МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТЕХНОЛОГІЙ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ЮРИДИЧНИЙ ІНСТИТУТ
КАФЕДРА ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ
з підготовки до практичних занять,
самостійної та індивідуальної роботи з
освітнього компонента «Психологія соціального впливу»
для здобувачів спеціальності С4 «Психологія»
на першому (бакалаврському) рівні вищої освіти
очної (денної) та заочної форми здобуття вищої освіти

РЕКОМЕНДОВАНО
на засіданні кафедри публічного управління та адміністрування
Навчально-наукового юридичного інституту
(протокол № 2 від 21.10.2025р.)

ПОГОДЖЕНО
на засіданні Науково-методичної ради
Державного університету економіки і технологій
(протокол № 3 від 21.10.2025р.)

м. Кривий Ріг – 2025 р.

Методичні вказівки з підготовки до практичних занять, самостійної та індивідуальної роботи з освітнього компонента «Психологія соціального впливу» для здобувачів спеціальності С4 «Психологія» на першому (бакалаврському) рівні вищої освіти очної (денної) та заочної форми здобуття вищої освіти освіти / укладачі: Ю. МАЄР, Н. ШУЛЮК, Кривий Ріг, ДУЕТ, 2025р. 24 с.

Укладачі: Юлія МАЄР, доцент кафедри публічного управління та адміністрування, ННЮІ, PhD в галузі Психологія

Надія ШУЛЮК, асистент кафедри публічного управління та адміністрування, ННЮІ

Відповідальний за випуск: Юлія МАЄР, доцент кафедри публічного управління та адміністрування, ННЮІ, PhD в галузі Психологія

Методичні вказівки з підготовки до практичних занять, самостійної та індивідуальної роботи з освітнього компонента «Психологія соціального впливу» для здобувачів спеціальності С4 «Психологія» на першому (бакалаврському) рівні вищої освіти денної та заочної форм здобуття вищої освіти розроблені з метою забезпечення глибокого засвоєння теоретичних положень і формування практичних навичок аналізу та здійснення соціально-психологічного впливу в міжособистісній, груповій та масовій комунікації.

Методична розробка містить систематизований перелік тем, що виносяться на обговорення під час практичних занять, а також завдання для самостійної та індивідуальної роботи, спрямовані на розвиток критичного мислення, рефлексії соціальних процесів та формування професійної компетентності в межах фахової діяльності психолога. Окрема увага приділяється таким видам впливу, як переконання, навіювання, маніпуляція, конформізм, лідерство, соціальна фасилітація та інші.

Методичні вказівки укладено відповідно до освітньої програми та включають перелік рекомендованої літератури, що сприяє розширенню наукового світогляду здобувачів та ефективному опануванню дисципліни.

ЗМІСТ

Вступ 4

Перелік завдань з підготовки до практичних занять та самостійної та індивідуальної роботи здобувачів вищої освіти 6

Поточне та підсумкове оцінювання 18

Перелік питань для підготовки до підсумкового оцінювання 21

Список використаних джерел 23

ВСТУП

В сучасному суспільстві, що характеризується високим рівнем інформаційного навантаження, соціальних трансформацій і міжособистісної взаємодії, зростає значущість розуміння механізмів психологічного впливу та опанування технологій ефективної взаємодії в системі «людина – людина». Дисципліна «Психологія соціального впливу» посідає особливе місце в підготовці фахівців-психологів, адже вона дає змогу не лише засвоїти наукові підходи до аналізу впливу, взаємовпливу та самовпливу, а й сформувати професійні навички конструктивного реагування на деструктивні форми соціального тиску.

Вивчення курсу орієнтоване на опанування ключових понять і категорій соціально-психологічного впливу, аналіз концепцій і стратегій впливу у міжособистісному та груповому контексті, виявлення маніпулятивних технік і шляхів протидії їм. Особливий акцент у змісті дисципліни зроблено на вивченні соціальної установки, вербальних і невербальних засобів впливу, феноменів конформізму, авторитетності, міжособистісного впливу, а також поведінки людини в натовпі.

Методичні рекомендації спрямовані на організацію самостійної та індивідуальної роботи здобувачів, підготовку до практичних занять і поглиблення теоретичних знань. Вони містять орієнтовну структуру занять, перелік контрольних питань, завдань і рекомендовану літературу. Це дозволяє студентам ефективно підготуватися до опанування освітнього компонента, а також застосовувати отримані знання у професійній діяльності, пов’язаній з міжособистісною взаємодією, консультуванням, навчанням і соціальною комунікацією.

Здобуті компетентності сприятимуть формуванню соціально зрілої, етично відповідальної особистості фахівця, здатного впливати на соціальне середовище і критично аналізувати вплив з боку інших.

Метою дисципліни «Психологія соціального впливу» є формування у студентів аспектів психологічного розуміння щодо проблем впливу, взаємовпливу, самовпливу, самотворення, ефективної взаємодії у системі «людина-людина», а також на аналіз особи як суб’єкта, особистості, індивідуальності.

Завдання дисципліни «Психологія соціального впливу»: забезпечити студентів знаннями про сутність і види психологічного впливу, його соціально-психологічні технології; навчити виявляти прихований деструктивний вплив у різних видах взаємодії; сформувати навички конструктивної протидії деструктивним впливам.

В процесі вивчення освітнього компонента «Психологічні інструменти раннього втручання після травматичних подій» здобувач освіти набуває таких компетентностей і результатів навчання:

Метою методичних рекомендацій є надання здобувачам вищої освіти структурованого супроводу до опанування освітнього компонента «Психологічні інструменти раннього втручання після травматичних подій», що сприятиме глибшому засвоєнню теоретичних положень та формуванню практичних навичок із психології соціального впливу.

Рекомендації покликані орієнтувати студентів у підготовці до практичних занять, організації самостійної й індивідуальної роботи, забезпечити цілісне розуміння змісту дисципліни та допомогти в застосуванні знань у професійній діяльності. Особлива увага приділяється розвитку професійних умінь з емоційної стабілізації, кризового консультування та етичної взаємодії з людьми, які перебувають у стані психотравми.

ПЕРЕЛІК ЗАВДАНЬ З ПІДГОТОВКИ ДО ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ ТА САМОСТІЙНОЇ ТА ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Рекомендації та політика використання штучного інтелекту (ШІ) для студентів при виконанні завдань курсу

Вид діяльності	***Рекомендації до практичних завдань***	***Політика використання ШІ***
Виконання письмових робіт (есе, рефератів, оглядів)	Можна використовувати ШІ як інструмент генерації ідей, пошуку аргументів, створення структурованого плану тексту. Рекомендується проводити перевірку фактів через надійні академічні джерела. При написанні основного тексту трансформувати згенеровану інформацію у власну форму, додавати авторське бачення.	Обов'язково вказувати, що використано ШІ в частині роботи. Не дозволяється подавати повністю згенеровані ШІ тексти як свої власні. Порушення правил = академічна недоброчесність.
Підготовка до тестів, смостійних робіт, іспитів	Можна використовувати ШІ для повторення матеріалу, створення тренувальних запитань. Доцільно ставити уточнювальні запити. Порівнювати відповіді ШІ з навчальними матеріалами.	Не використовувати ШІ під час контрольних або підсумкових робіт без дозволу викладача. Критично переосмислювати знання, отримані через ШІ.
Виконання практичних завдань (аналіз кейсів, ситуацій)	ШІ може бути корисний для створення варіантів рішень, аналізу точок зору. Порівнювати відповіді ШІ з власними висновками.	Розмежовувати власний аналіз і дані ШІ в структурі відповіді. Не копіювати відповіді ШІ без осмислення.
Етичні та правові межі використання ШІ	Користуватись ШІ лише в дозволеному викладачем обсязі. Бути відповідальним за зміст і достовірність роботи.	Заборонено використовувати ШІ для обману, створення фейкових даних. Не передавати персональні або службові дані в ШІ.

Тема 1. Соціально-психологічний вплив як сутність людського буття.

Визначення поняття «соціального впливу».

Навмисний і ненавмисний вплив.

Соціальний вплив через ЗМІ.

Структура соціально-психологічного впливу.

Суб'єкт, об'єкт, зміст впливу.

Засоби соціально-психологічного впливу. Переконування. Навіювання. Наслідування. Психічне зараження.

Результат соціально-психологічного впливу.

Запитання для самоконтролю:

1. Що таке соціально-психологічний вплив і які його ключові характеристики?
2. В чому полягає різниця між навмисним і ненавмисним соціальним впливом?
3. Якими є основні канали впливу засобів масової інформації?
4. Назвіть структурні елементи соціального впливу та охарактеризуйте кожен із них.
5. Які механізми лежать в основі переконування, навіювання, наслідування, психічного зараження?
6. В чому полягає принципова відмінність між переконуванням і навіюванням?
7. Як можна оцінити ефективність соціально-психологічного впливу?

Завдання до практичного заняття:

1. Аналітичне завдання. Проаналізуйте конкретний приклад соціального впливу з повсякденного життя або ЗМІ (наприклад, політична реклама, публічна заява лідера думок, соціальна реклама тощо) за структурою: суб'єкт, об'єкт, засіб, зміст і результат впливу.
2. Порівняльна таблиця. Підготуйте таблицю порівняння чотирьох основних засобів соціально-психологічного впливу: переконування, навіювання, наслідування, психічне зараження (за критеріями: ціль, механізм, рівень усвідомлення, приклади).
3. Міні-дослідження. Проведіть опитування серед 5-10 осіб на тему: «Що, на вашу думку, найбільше впливає на зміну думки у повсякденному спілкуванні?» Узагальніть результати та проаналізуйте їх через призму видів впливу.
4. Рольова вправа. На основі підготовки в парах/групах розіграйте коротку сценку із застосуванням одного із засобів соціального впливу. Завдання інших студентів – розпізнати механізм впливу та охарактеризувати його ефективність.

Самостійна робота:

1. Підготувати есе (2-3 стор.) на тему: «Чи можлива повна свобода від соціального впливу в умовах сучасного суспільства?» із використанням

наукових джерел (шрифт Times New Roman, 14 кегль, міжрядковий інтервал 1,5).

2. Зробити виписки або інтелект-карту за змістом теми: ключові поняття, моделі впливу, приклади з масової культури, політики чи особистого досвіду.

Опрацювання літератури: основна, додаткова.

Тема 2. Концептуальні підходи у дослідженні соціально-психологічного впливу.

Дослідження соціального впливу в рамках біхевіористського підходу.

Дослідження соціального впливу в рамках когнітивітських концепцій.

Дослідження соціального впливу в рамках інтераціоністської концепції.

Рольовий підхід у дослідженні соціального впливу.

Запитання для самоконтролю:

1. В чому полягає суть біхевіористського підходу до вивчення соціального впливу?
2. Які механізми підкріплення розглядаються як чинники впливу в біхевіоризмі?
3. Як когнітивні схеми впливають на сприйняття соціального впливу?
4. Що таке «когнітивний дисонанс» і як він пов'язаний із соціальним впливом?
5. Які ключові положення інтеракціоністського підходу щодо процесу впливу?
6. Яку роль відіграють соціальні ролі у моделюванні поведінки під впливом?
7. Як рольовий підхід пояснює відповідність поведінки індивіда соціальним очікуванням?

Завдання до практичного заняття:

1. Аналітичне завдання. Оберіть приклад соціального впливу з повсякденного життя або масової культури. Проаналізуйте його згідно з кожним із чотирьох підходів (біхевіористського, когнітивістського, інтеракціоністського, рольового). Зробіть висновок, який із підходів найбільш адекватно пояснює ситуацію.
2. Порівняльна таблиця. Створіть таблицю зі структурованим порівнянням підходів за такими критеріями: Об'єкт аналізу, Основні механізми впливу, Контекст значущості, Представники підходу, Приклади застосування.
3. Групова дискусія. Підготуйте коротку аргументовану доповідь (5 хв) на тему: «Який підхід до аналізу соціального впливу є найбільш релевантним у цифрову епоху?» Долучіться до дискусії, захищаючи свою позицію.
4. Кейс-аналіз. Опрацюйте запропонований викладачем кейс (наприклад, маніпуляція в медіа, конфлікт у колективі, кампанія громадського впливу). Використовуючи рольовий підхід, ідентифікуйте ролі учасників, очікування, що впливають на поведінку, та дайте прогноз результату впливу.

Кейс: *У великому виші група студентів різних факультетів долучилася до реалізації волонтерського проєкту, спрямованого на підтримку ВПО. Проєкт ініціювала студентка Катерина, яка взяла на себе функції координаторки. Вона чітко формулювала завдання, контролювала строки виконання, але не завжди враховувала думку інших. За кілька тижнів у команді почала зростати напруга: деякі учасники (зокрема, студент Роман і студентка Аліна) почали висловлювати незгоду з авторитарним стилем керівництва, натомість інші (як-от Влад) підтримували Катерину як ефективного організатора. Напруга вилилася в конфлікт: Роман звинуватив Катерину у маніпуляціях, а Катерина заявила, що "без жорсткого управління команда розпадеться". Проєкт зупинився.*

Ідентифікуйте соціальні ролі учасників конфлікту: Яку роль виконує Катерина з позиції рольового підходу? Які ролі займають Роман, Аліна, Влад?

Проаналізуйте соціальні очікування, пов’язані з цими ролями: Які очікування у членів команди щодо поведінки лідера? Як очікування одних учасників конфліктують з очікуваннями інших?

Як соціальні ролі формують реакції на вплив? Чому Роман і Аліна чинять опір? Чому Влад підтримує стиль керівництва Катерини?

Дайте прогноз розвитку ситуації: Які можуть бути наслідки, якщо ролі не будуть переосмислені? Який варіант перерозподілу ролей або зміни стилю взаємодії може зменшити напругу?

Самостійна робота:

1. Опрацювати рекомендовану літературу за темою, особливо роботи Б. Скіннера, А. Бандури, Л. Фестінгера, Дж. Міда, Т. Парсонса.
2. Написати есе (до 2 сторінок) на тему: «Моя соціальна роль у групі та як вона впливає на мої реакції на зовнішній вплив» (шрифт Times New Roman, 14 кегль, міжрядковий інтервал 1,5).
3. Підготувати тематичний конспект у форматі інтелект-карти з коротким описом кожного підходу та ілюстративними прикладами.
4. Створити міні-презентацію (4-5 слайдів) з візуальним відображенням ключових положень одного з підходів (на вибір).

Опрацювання літератури: основна, додаткова.

Тема 3. Міжособистісний вплив.

Особливості міжособистісного впливу.

Стилі міжособистісного впливу.

Зумовленість міжособистісного впливу психологічними характеристиками його суб’єктів.

Значення стереотипізації, ідентифікації, рефлексії у міжособистісному впливі.

Опосередкування взаємовпливу особливостями стереотипізації.

Стереотип очікування, або ефект «Пігмаліона».

Залежність впливу від оцінки людин причин поведінки інших.

Каузальна атрибуція.

Запитання для самоконтролю:

1. Що таке міжособистісний вплив і як він відрізняється від масового чи групового?
2. Назвіть основні стилі міжособистісного впливу та охарактеризуйте кожен із них.
3. Які психологічні характеристики суб'єкта й об'єкта впливу зумовлюють ефективність взаємодії?
4. Яке значення мають стереотипи у процесі міжособистісного впливу?
5. В чому полягає ефект «Пігмаліона» і як його можна виявити у повсякденному спілкуванні?
6. Що таке каузальна атрибуція?
7. Як вона впливає на соціальне сприймання?
8. Як ідентифікація та рефлексія модифікують процес міжособистісного впливу?

Завдання до практичного заняття:

1. Аналітичне завдання: Оберіть відомий медіа-сюжет або фрагмент художнього фільму, де спостерігається виразний міжособистісний вплив (наприклад, ситуація наставництва, маніпуляції або підтримки). Проаналізуйте стилі впливу, які застосовуються героями. Визначте, які психологічні характеристики впливають на успішність впливу.
2. Міні-дослідження: Проведіть анкетування серед 5–7 осіб з метою виявлення їхнього домінуючого стилю міжособистісного впливу. Опишіть типові риси кожного стилю за відповідями опитаних. Зробіть короткий висновок щодо впливу стилю на ефективність комунікації.
3. Когнітивне завдання: Наведіть приклади соціальних стереотипів, що можуть впливати на сприйняття інших у міжособистісній взаємодії. Визначте, як ці стереотипи можуть викликати ефект самоздійснюючогося пророцтва.
4. Кейс-аналіз: *Уявіть ситуацію: новий працівник приходить у вже сформований колектив, де один із лідерів від початку демонструє упереджене ставлення до нього. Інші члени колективу, орієнтуючись на авторитетну фігуру, поступово також дистанціюються.*

Визначте механізми впливу, що відбуваються в цій ситуації (ефект Пігмаліона, каузальна атрибуція, стереотипізація). Запропонуйте шляхи зміни ситуації через корекцію стилів міжособистісного впливу.

Самостійна робота:

1. Написати есе на тему: «Мій стиль міжособистісного впливу: аналіз ефективності та потенціал розвитку» (2-3 стор., шрифт Times New Roman, 14 кегль, міжрядковий інтервал 1,5).
2. Створити інтелект-карту: «Психологічні механізми міжособистісного впливу».
3. Підготувати презентацію (7-10 слайдів) про роль каузальної атрибуції у міжособистісному розумінні.

Опрацювання літератури: основна, додаткова.

Тема 4. Соціальна установка та її вплив на поведінку людини.

Визначення поняття «соціальна установка».

Установочна система Зімбардо та Ляйппе.

Парадокс Лап'єра.

Вплив особистісних факторів на зв'язок установок та поведінки.

Ситуаційні фактори, що впливають на зв'язок установок і поведінки.

Роль намірів у поведінки людини.

Запитання для самоконтролю:

1. Як визначається поняття «соціальна установка» у психології?
2. Які компоненти включає структура соціальної установки?
3. Які основні функції соціальних установок?
4. В чому полягає зміст парадоксу Лап'єра?
5. В чому полягає зміст моделі соціальної установки Зімбардо і Ляйппе?
6. Які особистісні чинники впливають на зв'язок між установками і поведінкою?
7. Які ситуаційні фактори можуть змінювати реалізацію установки у поведінці?
8. Яку роль відіграють наміри в реалізації соціальних установок?
9. Які методи вивчення та вимірювання соціальних установок застосовуються у сучасній психології?

Завдання до практичного заняття:

1. Аналітичне завдання: Наведіть приклади соціальних ситуацій, де поведінка суперечила задекларованим переконанням (на кшталт ситуації в дослідженні Лап'єра). Проаналізуйте, які фактори (ситуаційні або особистісні) могли спричинити такий розрив.
2. Групова дискусія: Поділіться прикладами соціальних установок, які притаманні певним соціальним групам (наприклад, студентам, релігійним громадам, активістам). Визначте їхній вплив на поведінку та можливі розбіжності між вербальним вираженням і практичною реалізацією.
3. Практичний експеримент (індивідуальний або парний): Проведіть міні-опитування серед знайомих на тему їхніх установок до певного соціального явища (наприклад, екологічної поведінки). Порівняйте відповіді з реальними діями (наприклад, сортування сміття, користування багаторазовими речами). Зробіть висновки про відповідність переконань і дій. Кейс-аналіз:
4. Розгляньте ситуацію: *у школі розпочинається кампанія проти булінгу. Більшість учнів відкрито підтримують ідею, але в реальних ситуаціях залишаються пасивними або приєднуються до спостерігачів.* Визначте, які соціальні установки задекларовані, а які проявляються у поведінці. Проаналізуйте роль інтенцій і ситуативного тиску.

Самостійна робота:

1. Підготуйте есе (2-3 стор.) на тему: «Чому наші переконання не завжди визначають нашу поведінку: погляд крізь призму психології» (шрифт Times New Roman, 14 кегль, міжрядковий інтервал 1,5).
2. Знайдіть та проаналізуйте одне класичне емпіричне дослідження соціальних установок (наприклад, дослідження Айзена, Фішбейна, або Віккенса).
3. Складіть порівняльну таблицю теоретичних моделей соціальних установок, їхніх компонентів та прикладного значення.
4. Підготуйте міні-презентацію (4-6 слайдів) на тему «Соціальні установки як чинник толерантної/нетолерантної поведінки».

Опрацювання літератури: основна, додаткова.

Тема 5. Вербальні та невербальні засоби впливу.

Письмова мова як засіб впливу.

Значення денотатів та коннотацій як засобів впливу в усні мові.

Особливості невербальних засобів впливу.

«Контакт очей» як засіб впливу людини на людину.

Запитання для самоконтролю:

1. Яка роль письмової мови у реалізації соціального впливу?
2. В чому полягає різниця між денотативним і коннотативним значенням слова?
3. Як коннотації впливають на емоційне сприйняття повідомлення?
4. Які особливості характерні для усної мови як засобу впливу?
5. Які невербальні засоби комунікації є найпоширенішими у міжособистісному впливі?
6. Як інтерпретується контакт очей у різних соціокультурних контекстах?
7. Чому важливо враховувати невербальну поведінку під час психологічної діагностики чи консультування?
8. Яка роль невербальних сигналів у маніпулятивному впливі?
9. Як поєднання вербальних і невербальних каналів комунікації впливає на ефективність соціального впливу?

Завдання до практичного заняття:

1. Контент-аналіз тексту (індивідуально): Оберіть уривок з рекламного чи політичного тексту (до 300 слів). Виділіть приклади використання денотативної та коннотативної лексики. Проаналізуйте, які слова викликають емоційний резонанс та як вони впливають на сприйняття повідомлення.
2. Рольова гра в парах: Один студент – «оратор», інший – «спостерігач». Оратор має переконати в нейтральному твердженні (наприклад, користь ранкової зарядки). У першому раунді використовується лише нейтральна мова, у другому – позитивно-коннотована лексика, у третьому – негативна. Спостерігач оцінює ефективність і зміну впливу за шкалою 1–5.

3. Вправи з невербального впливу: У групі виконується вправа «Діалог без слів»: пара учасників має передати емоцію (злість, тривога, довіра, захоплення) лише за допомогою невербальних засобів (жести, погляд, постава). Інші учасники ідентифікують передану емоцію та описують використані засоби.

4. Кейс-аналіз: Розгляньте ситуацію: психолог консультує підлітка, який не відповідає на запитання, але активно демонструє невербальні сигнали (опущена голова, згорблена постава, уникання зорового контакту). Проаналізуйте, які висновки може зробити фахівець із поведінки клієнта. Яку стратегію варто обрати для подальшого впливу?

Самостійна робота:

1. Міні-дослідження (есе на 2-3 сторінки): Проаналізуйте ефективність певної публічної комунікації (звернення президента, промова активіста, виступ рекламіста) з погляду використання вербальних і невербальних засобів. Визначте, які саме елементи (слова, інтонації, жести) підвищили ефективність впливу (шрифт Times New Roman, 14 кегль, міжрядковий інтервал 1,5).

2. Порівняльний огляд: Зіставте особливості невербальної комунікації в різних культурах (наприклад, Східна Азія vs. Західна Європа). Визначте, як міжкультурні відмінності можуть впливати на сприйняття та ефективність соціального впливу.

3. Практичне завдання: Підготуйте короткий виступ (до 2 хв) з метою переконати аудиторію в простій тезі (наприклад, важливість питної води зранку). Відеозапишіть виступ і проведіть самоаналіз: які вербальні/невербальні засоби ви використали? Що варто було б змінити для посилення впливу?

Опрацювання літератури: основна, додаткова.

Тема 6. Засоби та техніки міжособистісного впливу.

Стратегії створення емоційної ситуації впливу.

Маніпулятивні техніки соціального впливу.

Авторитетність як фактор соціального впливу.

Запитання для самоконтролю:

1. В чому полягає психологічний механізм створення емоційної ситуації впливу?

2. Які види маніпулятивних технік найчастіше використовуються в повсякденній комунікації?

3. Як впливає емоційний стан адресата на сприйняття інформації?

4. В чому полягає принцип техніки «нога в двері» і як вона застосовується?

5. Які чинники формують авторитетність джерела впливу?

6. Чим відрізняються відкриті та приховані стратегії впливу?

7. Які етичні межі слід враховувати під час застосування технік соціального впливу?

8. Які соціально-психологічні наслідки має регулярне використання маніпулятивних стратегій?

Завдання до практичного заняття:

1. Аналіз випадків: Проаналізуйте два сценарії міжособистісної комунікації: один із використанням відкритих технік впливу (переконування, апеляція до спільних цінностей), інший – із прихованими маніпулятивними засобами. Визначте, які саме техніки були використані, та оцініть їхню ефективність і допустимість з етичного погляду.
2. Рольова вправа «Авторитет»: У парах змоделюйте ситуацію, коли один із студентів виступає як експерт (наприклад, психолог, лікар, тренер), а інший – як особа, яка потребує поради. Завдання: продемонструвати використання авторитету в аргументації, вербальному оформленні думки, інтонації, невербальних жестах. Після виконання – рефлексія: чи вдалося створити відчуття довіри та поваги?
3. Ідентифікація маніпулятивних прийомів (індивідуально): Перегляньте уривок рекламного відео або фрагмент інтерв'ю з публічної особи. Визначте, які техніки впливу використано (емоційне стимулювання, соціальний доказ, авторитетність тощо). Запропонуйте альтернативний варіант впливу без використання маніпуляцій.
4. Міні-дослідження в малих групах: Дослідіть, які маніпулятивні прийоми найчастіше зустрічаються в соціальних мережах. Складіть коротку презентацію про 3-5 найтиповіших прийомів та приклади їх виявлення.

Самостійна робота:

1. Есе (2-3 стор.): Напишіть есе на тему: «Межа між переконуванням і маніпуляцією: психологічний і етичний аналіз». Наведіть приклади з досвіду, медіа або художньої літератури (шрифт Times New Roman, 14 кегль, міжрядковий інтервал 1,5).
2. Таблиця-огляд технік: Створіть порівняльну таблицю, в якій охарактеризуйте основні міжособистісні техніки впливу (переконування, навіювання, маніпуляція) за такими критеріями: форма впливу; рівень усвідомленості об'єкта; етичність; тривалість ефекту; приклади застосування.
3. Практичне завдання: Підготуйте коротку промову (до 2 хв) з використанням однієї з технік впливу (на вибір), яка має переконати одногрупників у прийнятті певної позиції. Після виступу – зворотний зв'язок від аудиторії щодо сприйняття впливу: чи був він ефективним, чому саме.

Опрацювання літератури: основна, додаткова.

Тема 7. Соціальний вплив групи на індивіда.

Соціально-психологічні параметри соціальних груп та їх вплив на людину.

Мала група як фактор соціального впливу.

Конформізм як феномен групового тиску.

Вплив групи на прийняття рішення.

Лідерство та керівництво в малих групах.

Запитання для самоконтролю:

1. Які соціально-психологічні характеристики визначають вплив групи на індивіда?
2. В чому полягають основні ознаки малої соціальної групи як джерела впливу?
3. Що таке конформізм і які його форми?
4. Які експериментальні дослідження дозволяють пояснити феномен конформізму?
5. Які чинники зумовлюють рівень конформної поведінки?
6. Як група впливає на процес прийняття рішень індивідом?
7. У чому полягає відмінність між лідером і керівником у групі?
8. Як стиль лідерства може модифікувати групову динаміку?
9. Які є механізми формування групових норм?
10. В чому проявляється феномен групового мислення?

Завдання до практичного заняття:

1. Аналіз ситуації: Ознайомтесь із описом експерименту С. Аша про груповий тиск. Проаналізуйте механізми впливу більшості на індивіда, визначте тип конформізму та ступінь опору. Обговоріть умови, за яких людина здатна зберігати незалежність суджень у групі.
2. Моделювання групового впливу: У малих групах змоделюйте ситуацію прийняття групового рішення в умовах тиску часу. Один з учасників грає роль «дисидента» – особи з альтернативною думкою. Проаналізуйте групову динаміку, роль неформального лідера та прояви конформізму.
3. Кейс-аналіз: Проаналізуйте кейс з робочої команди, де виник конфлікт через впровадження нових правил. Визначте: соціальні ролі, джерело тиску, можливий ефект групового мислення. Запропонуйте психологічні шляхи подолання групового тиску і збереження індивідуальної автономії.

Кейс: «Новий регламент – стара команда» *У компанії, яка займається креативними маркетинговими рішеннями, відбулися структурні зміни: нове керівництво запровадило регламент щодо уніфікації форматів подання ідей. Раніше кожен співробітник мав можливість презентувати свої пропозиції у вільній формі (відео, візуальні прототипи, пітчинг без слайдів тощо). Новий регламент передбачає подання виключно у вигляді текстових звітів за шаблоном. Команда з шести осіб розділилася: четверо підтримали нововведення, аргументуючи, що це підвищує ефективність і дозволяє швидше оцінювати ідеї. Двоє співробітників – Анна (дизайнерка) і Микита (копірайтер) – висловили незгоду, зазначивши, що новий формат пригнічує креативність і не дає їм можливості повноцінно розкрити концепцію. На кількох зустрічах Анну і Микиту відкрито ігнорували, їх пропозиції не розглядалися, а висловлення незгоди сприймалося як «саботаж». Через тиск більшості Анна припинила активно висловлювати свої думки, а Микита вирішив адаптуватися, хоча відчував внутрішнє невдоволення.*

Які соціальні ролі виконують учасники кейсу? Що є джерелом соціального тиску? Які ознаки групового мислення проявляються? Які можуть бути наслідки такого тиску для групи й окремих учасників?

4. Рольова вправа «Лідер і група»: Студенти отримують різні інструкції щодо типу лідерства (авторитарне, демократичне, ліберальне). Завдання: провести коротку дискусію в групі під керівництвом призначеного лідера. Після завершення – аналіз ефективності лідерського стилю, рівня включеності членів групи, атмосфери.

Самостійна робота:

1. Аналітичне есе (2-3 стор.): Напишіть есе на тему: «Конформізм у сучасному суспільстві: адаптація чи втрата ідентичності?» Використайте приклади з повсякденної практики, медіа або історичних подій (шрифт Times New Roman, 14 кегль, міжрядковий інтервал 1,5).

2. Огляд літератури: Опрацюйте праці класиків соціальної психології: С. Аша, І. Дженіса, К. Левіна. Складіть таблицю, у якій зазначено: дослідника; об'єкт дослідження; метод; основні результати; значення для розуміння групового впливу.

3. Дослідницьке завдання: Проведіть мініопитування серед знайомих щодо того, як вони ухвалюють важливі рішення: самостійно чи під впливом групи. Проаналізуйте дані (які групи найбільше впливають – друзі, родина, колектив, соцмережі) та підготуйте коротку презентацію результатів на занятті.

Опрацювання літератури: основна, додаткова.

Тема 8. Вплив натовпу на людину.

Натовп як форма масової поведінки людей.

Натовп як соціально-психологічний феномен.

Специфіка поведінки людини у натовпу.

Запитання для самоконтролю:

1. Як визначається натовп з точки зору соціальної психології?
2. Які основні відмінності між організованим і неорганізованим натовпом?
3. В чому полягає феномен деіндивідуалізації в натовпі?
4. Які функції виконує соціальне зараження у натовпі?
5. Як змінюється поведінка особистості в умовах анонімності?
6. В чому полягає різниця між спонтанним та інструментальним натовпом?
7. Які соціально-психологічні фактори сприяють агресивній поведінці в масі?
8. Як впливає лідер на поведінку натовпу?
9. В чому полягає вплив емоційної атмосфери на натовп?
10. Як можна протидіяти деструктивному впливу натовпу на індивіда?

Завдання до практичного заняття:

1. Аналіз історичного кейсу: Проаналізуйте одну з відомих подій масової поведінки (наприклад, протестні акції, бунти, паніка в надзвичайних

ситуаціях) з погляду соціально-психологічних процесів. Визначте: Структуру натовпу (організований/спонтанний), Механізми деіндивідуалізації, Фактори ескалації емоцій, Поведінкові патерни.

2. Групове обговорення: Об’єднайтесь у мікрогрупи. Отримайте опис вигаданого сценарію масової поведінки (наприклад, евакуація під час тривоги, концерт, політичний мітинг). Визначте, які засоби контролю поведінки можна застосувати на рівні організації простору, комунікації, впливу лідера.

3. Міні-дослідження: Проведіть спостереження (за згодою) під час публічного заходу, де присутній натовп (наприклад, спортивна подія, концерт). Занотуйте особливості невербальної поведінки, вияви колективних емоцій, реакцію на події.

Самостійна робота:

1. Реферат на тему (за вибором):

«Деіндивідуалізація у натовпі: психологічні механізми та наслідки».

«Вплив ЗМІ на формування масової поведінки: маніпуляція чи соціальний контроль?»

«Поведінка натовпу в кризових ситуаціях: аналіз трагедій у місцях масового скупчення людей»

(шрифт Times New Roman, 14 кегль, міжрядковий інтервал 1,5).

Опрацювання літератури: основна, додаткова.

ПОТОЧНЕ ТА ПІДСУМКОВЕ ОЦІНЮВАННЯ

H. CURRENT AND FINAL EVALUATION / **ПОТОЧНЕ ТА ПІДСУМКОВЕ ОЦІНЮВАННЯ**				
Складові поточного контролю результатів освітньої діяльності здобувачів вищої освіти	Форма підсумкового контролю			
	екзамен		залік	
	за формами навчання		за формами навчання	
	денна	**заочна**	**денна**	**заочна**
	Поточний контроль			
Знання, уміння та навички, продемонстровані на аудиторних заняттях	-	-	40	30
Виконання модульних контрольних робіт	-	-	20	20
Виконання і захист завдань самостійної роботи	-	-	30	40
Професійні комунікації за компонентом	-	-	5	5
Наукова робота за компонентом	-	-	5	5
	Підсумковий контроль			
	50	50	-	-
УСЬОГО	100	100	100	100

Шкала балів	**Оцінка за 4-бальною шкалою**	**Шкала ECTS**
90 – 100	Відмінно	A
80 – 89	Добре	B
70 – 79		C
66 – 69	Задовільно	D
60 – 65		E
21 – 59	незадовільно з можливістю повторного складання екзамену (заліку)	FX
0 – 20	незадовільно з можливістю вивчення дисципліни за індивідуальним графіком у формі додаткової індивідуально-консультативної роботи	F

У процесі організації освітнього процесу важливою складовою є ефективна система контролю знань, умінь і навичок здобувачів вищої освіти. Результати контролю не лише дають змогу об’єктивно оцінити індивідуальний рівень засвоєння навчального матеріалу, а й виступають індикатором якості викладання, актуальності змісту курсу, ефективності обраних педагогічних стратегій та загального рівня професійної підготовки.

Система контролю в межах дисципліни «Психологія соціального впливу» включає два взаємопов’язані компоненти: поточне оцінювання та підсумковий контроль (у формі заліку). Обидва компоненти орієнтовані на забезпечення динамічного, системного та цілісного оцінювання освітніх досягнень студентів, враховуючи не лише рівень засвоєння теоретичного матеріалу, а й здатність до його практичного застосування, аналітичного мислення та наукової аргументації.

Поточний контроль знань

Поточне оцінювання передбачає регулярне відстеження навчальної активності здобувача в межах кожного тематичного модуля. Цей вид контролю сприяє формуванню у студентів навичок самостійного аналізу, критичного

осмислення психологічних феноменів впливу, розвитку соціально-психологічної рефлексії та професійної аргументації.

У рамках поточного оцінювання враховуються такі види освітньої активності:

Участь у практичних заняттях – передбачає неформальну присутність, а активне залучення до дискусій, аналізу кейсів, рольових ігор, групових завдань, презентацій. Оцінюється здатність інтегрувати теоретичні знання в аналіз реальних чи змодельованих ситуацій соціального впливу.

Максимальна кількість балів: 40 (денна форма), 30 (заочна форма).

Модульні контрольні роботи – проводяться після завершення кожного модуля та спрямовані на систематизацію знань. Містять завдання тестового, відкритого та аналітичного характеру.

Максимальна кількість балів: 20 (для обох форм).

Самостійна робота здобувача – включає виконання індивідуальних завдань (есе, рецензії, порівняльні таблиці, міні-дослідження), спрямованих на розвиток наукового мислення, вміння працювати з джерелами, аналізувати підходи до вивчення впливу, генерувати власні висновки.

Максимальна кількість балів: 30 (денна форма), 40 (заочна форма).

Комунікативна компетентність – оцінюється здатність до фахового спілкування, застосування психологічної термінології, участь у групових обговореннях, ведення діалогу, демонстрація емпатії.

Максимальна кількість балів: 5.

Наукова активність – включає участь у науково-дослідних проєктах, конференціях, підготовку наукових тез, публікацій або виступів, що тематично корелюють з курсом.

Максимальна кількість балів: 5.

Таким чином, поточне оцінювання забезпечує формування активної позиції здобувача, розвиток самостійності, відповідальності, здатності до інтеграції знань у майбутню професійну діяльність.

Підсумковий контроль (у формі тестового заліку)

Підсумковий контроль проводиться після завершення вивчення курсу й має на меті комплексну перевірку рівня сформованості знань і професійних компетентностей. Основна форма підсумкового контролю – тестовий залік, який дозволяє стандартизовано та об'єктивно оцінити рівень засвоєння навчального матеріалу.

У процесі підсумкового оцінювання перевіряється:

знання основних понять, термінів і класифікацій;

розуміння концептуальних підходів до аналізу соціального впливу;

здатність логічно структурувати матеріал і встановлювати причинно-наслідкові зв’язки;

вміння аналізувати поведінку особистості в ситуаціях впливу;

навички застосування знань до реальних або змодельованих кейсів.

Форма тестування охоплює завдання різного рівня складності (вибір правильної відповіді, множинний вибір, встановлення відповідностей, логічні послідовності тощо), що відповідають програмі курсу.

Оцінювання результатів:

Загальна підсумкова оцінка складається з балів за поточне та підсумкове оцінювання.

Мінімальна кількість балів, необхідна для складання заліку, – 30.

Здобувачі, які отримали 21–59 балів, мають право на два повторних складання**.**

Якщо студент набрав 20 і менше балів**,** він не допускається до складання без повторного вивчення курсу за індивідуальним графіком.

ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДЛЯ ПІДГОТОВКИ ДО ПІДСУМКОВОГО ОЦІНЮВАННЯ

1. У чому полягає сутність соціально-психологічного впливу?
2. Які є основні типи соціального впливу та чим вони відрізняються?
3. Що таке ненавмисний вплив і які його приклади у міжособистісній комунікації?
4. Як функціонують ЗМІ як інструмент масового впливу?
5. Назвіть та охарактеризуйте основні структурні компоненти соціально-психологічного впливу.
6. Які функції виконує суб'єкт у структурі соціального впливу?
7. Як змінюється поведінка об'єкта під впливом переконування?
8. Визначте поняття «психічне зараження» у соціальній психології.
9. Як працює механізм навіювання в умовах міжособистісної взаємодії?
10. Що таке наслідування і як воно реалізується в соціальних групах?
11. У чому полягає суть біхевіористського підходу до вивчення соціального впливу?
12. Як когнітивістські концепції пояснюють вплив на поведінку індивіда?
13. Розкрийте суть інтеракціоністського підходу до соціальної взаємодії.
14. Які принципи лежать в основі рольового підходу до вивчення соціального впливу?
15. У чому відмінність ситуативного та диспозиційного підходів у поясненні соціального впливу?
16. Охарактеризуйте особливості міжособистісного впливу.
17. Які стилі міжособистісного впливу виділяє сучасна психологія?
18. Як психологічні характеристики суб'єктів впливають на міжособистісну взаємодію?
19. У чому полягає ефект «Пігмаліона»?
20. Як ідентифікація і рефлексія модифікують міжособистісний вплив?
21. Що таке соціальна установка?
22. Охарактеризуйте структурну модель соціальної установки за Зімбардо і Ляйппе.
23. У чому полягає парадокс Лап'єра?
24. Як особистісні чинники впливають на взаємозв'язок установки та поведінки?
25. Які ситуаційні умови посилюють або послаблюють вплив установок на поведінку?
26. Яка роль денотативного і конотативного змісту в усній мові впливу?

27. Що таке «контакт очей» і як він впливає на комунікативний процес?

28. Як міміка та жести забезпечують підтримку вербального впливу?

29. У чому полягають особливості письмової мови як засобу впливу?

30. Як невербальні засоби використовуються у маніпулятивному впливі?

31. Назвіть основні техніки маніпуляції у міжособистісній взаємодії.

32. Що таке авторитетність і як вона впливає на переконування?

33. Які стратегії формування емоційної ситуації впливу є найефективнішими?

34. Як працює ефект «фреймінгу» у процесі впливу?

35. У чому відмінність між емоційним натиском і логічним аргументуванням?

36. Які параметри малої групи впливають на індивідуальну поведінку її членів?

37. У чому полягає феномен конформізму? Наведіть приклади досліджень.

38. Як група впливає на процес прийняття рішень індивідом?

39. Які типи лідерства виокремлюються у психології малих груп?

40. Як функціонує груповий тиск у колективах?

41. Що таке натовп як форма масової поведінки?

42. У чому полягає соціально-психологічна специфіка натовпу?

43. Які є механізми впливу натовпу на особистісну поведінку?

44. У чому проявляється ефект анонімності у поведінці натовпу?

45. Як виникає феномен «деіндивідуації» в масових зібраннях?

46. Як використовується каузальна атрибуція у процесі соціального впливу?

47. У чому полягає роль очікувань у процесі соціальної взаємодії?

48. Які особливості має вплив у системі лідер–послідовник?

49. Як формуються стереотипи і як вони впливають на взаємодію?

50. У чому полягає різниця між переконуванням і навіюванням з погляду результативності?

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Основна література:

1. Гуменюк О. Концепції психологічного впливу в сучасній психології // Психологія і суспільство. 2003. № 1 (11). С. 34–90.

2. Завацький В.Ю. Вплив стратегій соціальної поведінки особистості на її здатність до антиципації. Науковий вісник Херсонського державного університету. Випуск 4. Том 1. 2017. С. 143-147.

3. Кара-Мурза С.Г. Маніпуляція свідомістю. Навчальний посібник. Видання друге. К.: Оріони, 2006. 528 с.

4. Москаленко В.В. Психологія соціального впливу. К.: Вид-во «Центр учбової літератури», 2007. с.

5. Татенко В.О. Соціальна психологія впливу: Монографія. К.: Міленіум, 2008. 216 с.

6. 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.

7. 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.

8. Фурман О. Є. Взаємоспричинення парадигм, стратегій, класів і методів соціальнопсихологічного впливу. Психологія і суспільство. 2019. № 2. С. 44-65.

9. Фурман О.Є., Фурман А. В.Маніпуляція як феномен соціально-психологічного тиску. Мат-ли Міжнар. наук.-практ. конф. [«Україна в умовах реформування правової системи: сучасні реалії та міжнародний досвід»], (Тернопіль, 21-22 квітня 2017р.) / МОН України, Тернопільський національний економічний університет. Тернопіль: Економічна думка, 2017. С. 220–223.

10. Хаметова Л.М. Маніпуляція та мотивація: соціально-психологічний аспект. «Молодий вчений». №9.1 (49.1), 2017 р. 174 – 178 с.

11. Чалдіні Г. Психологія впливу. Харків, 2017. – 352 с.

12. Швалб Ю. М. Психологічні моделі соціалізації особистості. Актуальні проблеми психології. 2015. - Т. 7, Вип. 38. - С. 503-517.

Додаткова література:

1. Купцов А. Маніпулятивна складова соціальної взаємодії в контексті політичного маркетингу. Соціологія: теорія, методи, маркетинг, 2004 № 2, С. 91-105.

2. Пелехатий О. Соціально-психологічні особливості маніпулятивної взаємодії суб'єктів навчально-виховного процесу. Соціальна психологія. 2005. № 6.

3. Побокін М. Маніпулятивний вплив в системі політичних технологій // Людина і політика 2004. № 3, С. 63-73.

4. Татенко В. Психологія впливу в контексті внутрішнього і зовнішнього. Психологічні перспективи. Випуск 3., 2003. С. 57–66.

5. Череповська Н. Психологічний захист від маніпулятивного впливу реклами Соціальна психологія. 2007.

6. Чмут Т. К., Чайка Т. Л. Етика ділового спілкування: Навчальний посібник. - 3- є вид., стереотипне. К.: Вікар, 2003. - 223 с.