. Наслідування, зараження, санкціонування	6 / 16
4	<b>Тема 4.</b> Правила конструктивного здійснення впливу та протистояння впливові	16 / 20
5	<b>Тема 5.</b> Види та концепції соціального впливу	16 / 20
6	<b>Тема 6.</b> Психологічний вплив в діловому спілкуванні: телефонна бесіда, переговори, публічний виступ	16 / 18
	Всього	68 / 106

#### 4.5. Методи навчання

Під час вивчення дисципліни «Психологія впливу» передбачено комплексне використання різноманітних методів організації і здійснення навчально-пізнавальної діяльності студентів та методів стимулювання і мотивації їх навчання, що сприяє розвитку творчих засад особистості майбутнього фахівця, з урахуванням індивідуальних особливостей учасників освітнього процесу.

З метою формування професійних компетентностей широко впроваджуються інноваційні методи навчання. Це – комп'ютерна підтримка освітнього процесу, впровадження інтерактивних методів навчання (робота в малих групах, мозковий штурм, опрацювання дискусійних питань, проектний метод тощо).

За джерелами знань на заняттях використовуються словесні (розповідь, бесіда, лекція) та практичні методи.

За рівнем самостійної розумової діяльності використовуються проблемно-інформаційний, проектно-пошуковий, дослідницький методи.

Із метою забезпечення максимального засвоєння студентами матеріалу курсу використовуються наступні методи навчання:

1) Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності:

- словесні (лекція-монолог, лекція-діалог, проблемна-лекція);
- наочні (презентація, демонстрування);
- практичні методи (вправи; практичні завдання).

2) Методи стимулювання й мотивації навчально-пізнавальної діяльності:

- метод проблемного викладу матеріалу;
- моделювання життєвих ситуацій;
- мозковий штурм;
- метод опори на життєвий досвід;
- навчальної дискусії.

3) Методи контролю й самоконтролю за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності:

- усного контролю;



- письмового контролю;
- самоконтролю та взаємоконтролю;

#### **4.7. Засоби діагностики результатів навчання здобувачів освіти.**

##### **Порядок та критерії виставлення балів**

Контрольні заходи здійснюються з дотриманням вимог об'єктивності, індивідуального підходу, системності, всебічності.

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання є:

- екзамен;
- стандартизовані тести;
- реферати, есе;
- презентації результатів виконаних завдань та досліджень;
- студентські презентації та виступи на наукових заходах;

Використовуються такі методи контролю (усний, письмовий), які мають сприяти підвищенню мотивації студентів до навчально-пізнавальної діяльності.

**Поточний контроль.** *Завданням поточного контролю* є перевірка розуміння та засвоєння певної частини учбового матеріалу, рівня сформованості навичок, умінь самостійно опрацьовувати навчальний матеріал, здатності осмислити зміст теми.

**Об'єктами поточного контролю знань студента** є систематичність та активність роботи на заняттях; виконання завдань для самостійної роботи. Оцінюванню можуть підлягати: рівень знань, продемонстрований у відповідях і виступах на практичних/семінарських заняттях; активність при обговоренні питань практичного/семінарського/лабораторного заняття; результати тестування тощо.

У разі невиконання завдань поточного контролю студент має право скласти їх індивідуально до останнього практичного заняття за дозволом завідувача кафедри. Порядок такого контролю регламентований викладачем.

**Підсумковий контроль.** *Завданням підсумкового контролю* є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності творчого використання накопичених знань, уміння сформулювати своє ставлення до певної проблеми навчальної дисципліни тощо.

#### **4.8. Перелік програмових питань для самоконтролю:**

1. Феномен психологічного впливу та його характеристики.
2. Спілкування як контекст психологічного впливу. Вербальні та невербальні засоби спілкування.
3. Зміст та характеристики психологічного впливу. Ініціатор та адресат впливу.
4. Види психологічного впливу та їх характеристика.
5. Цілі психологічного впливу (за О. Сидоренко).
6. Психологічні особливості маніпуляції. Обман як різновид маніпуляції.
7. Прийоми маніпулятивного впливу.
8. Зміст та особливості сугестивного впливу.
9. Навіюваність як особистісна характеристика.

10. Самонавіювання як різновид сугестивного впливу.
11. Переконавання як різновид психологічного впливу.
12. Особливості та правила переконування. Способи переконування (інформування, роз'яснення, доведення).
13. Техніки аргументації в процесі переконування (метод позитивних відповідей Сократа, розгорнута аргументація, двостороння аргументація).
14. Зміст зараження як різновиду психологічного впливу.
15. Наслідування як різновиду психологічного впливу.
16. Мода як форма наслідування.
17. Форми санкціонування як психологічного впливу (примус і спонування).
18. Принципи (техніки) впливу за Р. Чалдіні.
19. Техніки захисту від маніпуляції.
20. Правила конструктивного протистояння впливові та здійснення впливу.
21. Психологічні особливості соціального впливу.
22. Теоретичні підходи до вивчення і трактування соціального впливу.
23. Структура публічного виступу. Емоційна складова публічного виступу.
24. Зміст повідомлення. Ефекти пов'язані з запам'ятовуванням інформації. Особливості мовлення у публічному виступі.
25. Техніки повідомлення. Рекомендації щодо завершення публічного виступу.
26. Зміст проблемного підходу у переговорах.
27. Ефективне викладення власної позиції у переговорах. Стратегії ведення переговорів.
28. Активне слухання в ході переговорів. Вихід з ситуації «глухого кута» під час переговорів.
29. Психологічні особливості ведення телефонної бесіди. Підготовка телефонного дзвінка.
30. Основні принципи побудови телефонної розмови. Слова і вирази, яких необхідно уникати під час телефонного діалогу. Невербальні засоби впливу в телефонному діалозі.

#### 4.9. Схема нарахування балів, які отримують студенти

Поточне тестування та самостійна робота									екзамен	Сума	
Розділ 1				Розділ 2				Контроль на робота	Разом	Макс. - 40	100
T1	T2	T3	T4	T5	T6						
5	5	5	10	10	10			15	60		

T1, T2 ... T6 – теми розділів.

#### Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за національною шкалою	
	для екзамену, курсового проєкту (роботи), практики	для заліку
90-100	відмінно	

82-89	добре	зараховано
74-81		
64-73	задовільно	незараховано
60-63		
35-59	незадовільно	незараховано
1-34	незадовільно	незараховано

## 5. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

### 5.1. Рекомендована література

1. Татенко В.О. Соціальна психологія впливу: Монографія. – К.: Міленіум, 2008. – 216 с.
  1. Баришполец О. Чинники впливу засобів масової інформації на аудиторію // Соціальна психологія. – 2006. – № 6 // [www.politik.org.ua](http://www.politik.org.ua)
  2. Васютинський В. Інтеракційна психологія влади. – К., 2005. – 492 с.
  3. Гуменюк О. Концепції психологічного впливу в сучасній психології // Психологія і суспільство. – 2003. – № 1 (11). – С. 34–90.
  4. Кара-Мурза С.Г. Маніпуляція свідомістю. Навчальний посібник. Видання друге. – К.: Оріони, 2006. – 528 с.
  2. Купцов А. Маніпулятивна складова соціальної взаємодії в контексті політичного маркетингу // Соціологія: теорія, методи, маркетинг, 2004 № 2, С. 91-105.
  3. Москаленко В. В. Соціальна психологія: Підручник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 624 с.
  4. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: Посібник. – К.: Академвидав, 2003. – 448 с.
  5. Пелехатий О. Соціально-психологічні особливості маніпулятивної взаємодії суб'єктів навчально-виховного процесу // Соціальна психологія. – 2005. – № 6. // [www.politik.org.ua](http://www.politik.org.ua)
  6. Побокін М. Маніпулятивний вплив в системі політичних технологій // Людина і політика 2004 № 3, С. 63-73.
  7. Татенко В. Психологія впливу в контексті внутрішнього і зовнішнього // Психологічні перспективи. Випуск 3., 2003. – С. 57–66.
  8. Татенко В. О. Психологія впливу: суб'єктна парадигма // Наукові студії із соціальної та політичної психології: Зб. . – Вип. 3 (6). – К.: Видавництво “Сталь”, 2000. – С. 3–18.
  9. Татенко В. О. Соціально-психологічні механізми впливу: від аналізу до синтезу // Соціально-психологічний вимір демократичних перетворень в Україні / За ред. Максименка С. Д., Циби В. Т., Шайгородського Ю. Ж. та ін. – К.: Український центр політичного менеджменту, 2003 – 512 с. – С. 52–60.
  10. Череповська Н. Психологічний захист від маніпулятивного впливу реклами // Соціальна психологія. – 2007. – Спецвипуск, вересень. // [www.politik.org.ua](http://www.politik.org.ua)
- Ходж сон Дж. Ефективне ведення переговорів / Пер. з англ. за ред. канд. філол. Наук Л.І. Байдари. – Дніпропетровськ: Баланс0Клуб, 2002. – 252 с.

### Інформаційні ресурси

1. <http://www.nbuv.gov.ua> (Сайт Національної бібліотеки України імені В.І.Вернадського)
2. <http://ua.bookfi.org/g> (Бібліотека електронних книг з проблем психології)
3. <http://www.psyh.kiev.ua> (Електронний вісник психології і педагогіки Інституту психології та соціальної педагогіки Київського університету імені Бориса Грінченка)  
<https://osnova.com.ua/trening-iz-formuvannya-komunikativnih-umin-i-navichok-zanyattya-iz-vpravami-ta-tehnikami/>

## 6. ПОЛІТИКА ЩОДО АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ

Політика щодо академічної доброчесності формується на основі дотримання принципів академічної доброчесності відповідно до Законів України «Про освіту», «Про вищу освіту», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про авторське право і суміжні права», «Про видавничу справу», з урахуванням норм Положення «Про академічну свободу та академічну доброчесність в Центральноукраїнському державному педагогічному університеті імені Володимира Винниченка» (затверджене вченою радою, протокол №2 від 30.09.2019; №10 від 07.02.2022).