ЗАТВЕРДЖЕНО
Вченою радою факультету
гуманітаристики, психології та спорту
27 серпня 2026 р., протокол № 8
Голова Вченої ради
_____Людмила МОГЕЛЬНИЦЬКА

РОБОЧА ПРОГРАМА ВИБІРКОВОЇ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ПСИХОЛОГІЯ ВПЛИВУ»

для здобувачів вищої освіти освітнього ступеня «бакалавр»

Схвалено на засіданні кафедри
психології та соціального
забезпечення
25 серпня 2026 р.,
протокол № 8
Завідувач кафедри
_____ Марина ОКСЮТОВИЧ

Розробник: доктор економічних наук, професор, професор кафедри психології та соціального забезпечення МЕЛЬНИЧУК Дмитро

Житомир
2026 – 2027 н.р.

Робоча програма вибіркової навчальної дисципліни «Психологія впливу» для здобувачів вищої освіти освітнього ступеня «бакалавр» затверджена Вченою радою факультету гуманітаристики, психології та спорту від 27 серпня 2026 р., протокол № 8.

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітній ступінь	Характеристика навчальної дисципліни
		денна форма здобуття вищої освіти
Кількість кредитів – **4**	Галузь знань	**Вибіркова**
Модулів – **1**	Спеціальність	Рік підготовки:
Змістових модулів – **3**		**2-й**
		Семестр
Загальна кількість годин – **120**		**3-й**
		Лекції
Тижневих годин для денної форми здобуття вищої освіти: аудиторних – **4** самостійної роботи – **3,5**	Освітній ступінь «бакалавр»	**32 год.**
		Практичні
		32 год.
		Лабораторні
		– год.
		Самостійна робота
		56 год.
		Вид контролю: **залік**

Частка аудиторних занять і частка самостійної та індивідуальної роботи у загальному обсязі годин з навчальної дисципліни становить:

для денної форми здобуття вищої освіти – 53 % аудиторних занять, 47 % самостійної та індивідуальної роботи.

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Предметом дисципліни **«Психологія впливу»** є механізми, засоби, закономірності та наслідки психологічного впливу людини на людину, групу й маси, а також способи протидії деструктивному впливу.

Метою дисципліни «Психологія впливу» є формування у здобувачів системного розуміння механізмів, закономірностей та етичних меж психологічного впливу, а також практичних умінь розпізнавати, аналізувати й відповідально застосовувати вплив та протистояти деструктивним впливам у міжособистісній, груповій, масовій і професійній взаємодії.

Основними завданнями вивчення дисципліни «Психологія впливу» є:

1. **Ознайомлення здобувачів** освіти з видами, механізмами та принципами психологічного впливу.
2. **Формування розуміння когнітивних основ** сприймання, установок і прийняття рішень.
3. **Опанування вербальних і невербальних засобів, прийомів** переконання й аргументації.
4. **Висвітлення закономірностей** групового та масового впливу, інформаційно-психологічних операцій.
5. **Вироблення умінь розпізнавати** маніпуляцію, дезінформацію та протидіяти їм.
6. **Формування етичних орієнтирів і навичок** відповідального впливу в професійній діяльності психолога.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен **знати:**

- предмет, завдання та історію досліджень психології впливу, її місце в системі психологічних наук;
- види, механізми та фази психологічного впливу, критерії його ефективності;
- когнітивні основи впливу: сприймання, установки, евристики, когнітивні спотворення, когнітивний дисонанс;
- принципи соціального впливу (взаємність, послідовність, соціальний доказ, симпатія, авторитет, дефіцит, єдність) та умови їх дії;
- етичні принципи й критерії розрізнення легітимного впливу та маніпуляції;
- вербальні й невербальні засоби впливу, структуру переконливого повідомлення та закономірності аргументації;
- механізми навіювання, зараження та наслідування;
- закономірності групового та масового впливу, роль лідерів і медіа;
- тактики переговорів, механізми конфлікту та засади асертивної поведінки;
- ознаки й техніки маніпулятивного та деструктивного впливу, механізми дезінформації й інформаційно-психологічних операцій;
- особливості впливу в кризових і надзвичайних ситуаціях;

- принципи етичного впливу в професійній діяльності психолога та шляхи розвитку стійкості до впливу.

вміти:

- аналізувати акт впливу за структурою: суб'єкт, об'єкт, мета, засоби, контекст;
- розпізнавати принципи соціального впливу, когнітивні спотворення й евристики в повсякденних і професійних ситуаціях;
- оцінювати етичність впливу за критеріями автономії, прозорості та добровільності;
- будувати переконливе повідомлення й добирати аргументи з урахуванням аудиторії;
- застосовувати вербальні й невербальні засоби впливу та аналізувати їх у публічних виступах;
- розпізнавати маніпуляцію, дезінформацію й соціальну інженерію та застосовувати способи протидії;
- готувати план переговорів і застосовувати асертивну поведінку у діловій взаємодії;
- використовувати знання про вплив у консультуванні й кризовій комунікації з дотриманням етичних вимог;
- критично оцінювати інформацію в медіапросторі та формувати власну стійкість до небажаного впливу.

Під час вивчення навчальної дисципліни здобувачі вищої освіти зможуть отримати такі **Soft skills**:

– *комунікативні навички:* письмове, вербальне й невербальне спілкування; уміння чітко формулювати власну думку, вести професійну дискусію, аргументувати позицію та працювати з науковою інформацією;

– *аналітичне та критичне мислення:* уміння аналізувати акти впливу, розпізнавати маніпуляцію й дезінформацію, оцінювати достовірність і наукову обґрунтованість інформації;

– *уміння виступати публічно:* уміння публічно та професійно презентувати результати навчальної, дослідницької та практичної роботи;

– *гнучкість і адаптивність:* уміння аналізувати складні ситуації, враховувати індивідуальні особливості співрозмовників і адаптувати підходи до вирішення професійних завдань;

– *дослідницькі навички:* уміння формулювати проблему, визначати мету мінідослідження, працювати з науковими джерелами, аналізувати та інтерпретувати результати;

– *особисті якості:* відповідальність, самостійність, етичність, доброчесність, асертивність, стійкість до небажаного впливу та повага до людини.

3. Програма навчальної дисципліни
Змістовий модуль 1
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПСИХОЛОГІЇ ВПЛИВУ

Тема 1. Психологія впливу: предмет, завдання, історія досліджень.

Психологія впливу в системі психологічних наук. Предмет: способи, механізми й наслідки впливу людини на людину, групу та масу. Завдання: пояснення, прогноз, оптимізація та безпечне застосування впливу. Від античної риторики до соціально-психологічних експериментів XX століття. Внесок Р. Чалдіні, С. Мілграма, С. Аша, С. Московічі, Л. Фестінгера. Український досвід: психологія пропаганди та масових явищ. Суб'єкт, об'єкт, мета й засоби впливу. Вплив у повсякденні, професії та суспільстві. Опір впливу як складова процесу. Зв'язок із соціальною, когнітивною, клінічною психологією та психологією комунікації. Методи вивчення: експеримент, спостереження, аналіз кейсів, опитування. Вимоги до психолога, який застосовує знання про вплив.

Тема 2. Види та механізми психологічного впливу.

Класифікація впливу за напрямом, формою, тривалістю та усвідомленістю. Переконання, навіювання, зараження, наслідування, примус, заохочення, соціальний тиск. Прямий і непрямий, вербальний і невербальний, свідомий і несвідомий вплив. Механізми: емоційні, когнітивні, поведінкові та соціальні. Роль потреб, мотивів і цінностей у сприйнятливості до впливу. Фази впливу: контакт, підготовка, дія, закріплення. Критерії ефективності: зміна установки, зміна поведінки, стійкість результату. Побічні ефекти й відстрочені наслідки. Системна модель механізмів впливу.

Тема 3. Когнітивні основи впливу: сприймання, установки, прийняття рішень.

Соціальне сприймання й формування першого враження. Когнітивні схеми, стереотипи, упередження. Евристики й когнітивні спотворення: якоріння, доступності, підтвердження. Ефект рамки та вплив формулювань на вибір. Емоції як регулятор рішень. Дві системи мислення: швидка інтуїція й повільний аналіз. Втома, стрес і дефіцит часу як чинники вразливості. Каузальна атрибуція та її роль у впливі. Установки: складові, функції, зміна. Когнітивний дисонанс і прагнення до узгодженості.

Тема 4. Принципи соціального впливу.

Шість принципів Р. Чалдіні: взаємність, послідовність, соціальний доказ, симпатія, авторитет, дефіцит. Взаємність і обов'язок віддячити. Послідовність і ефект «ноги в дверях». Соціальний доказ і наслідування більшості. Симпатія: схожість, привабливість, співпраця. Авторитет і підпорядкування: експерименти С. Мілграма. Дефіцит і страх втрати. Умови дії кожного принципу та межі його

ефективності. Культурні й вікові відмінності в сприйнятливості. Принципи впливу в повсякденні, торгівлі, освіті, консультуванні.

Тема 5. Етика впливу.

Межа між легітимним впливом і маніпуляцією. Добровільність, прозорість, інформована згода. Повага до автономії та гідності людини. Відповідальність за наслідки впливу. Етичні кодекси психологів і принцип «не нашкодь». Подвійні ролі й конфлікт інтересів. Вплив на вразливі групи: діти, люди в кризі, постраждалі від насильства. Критерії розрізнення маніпулятивного й неманіпулятивного впливу. Етична оцінка мети, засобів і наслідків. Алгоритм етичного рішення в ситуації тиску.

Змістовий модуль 2

ВПЛИВ У МІЖОСОБИСТІСНІЙ, ГРУПОВІЙ ТА МАСОВІЙ ВЗАЄМОДІЇ

Тема 6. Вербальні та невербальні засоби впливу.

Мова як інструмент впливу: лексика, синтаксис, метафори, ритм. Голос: темп, гучність, паузи, інтонація. Міміка, погляд, жести, поза, дистанція. Невербальна синхронізація й налаштування на співрозмовника. Конгруентність вербального й невербального. Мовленнєві формули авторитету, підтримки й тиску. Запитання як засіб спрямування розмови. Мовчання й паузи в комунікації. Культурні особливості невербальної поведінки. Помилки інтерпретації невербальних сигналів.

Тема 7. Переконання й аргументація.

Структура переконливого повідомлення: джерело, зміст, адресат, канал. Довіра до джерела: компетентність, надійність, привабливість. Односторонні й двосторонні аргументи. Раціональні та емоційні апеляції. Центральний і периферійний шляхи обробки повідомлення. Ефект послідовності аргументів: початок і кінець. Логічні помилки в аргументації та їх розпізнавання. Адаптація аргументів до установок аудиторії. Опір переконанню: реактивність, контраргументація. Закріплення зміненої установки.

Тема 8. Навіювання, зараження, наслідування.

Навіювання як вплив на несвідомі установки: умови й засоби. Навіювання й самонавіювання. Сугестивність та її індивідуальні відмінності. Психічне зараження в контактних групах і натовпі. Наслідування та моделювання поведінки. Соціальне навчання: роль моделі й підкріплення. Плацебо-ефекти й очікування. Ефект Пігмаліона: очікування як вплив. Позитивне використання навіювання в освіті, медицині, консультуванні. Захист від небажаного навіювання.

Тема 9. Груповий вплив.

Група як джерело норм і тиску. Конформізм: експерименти С. Аша. Нормативний та інформаційний вплив. Вплив меншості на групу: С. Московічі. Групова поляризація й групове мислення. Лідерство та влада: типи, основи, стилі. Соціальна фасилітація й соціальне ледарство. Роль статусу, ролей і референтної групи. Деіндивідуація й анонімність. Рішення групи та відповідальність.

Тема 10. Масовий вплив.

Натовп, публіка, маса: відмінності й ознаки. Психологічні механізми масової поведінки. Панічні настрої й чутки. Мода, тренди, вірусні явища. Пропаганда: цілі, прийоми, адресати. Медіа та формування громадської думки. Соціальні мережі й алгоритмічна підтримка впливу. Ехокамери й поляризація. Лідери думок та інфлюенсери. Масові комунікації в кризі.

Тема 11. Вплив у ділових комунікаціях і переговорах.

Переговори як взаємний вплив. Позиції й інтереси сторін. Підготовка: мета, альтернативи, межі поступок. Тактики: якоріння, поступки, пакетні пропозиції. Створення довіри й контакту. Робота із запереченнями. Тиск, ультиматуми й відповіді на них. Конфлікт як ситуація впливу. Асертивна поведінка в діловій взаємодії. Завершення переговорів і закріплення домовленостей.

Змістовий модуль 3

ДЕСТРУКТИВНИЙ ВПЛИВ, ПРОТИДІЯ ТА ПРИКЛАДНІ СФЕРИ

Тема 12. Маніпулятивний і деструктивний вплив.

Ознаки маніпуляції: прихованість, асиметрія, використання слабкостей. Техніки: провокація емоцій, хибна дилема, газлайтинг, психологічний тиск. Контроль і ізоляція в залежних стосунках. Секти й деструктивні групи: механізми втягнення. Шахрайство й соціальна інженерія. Психологічні мішені маніпуляторів. Вплив на психічне здоров’я: тривога, залежність, травма. Види психологічного насильства. Шляхи розпізнавання й припинення. Допомога постраждалим від маніпулятивного впливу.

Тема 13. Інформаційно-психологічний вплив.

Інформаційно-психологічні операції та їхні цілі. Дезінформація, фейки, чутки та пропаганда. Психологічні механізми віри в неправдиву інформацію. Ефект ілюзорної правди й повторення. Емоційні тригери й швидкість поширення. Інформаційні війни й когнітивна безпека. Інфлюенс-технології в соціальних мережах. Психологічне щеплення (інокуляція) і превентивне спростування. Медіаграмотність і перевірка джерел. Особиста інформаційна гігієна.

Тема 14. Вплив у кризових та надзвичайних ситуаціях.

Вразливість до впливу під час загрози. Довіра до джерела й швидкість рішень. Панічні реакції та їх запобігання. Психологічна підтримка як вплив: тон, слова, структура повідомлення. Кризова комунікація: правдивість, чіткість, емпатія. Робота з чутками під час кризи. Лідерство в надзвичайній ситуації. Вплив на групи рятувальників і постраждалих. Роль психолога: стабілізація та налаштування на дію. Ризики маніпуляцій у кризі.

Тема 15. Вплив у професійній діяльності психолога.

Вплив у консультуванні та психотерапії. Терапевтичний альянс як основа впливу. Мотивація клієнта до змін. Опір клієнта та робота з ним. Мотиваційне інтерв'ю: принципи й техніки. Сугестія та навіювання в роботі психолога: межі. Етична відповідальність за вплив на клієнта. Супервізія як захист від зловживання впливом. Просвітницька робота та вплив на групи. Психолог у навчанні, тренінгу й публічному виступі.

Тема 16. Стійкість до впливу, асертивність і перспективи розвитку.

Чинники стійкості до впливу. Критичне мислення як захист. Асертивна відмова й висловлення власної позиції. Емоційна регуляція під тиском. Стратегії протидії: пауза, уточнення, перевірка, відмова. Розвиток психологічної безпеки особистості. Позитивний вплив: підтримка, розвиток, мотивація. Цифрові технології й штучний інтелект як нові канали впливу. Етика впливу із застосуванням штучного інтелекту. Напрями подальших досліджень. Підсумок курсу: власна стратегія відповідального впливу.

4. Структура (тематичний план) навчальної дисципліни

Змістові модулі і теми	Кількість годин			
	денна форма			
	усього	лекції	практичні	самостійна робота
МОДУЛЬ 1				
Змістовий модуль 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПСИХОЛОГІЇ ВПЛИВУ				
Тема 1. Психологія впливу: предмет, завдання, історія досліджень	8	2	2	4
Тема 2. Види та механізми психологічного впливу	7	2	2	3
Тема 3. Когнітивні основи впливу: сприймання, установки, прийняття рішень	8	2	2	4
Тема 4. Принципи соціального впливу	7	2	2	3
Тема 5. Етика впливу	8	2	2	4
Разом за змістовий модуль 1	**38**	**10**	**10**	**18**
Змістовий модуль 2. ВПЛИВ У МІЖОСОБИСТІСНІЙ, ГРУПОВІЙ ТА МАСОВІЙ ВЗАЄМОДІЇ				
Тема 6. Вербальні та невербальні засоби впливу	7	2	2	3
Тема 7. Переконання й аргументація	8	2	2	4
Тема 8. Навіювання, зараження, наслідування	7	2	2	3
Тема 9. Груповий вплив	8	2	2	4
Тема 10. Масовий вплив	7	2	2	3
Тема 11. Вплив у ділових комунікаціях і переговорах	8	2	2	4
Разом за змістовий модуль 2	**45**	**12**	**12**	**21**
Змістовий модуль 3. ДЕСТРУКТИВНИЙ ВПЛИВ, ПРОТИДІЯ ТА ПРИКЛАДНІ СФЕРИ				
Тема 12. Маніпулятивний і деструктивний вплив	7	2	2	3
Тема 13. Інформаційно-психологічний вплив	8	2	2	4
Тема 14. Вплив у кризових та надзвичайних ситуаціях	7	2	2	3
Тема 15. Вплив у професійній діяльності психолога	8	2	2	4
Тема 16. Стійкість до впливу, асертивність і перспективи розвитку	7	2	2	3
Разом за змістовий модуль 3	**37**	**10**	**10**	**17**
ВСЬОГО	**120**	**32**	**32**	**56**

5. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин денна форма
МОДУЛЬ 1		
Змістовий модуль 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПСИХОЛОГІЇ ВПЛИВУ		
1	**Тема 1. Психологія впливу: предмет, завдання, історія досліджень.** Психологія впливу як галузь психологічної науки. Предмет, об'єкт і завдання дисципліни. Історія досліджень впливу: від античної риторики до соціально-психологічних експериментів XX століття. Внесок Р. Чалдіні, С. Мілграма, С. Аша, С. Московічі, Л. Фестінгера. Суб'єкт, об'єкт, мета й засоби впливу. Вплив у повсякденні, професійній діяльності та суспільстві. Опір впливу як складова процесу. Зв'язок психології впливу з соціальною, когнітивною, клінічною психологією та психологією комунікації. Методи вивчення впливу. Вимоги до психолога, який застосовує знання про вплив.	2
2	**Тема 2. Види та механізми психологічного впливу.** Класифікація видів психологічного впливу за напрямом, формою, тривалістю та усвідомленістю. Переконання, навіювання, зараження, наслідування, примус, заохочення, соціальний тиск. Прямий і непрямий, вербальний і невербальний, свідомий і несвідомий вплив. Емоційні, когнітивні, поведінкові та соціальні механізми впливу. Роль потреб, мотивів і цінностей у сприйнятливості до впливу. Фази впливу: контакт, підготовка, дія, закріплення. Критерії ефективності впливу та його відстрочені наслідки.	2
3	**Тема 3. Когнітивні основи впливу: сприймання, установки, прийняття рішень.** Соціальне сприймання й формування першого враження. Когнітивні схеми, стереотипи й упередження. Евристики та когнітивні спотворення: якоріння, доступності, підтвердження. Ефект рамки та вплив формулювань на вибір. Роль емоцій у прийнятті рішень. Швидке й повільне мислення. Втома, стрес і дефіцит часу як чинники вразливості до впливу. Каузальна атрибуція. Установки: складові, функції, зміна. Когнітивний дисонанс і прагнення до узгодженості.	2
4	**Тема 4. Принципи соціального впливу.** Шість принципів соціального впливу Р. Чалдіні: взаємність, послідовність, соціальний доказ, симпатія, авторитет, дефіцит. Умови дії кожного принципу та межі його ефективності. Ефект «ноги в дверях». Авторитет і підпорядкування в експериментах С. Мілграма. Страх втрати й обмеженість пропозиції. Культурні та вікові відмінності в сприйнятливості до принципів впливу. Принципи впливу в торгівлі, освіті, консультуванні. Етичне застосування принципів у професійній діяльності психолога.	2
5	**Тема 5. Етика впливу.** Межа між легітимним впливом і маніпуляцією. Добровільність, прозорість та інформована згода. Повага до автономії й гідності людини. Відповідальність за наслідки впливу. Етичні кодекси психологів і	2

№ з/п	Назва теми	Кількість годин денна форма
	принцип «не нашкодь». Подвійні ролі та конфлікт інтересів. Вплив на вразливі групи: дітей, людей у кризі, постраждалих від насильства. Критерії розрізнення маніпулятивного й неманіпулятивного впливу. Етична оцінка мети, засобів і наслідків. Алгоритм етичного рішення в ситуації тиску.	
Змістовий модуль 2. ВПЛИВ У МІЖОСОБИСТІСНІЙ, ГРУПОВІЙ ТА МАСОВІЙ ВЗАЄМОДІЇ		
6	**Тема 6. Вербальні та невербальні засоби впливу.** Мова як інструмент впливу: добір лексики, синтаксис, метафори, ритм. Голос: темп, гучність, паузи, інтонація. Міміка, погляд, жести, поза, дистанція. Невербальна синхронізація й налаштування на співрозмовника. Конгруентність вербальних і невербальних сигналів. Мовленнєві формули авторитету, підтримки та тиску. Запитання як засіб спрямування розмови. Роль мовчання й пауз. Культурні особливості невербальної поведінки. Типові помилки інтерпретації невербальних сигналів.	2
7	**Тема 7. Переконання й аргументація.** Структура переконливого повідомлення: джерело, зміст, адресат, канал. Довіра до джерела: компетентність, надійність, привабливість. Односторонні й двосторонні аргументи. Раціональні та емоційні апеляції. Центральний і периферійний шляхи обробки повідомлення. Вплив послідовності аргументів на результат. Логічні помилки в аргументації та їх розпізнавання. Адаптація аргументів до установок аудиторії. Опір переконанню: реактивність і контраргументація. Закріплення зміненої установки.	2
8	**Тема 8. Навіювання, зараження, наслідування.** Навіювання як вплив на несвідомі установки: умови й засоби. Навіювання та самонавіювання. Сугестивність і її індивідуальні відмінності. Психічне зараження в контактних групах і натовпі. Наслідування й моделювання поведінки. Соціальне навчання: роль моделі та підкріплення. Плацебо-ефекти й очікування. Ефект Пігмаліона. Позитивне використання навіювання в освіті, медицині, консультуванні. Способи захисту від небажаного навіювання.	2
9	**Тема 9. Груповий вплив.** Група як джерело норм і тиску. Конформізм: експерименти С. Аша. Нормативний та інформаційний вплив. Вплив меншості на групу за С. Московічі. Групова поляризація й групове мислення. Лідерство та влада: типи, основи, стилі. Соціальна фасилітація та соціальне ледарство. Роль статусу, ролей і референтної групи. Деіндивідуація й анонімність. Групове рішення та розподіл відповідальності.	2
10	**Тема 10. Масовий вплив.** Натовп, публіка, маса: відмінності й ознаки. Психологічні механізми масової поведінки. Панічні настрої та чутки. Мода, тренди, вірусні явища. Пропаганда: цілі, прийоми, адресати. Медіа та формування громадської думки. Соціальні мережі й алгоритмічне підсилення впливу.	2

№ з/п	Назва теми	Кількість годин денна форма
	Ехокамери та поляризація. Лідери думок та інфлюенсери. Масові комунікації в кризових ситуаціях.	
11	**Тема 11. Вплив у ділових комунікаціях і переговорах.** Переговори як взаємний вплив. Позиції та інтереси сторін. Підготовка до переговорів: мета, альтернативи, межі поступок. Тактики переговорів: якоріння, поступки, пакетні пропозиції. Створення довіри й контакту. Робота із запереченнями. Тиск, ультиматуми й способи відповіді на них. Конфлікт як ситуація впливу. Асертивна поведінка в діловій взаємодії. Завершення переговорів і закріплення домовленостей.	2
Змістовий модуль 3. ДЕСТРУКТИВНИЙ ВПЛИВ, ПРОТИДІЯ ТА ПРИКЛАДНІ СФЕРИ		
12	**Тема 12. Маніпулятивний і деструктивний вплив.** Ознаки маніпуляції: прихованість, асиметрія, використання слабкостей. Техніки маніпулятивного впливу: провокація емоцій, хибна дилема, газлайтинг, психологічний тиск. Контроль та ізоляція в залежних стосунках. Деструктивні групи й механізми втягнення. Шахрайство й соціальна інженерія. Психологічні мішені маніпуляторів. Вплив маніпуляції на психічне здоров'я. Види психологічного насильства. Розпізнавання та припинення маніпулятивного впливу. Допомога постраждалим.	2
13	**Тема 13. Інформаційно-психологічний вплив.** Інформаційно-психологічні операції та їхні цілі. Дезінформація, фейки, чутки, пропаганда. Психологічні механізми віри в неправдиву інформацію. Ефект ілюзорної правди й повторення. Емоційні тригери та швидкість поширення інформації. Інформаційні війни й когнітивна безпека. Інфлюенс-технології в соціальних мережах. Психологічне щеплення (інокуляція) і превентивне спростування. Медіаграмотність і перевірка джерел. Особиста інформаційна гігієна.	2
14	**Тема 14. Вплив у кризових та надзвичайних ситуаціях.** Вразливість до впливу під час загрози. Довіра до джерела й швидкість ухвалення рішень. Панічні реакції та їх запобігання. Психологічна підтримка як вплив: тон, слова, структура повідомлення. Кризова комунікація: правдивість, чіткість, емпатія. Робота з чутками в кризі. Лідерство в надзвичайній ситуації. Вплив на групи постраждалих і фахівців, які працюють в екстремальних умовах. Роль психолога: стабілізація та налаштування на дію. Ризики маніпуляцій у кризі.	2
15	**Тема 15. Вплив у професійній діяльності психолога.** Вплив у консультуванні та психотерапії. Терапевтичний альянс як основа впливу. Мотивація клієнта до змін. Опір клієнта та робота з ним. Мотиваційне інтерв'ю: принципи й техніки. Сугестія та навіювання в роботі психолога: межі застосування. Етична відповідальність за вплив на клієнта. Супервізія як захист від зловживання впливом. Просвітницька робота та вплив на групи. Психолог у навчанні, тренінгу й публічному виступі.	2

№ з/п	Назва теми	Кількість годин денна форма
16	**Тема 16. Стійкість до впливу, асертивність і перспективи розвитку.** Чинники стійкості до впливу. Критичне мислення як захист. Асертивна відмова й висловлення власної позиції. Емоційна регуляція під тиском. Стратегії протидії: пауза, уточнення, перевірка, відмова. Розвиток психологічної безпеки особистості. Позитивний вплив: підтримка, розвиток, мотивація. Цифрові технології та штучний інтелект як нові канали впливу. Етика впливу із застосуванням штучного інтелекту. Напрями подальших досліджень. Власна стратегія відповідального впливу.	2
	РАЗОМ	**32**

6. Завдання для самостійної роботи

№ з/п	Назва теми	Кількість годин денна форма
	МОДУЛЬ 1	
	Змістовий модуль 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПСИХОЛОГІЇ ВПЛИВУ	
1	**Тема 1. Психологія впливу: предмет, завдання, історія досліджень.** Охарактеризуйте психологію впливу як галузь психологічної науки, поясніть її предмет, завдання та зв’язки з іншими психологічними дисциплінами. Проаналізуйте внесок Р. Чалдіні, С. Мілграма, С. Аша, С. Московічі та Л. Фестінгера в розвиток досліджень впливу. Складіть схему суб’єкта, об’єкта, мети й засобів впливу та сформулюйте вимоги до психолога, який застосовує знання про вплив.	4
2	**Тема 2. Види та механізми психологічного впливу.** Складіть класифікацію видів психологічного впливу та наведіть приклади для кожного виду. Порівняйте переконання, навіювання, зараження й наслідування за механізмами та умовами дії. Опишіть фази впливу й критерії його ефективності, визначте можливі побічні та відстрочені наслідки.	3
3	**Тема 3. Когнітивні основи впливу: сприймання, установки, прийняття рішень.** Охарактеризуйте когнітивні спотворення, що впливають на сприймання й ухвалення рішень, наведіть приклади з повсякденного життя. Проаналізуйте ефект рамки на двох прикладах та поясніть роль формулювання повідомлення у виборі. Визначте, як стрес, втома й дефіцит часу змінюють вразливість до впливу.	4

№ з/п	Назва теми	Кількість годин денна форма
4	**Тема 4. Принципи соціального впливу.** Наведіть по одному прикладу дії кожного із шести принципів соціального впливу Р. Чалдіні. Проаналізуйте умови, за яких принципи діють найсильніше, та межі їх ефективності. Обґрунтуйте можливості етичного застосування принципів впливу в роботі психолога та способи розпізнавання їх використання проти себе.	3
5	**Тема 5. Етика впливу.** Охарактеризуйте критерії розрізнення легітимного впливу й маніпуляції. Опишіть три ситуації, що перебувають на межі впливу та маніпуляції, і розв’яжіть їх за алгоритмом етичного рішення. Проаналізуйте відповідальність психолога за наслідки впливу на вразливі групи.	4
Змістовий модуль 2. ВПЛИВ У МІЖОСОБИСТІСНІЙ, ГРУПОВІЙ ТА МАСОВІЙ ВЗАЄМОДІЇ		
6	**Тема 6. Вербальні та невербальні засоби впливу.** Охарактеризуйте роль мовних, голосових і невербальних засобів у формуванні впливу. Проведіть спостереження за невербальною поведінкою у двох публічних виступах за схемою з вісьмох параметрів і зіставте результати. Проаналізуйте ознаки конгруентності та типові помилки інтерпретації невербальних сигналів.	3
7	**Тема 7. Переконання й аргументація.** Охарактеризуйте складники переконливого повідомлення та умови його ефективності. Підготуйте переконливе повідомлення на задану тему (до однієї сторінки) та обґрунтуйте добір джерела, аргументів і структури. Проаналізуйте текст з метою виявлення логічних помилок і запропонуйте способи закріплення зміненої установки.	4
8	**Тема 8. Навіювання, зараження, наслідування.** Охарактеризуйте умови й засоби навіювання, зараження та наслідування. Підготуйте огляд умов і меж застосування навіювання в освіті, медицині та консультуванні. Проаналізуйте роль очікувань (плацебо, ефект Пігмаліона) та способи захисту від небажаного навіювання.	3
9	**Тема 9. Груповий вплив.** Охарактеризуйте механізми конформізму, нормативного та інформаційного впливу, впливу меншості. Наведіть приклади конформізму й впливу меншості з практики та проаналізуйте їх. Складіть схему розпізнавання групового мислення та визначте чинники, що знижують його ризик.	4

№ з/п	Назва теми	Кількість годин денна форма
10	**Тема 10. Масовий вплив.** Порівняйте натовп, публіку й масу за ознаками та механізмами впливу. Проаналізуйте п’ять публікацій у соціальних мережах за ознаками пропаганди, емоційних тригерів і алгоритмічного підсилення. Опишіть шляхи поширення чуток і панічних настроїв та способи їх стримування.	3
11	**Тема 11. Вплив у ділових комунікаціях і переговорах.** Охарактеризуйте переговори як взаємний вплив, розрізніть позиції та інтереси сторін. Складіть план навчальних переговорів: цілі, альтернативи, тактики, межі поступок. Проаналізуйте способи відповіді на тиск і ультиматум та закріплення домовленостей.	4
Змістовий модуль 3. ДЕСТРУКТИВНИЙ ВПЛИВ, ПРОТИДІЯ ТА ПРИКЛАДНІ СФЕРИ		
12	**Тема 12. Маніпулятивний і деструктивний вплив.** Охарактеризуйте ознаки та техніки маніпулятивного впливу. Складіть пам’ятку розпізнавання маніпулятивних технік обсягом одна сторінка. Опишіть три кейси маніпулятивного впливу та проаналізуйте способи його припинення й допомоги постраждалим.	3
13	**Тема 13. Інформаційно-психологічний вплив.** Охарактеризуйте види й цілі інформаційно-психологічного впливу, психологічні механізми віри в неправдиву інформацію. Складіть перелік перевірки джерел інформації та правила інформаційної гігієни. Розробіть сценарій 45-хвилинного заняття з психологічного щеплення від дезінформації.	4
14	**Тема 14. Вплив у кризових та надзвичайних ситуаціях.** Охарактеризуйте чинники вразливості до впливу під час загрози й кризи. Складіть структуру кризового повідомлення для людей, які опинилися в небезпеці. Опишіть алгоритм роботи з чутками та проаналізуйте межу між підтримкою й маніпуляцією в кризі.	3
15	**Тема 15. Вплив у професійній діяльності психолога.** Охарактеризуйте терапевтичний альянс і мотивацію клієнта до змін як основу впливу психолога. Підготуйте сценарій десятихвилинної розмови з клієнтом за принципами мотиваційного інтерв’ю. Проаналізуйте межі застосування навіювання в консультуванні та роль супервізії у запобіганні зловживанню впливом.	4

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
		денна форма
16	**Тема 16. Стійкість до впливу, асертивність і перспективи розвитку.** Охарактеризуйте чинники стійкості до впливу та роль критичного мислення й емоційної регуляції. Складіть особистий план розвитку асертивності й стійкості до впливу. Підготуйте підсумкову презентацію власної стратегії відповідального впливу з урахуванням етики та ризиків штучного інтелекту.	3
	РАЗОМ	**56**

7. Індивідуальні самостійні завдання

Метою виконання індивідуальних завдань є закріплення, поглиблення й узагальнення знань, отриманих студентами на теоретичних і практичних заняттях.

Індивідуальна робота студентів з навчальної дисципліни «Психологія впливу» включає:

– анотування вивченої додаткової літератури;

– опрацювання визначених проблемних питань та їх обговорення на практичних заняттях;

– виконання одного з варіантів індивідуального завдання (перелік наведено нижче).

Вимоги до виконання: обсяг 8–12 сторінок, посилання на наукові джерела (не менш ніж 8), презентація до 10 слайдів для захисту.

Варіанти індивідуальних завдань:

1. Аналіз принципів впливу в рекламі. Відібрати п’ять рекламних повідомлень, визначити в кожному принципи впливу за Р. Чалдіні, оцінити етичність і ефективність; обсяг 6–8 сторінок.

2. Мінідослідження сугестивності. Описати процедуру, провести за згодою опитування не менш як 20 осіб, обробити результати й сформулювати висновки з дотриманням етичних вимог.

3. Протокол навчального експерименту з конформізму. Розробити гіпотези, вибірку, процедуру, етичні вимоги й порядок обробки даних для експерименту типу «С. Аша»; 5–6 сторінок.

4. Контент-аналіз пропагандистських повідомлень. Проаналізувати десять повідомлень з відкритих джерел: прийоми впливу, емоційні тригери, цільова аудиторія, спосіб спростування.

5. Пам’ятка «Як розпізнати маніпуляцію». Підготувати пам’ятку на 1 сторінку для підлітків чи студентів і сценарій заняття тривалістю 45 хвилин.

6. Програма психологічного щеплення від дезінформації. Розробити програму з чотирьох занять по 45 хвилин: цілі, вправи, матеріали, критерії оцінки результату.

7. План переговорів за кейсом. Підготувати для заданого кейсу позиції й інтереси сторін, альтернативи, тактики, межі поступок і сценарії розвитку; 5–6 сторінок.

8. Дослідження невербального впливу. Спостерігати три публічні виступи за схемою з 8 параметрів, порівняти результати, сформулювати рекомендації.

9. Сценарій мотиваційного інтерв’ю. Скласти сценарій десятихвилинної розмови з клієнтом, який вагається щодо змін, із позначенням застосованих технік і очікуваних реакцій.

10. Аналіз кризової комунікації. Порівняти три офіційні повідомлення під час надзвичайної ситуації за критеріями правдивості, чіткості й емпатії, запропонувати покращені варіанти.

11. Етичні правила впливу для психолога. Сформулювати 10 правил із прикладами та обґрунтуванням, зіставити їх з положеннями професійного етичного кодексу.

12. Груповий тиск у навчальній групі. Розробити анкету з 10 пунктів, провести опитування (N не менше 25), оцінити прояви конформізму й лідерства; 6–8 сторінок.

13. Тренінг асертивності. Розробити програму з шести занять по 60 хвилин: цілі, вправи, матеріали, спосіб оцінки результату.

14. Вплив інфлюенсерів у соціальних мережах. Проаналізувати трьох інфлюенсерів: прийоми впливу, аудиторія, етичні ризики; 8 сторінок.

15. Схеми соціальної інженерії та шахрайства. Описати п’ять схем: мішені, психологічні механізми, ознаки, поради із захисту.

16. Механізми залучення до деструктивних груп. Описати механізми втягнення й шляхи допомоги, підготувати пам’ятку для рідних на 1–2 сторінки.

17. Штучний інтелект як канал впливу. Оцінити три випадки використання чат-ботів чи генеративних моделей для переконання за критеріями ризиків і етичності; сформулювати умови безпечного застосування; 8–10 сторінок.

8. Методи навчання

Під час викладання навчальної дисципліни використовуються такі методи навчання:

- Вербальні методи (лекція, пояснення)
- Наочні методи (презентація)
- Практичні методи (вирішення кейсів, рольові ігри, аналіз повідомлень, навчальні переговори)
- Дискусійний метод
- Дослідницький метод
- Проблемний метод
- Методи самостійної роботи (анотування опрацьованого матеріалу, виконання завдань, проведення розрахунків, підготовка доповідей, написання тез)

9. Методи контролю

Перевірка досягнення результатів навчання здійснюється з використанням таких методів:

- Усне опитування, участь у дискусії, відповіді на проблемні запитання
- Перевірка виконання домашніх завдань, практичних завдань, кейсів
- Поточне тестування
- Перевірка виконання індивідуальних завдань
- Самооцінювання та взаємооцінювання
- Залік

10. Оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти

Оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти з навчальної дисципліни здійснюється відповідно до Положення про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти у Державному університеті «Житомирська політехніка» та розподілу балів, що наведений нижче.

Система оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти з навчальної дисципліни включає поточний та підсумковий контроль.

Поточний контроль проводиться для оцінювання рівня засвоєння знань, формування умінь і навичок здобувачів вищої освіти впродовж вивчення ними матеріалу модуля (змістових модулів) навчальної дисципліни. Поточний контроль здійснюється під час проведення навчальних занять.

Підсумковий контроль проводиться для підсумкового оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти з навчальної дисципліни. Підсумковий контроль здійснюється після завершення вивчення навчальної дисципліни. Підсумковий контроль проводиться у формі заліку. Процедура складання заліку визначена у Положенні про організацію освітнього процесу у Державному університеті «Житомирська політехніка».

Розподіл балів з навчальної дисципліни

Види робіт здобувача вищої освіти	Кількість балів за семестр
	денна форма
Виконання завдань поточного контролю	100
Підсумкова семестрова оцінка	**100**

Розподіл балів за виконання завдань поточного контролю

Види робіт здобувача вищої освіти	Кількість балів за семестр
	денна форма
Виконання завдань під час навчальних занять	80
Виконання та захист індивідуальних самостійних завдань	20
Виконання науково-дослідної роботи та інших видів робіт (**додаткові – заохочувальні бали**): 1. Участь у студентських предметних олімпіадах, Всеукраїнському конкурсі студентських наукових робіт, грантах, науково-дослідних проектах 2. Підготовка наукових статей	до 10 до 10
Разом за виконання завдань поточного контролю	**100**

Розподіл балів за виконання завдань під час навчальних занять

Види робіт здобувача вищої освіти	Кількість балів за семестр
	денна форма
Відповіді (виступи) на заняттях	20
Участь у дискусії	10
Виконання поточних тестових завдань	30
Виконання та захист завдань, кейсів	20
Разом за виконання завдань під час навчальних занять	**80**

З метою застосування цілих чисел для оцінювання результатів роботи здобувачів вищої освіти під час навчальних занять протягом семестру використовується 100-бальна шкала оцінювання кожного окремо виду робіт. Розрахунок набраних здобувачем вищої освіти балів за виконання завдань під час навчальних занять за семестр проводиться за формулою:

$$Р_{НЗ} = (Р_{В_{100}} \times ВК_{В} + Р_{УД_{100}} \times ВК_{УД} + Р_{ТЗ_{100}} \times ВК_{ТЗ} + Р_{ЗК_{100}} \times ВК_{ЗК}) \times К_{НЗ}, \quad (1)$$

де: $Р_{НЗ}$ – кількість набраних здобувачем вищої освіти балів за виконання завдань під час навчальних занять за семестр;

$Р_{В_{100}}$, $Р_{УД_{100}}$, $Р_{ТЗ_{100}}$, $Р_{ЗК_{100}}$ – кількість набраних здобувачем вищої освіти балів за семестр відповідно за відповіді (виступи) на заняттях, за участь у дискусії, за виконання поточних тестових завдань, за виконання та захист завдань, кейсів (кожен окремий вид робіт на навчальних заняттях оцінюється за 100-бальною шкалою);

$ВК_{В}$, $ВК_{УД}$, $ВК_{ТЗ}$, $ВК_{ЗК}$ – вагові коефіцієнти відповідно за відповіді (виступи) на заняттях, за участь у дискусії, за виконання поточних тестових завдань, за виконання та захист завдань, кейсів. Значення вагових коефіцієнтів становить:

$ВК_{В} = 20 \div 80 = 0,25;$

$ВК_{УД} = 10 \div 80 = 0,125;$

$ВК_{ТЗ} = 30 \div 80 = 0,375;$

$ВК_{ЗК} = 20 \div 80 = 0,25;$

$К_{НЗ}$ – коригувальний коефіцієнт. Значення коригувального коефіцієнта становить $К_{НЗ} = 80 \div 100 = 0,8$.

Якщо здобувач вищої освіти виконав необхідні для досягнення результатів навчання з дисципліни завдання, що передбачені робочою програмою навчальної дисципліни та/або відповідними методичними рекомендаціями, і набрав у сумі 60 балів або більше, він може погодити цю оцінку в електронному кабінеті, і вона стане семестровою оцінкою за вивчення навчальної дисципліни.

Якщо здобувач вищої освіти під час вивчення навчальної дисципліни виконав необхідні для досягнення результатів навчання з дисципліни завдання, що передбачені робочою програмою навчальної дисципліни та/або відповідними методичними рекомендаціями, і набрав 60 балів або більше та бажає покращити свій результат успішності, він проходить процедуру підсумкового контролю у формі заліку. За складання заліку здобувач вищої освіти може набрати 100 балів. Семестрова оцінка з навчальної дисципліни формується за результатами підсумкового контролю.

Здобувач вищої освіти допускається до процедури підсумкового контролю у формі заліку, якщо виконав необхідні для досягнення результатів навчання з дисципліни завдання, що передбачені робочою програмою навчальної дисципліни та/або відповідними методичними рекомендаціями, і за поточний контроль у сумі набрав 50 балів або більше.

Якщо здобувач вищої освіти за результатами поточного контролю набрав 35-49 балів, він отримує право за власною заявою опанувати окремі теми (змістові модулі) навчальної дисципліни понад обсяги, встановлені навчальним планом освітньої програми. Вивчення окремих складових навчальної дисципліни понад обсяги, встановлені навчальним планом освітньої програми, здійснюється у вільний від занять здобувача вищої освіти час.

Якщо здобувач вищої освіти за результатами поточного контролю набрав від 0 до 34 балів (включно), він вважається таким, що не виконав вимоги робочої програми навчальної дисципліни та має академічну заборгованість. Здобувач вищої освіти отримує право за власною заявою опанувати навчальну дисципліну у наступному семестрі понад обсяги, встановлені навчальним планом освітньої програми.

Процедура надання додаткових освітніх послуг здобувачу вищої освіти з метою вивчення навчального матеріалу дисципліни понад обсяги, встановлені навчальним планом освітньої програми, визначена у Положенні про надання додаткових освітніх послуг здобувачам вищої освіти в Державному університеті «Житомирська політехніка».

Визнання результатів навчання, набутих у неформальній та/або інформальній освіті

Визнання результатів навчання, набутих у неформальній та/або інформальній освіті у межах окремих тем навчальної дисципліни, здійснюється викладачем за зверненням здобувача вищої освіти та представленням документів, які підтверджують результати навчання (сертифікати, свідоцтва, скріншоти тощо). Рішення про визнання результатів і оцінку за відповідну частину освітнього компонента ухвалює викладач за результатами співбесіди зі здобувачем вищої освіти.

Визнання результатів навчання, набутих у неформальній та/або інформальній освіті у межах цілого освітнього компонента, здійснюється за процедурою, яка визначена у Положенні про організацію освітнього процесу у Державному університеті «Житомирська політехніка».

Шкала оцінювання

Шкала ЄКТС	Національна шкала	100-бальна шкала
A	Зараховано	90–100
B	Зараховано	82–89
C		74–81
D	Зараховано	64–73
E		60–63
FX	Не зараховано	35–59
F	Не зараховано	0–34

11. Глосарій

№ з/п	**Термін державною мовою**	**Відповідник англійською мовою**
1	Вплив	influence
2	Психологічний вплив	psychological influence
3	Переконання	persuasion
4	Навіювання (сугестія)	suggestion
5	Самонавіювання	autosuggestion
6	Психічне зараження	emotional contagion
7	Наслідування	imitation
8	Маніпуляція	manipulation
9	Конформізм	conformity
10	Підпорядкування	obedience
11	Соціальний тиск	social pressure
12	Соціальний доказ	social proof
13	Взаємність	reciprocity
14	Авторитет	authority
15	Дефіцит	scarcity
16	Симпатія	liking
17	Послідовність	commitment and consistency
18	Установка	attitude
19	Стереотип	stereotype
20	Евристика	heuristic
21	Когнітивне спотворення	cognitive bias
22	Когнітивний дисонанс	cognitive dissonance
23	Ефект рамки	framing effect
24	Якоріння	anchoring
25	Групове мислення	groupthink
26	Групова поляризація	group polarization
27	Лідерство	leadership
28	Натовп	crowd
29	Маса	mass
30	Чутка	rumour
31	Пропаганда	propaganda
32	Дезінформація	disinformation
33	Інформаційно-психологічна операція	information-psychological operation
34	Психологічне щеплення	psychological inoculation
35	Медіаграмотність	media literacy
36	Асертивність	assertiveness
37	Переговори	negotiation
38	Мотиваційне інтерв’ю	motivational interviewing
39	Терапевтичний альянс	therapeutic alliance
40	Опір	resistance

№ з/п	Термін державною мовою	Відповідник англійською мовою
41	Психологічна безпека	psychological safety
42	Газлайтинг	gaslighting
43	Соціальна інженерія	social engineering
44	Інформована згода	informed consent

12. Рекомендована література

Основна література:

1. Андрущенко Т. В., Зеленін В. В. *Психологія політичної пропаганди* : метод. рек. для самост. роботи студентів. Київ : НПУ імені М. П. Драгоманова, 2021. 89 с.
2. Атаманчук Н. М. *Кризова психологія* : конспект лекцій : навч. посіб. Полтава : ПНПУ імені В. Г. Короленка, 2023. 142 с.
3. Гамова І. В. *Інформаційні війни* : підруч. Київ : Держ. торг.-екон. ун-т, 2022. 184 с.
4. Кісіль З. Р., Швець Д. В. *Психологія суспільної свідомості* : навч. посіб. у схемах, таблицях, коментарях. Одеса : ОДУВС, 2023.
5. Кулеша-Любінець М. М. *Психологічна допомога у надзвичайних ситуаціях* : навч.-метод. комплекс. 2-ге вид. Івано-Франківськ : електрон. вид., 2023. 48 с.
6. *Невидимі наслідки війни. Як розпізнати? Як спілкуватись? Як допомогти подолати?* : довідник для широкого кола фахівців. За заг. ред. К. Возніцина, Л. Литвиненко. 2-ге вид., допов. Київ, 2023. 164 с.
7. *Особливості надання психологічної допомоги військовослужбовцям, ветеранам та членам їхніх сімей цивільними психологами* : метод. посіб. О. М. Кокун та ін. Київ : 7БЦ, 2023. 175 с.
8. Про систему охорони психічного здоров’я в Україні : Закон України від 15.01.2025 № 4223-IX. Відомості Верховної Ради. 2025. № 31. Ст. 103. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4223-20 (дата звернення: 20.08.26).
9. Про схвалення Концепції розвитку психологічної служби у системі освіти на період до 2030 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.07.2026 № 705-р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/705-2026-р (дата звернення: 20.08.26).
10. Про схвалення Національної стратегії із створення безбар’єрного простору в Україні на період до 2030 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.04.2021 № 366-р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/366-2021-р (дата звернення: 20.08.26).
11. *Психологія когнітивних процесів* : наук. посіб. С. Максименко, Л. Деркач, Е. Кіричевська та ін. Київ : Людмила, 2022.
12. *Психологія стресу та стресових розладів* : навч. посіб. Уклад. О. Ю. Овчаренко. Київ : Університет «Україна», 2023. 266 с.

13. Чалдіні Р. *Психологія впливу* : оновл. та допов. вид. Харків : КСД, 2022. 608 с.

14. Cialdini R. B. *Influence, New and Expanded* : The Psychology of Persuasion. New York : Harper Business, 2021.

15. Gass R. H., Seiter J. S. *Persuasion* : Social Influence and Compliance Gaining. 7th ed. New York : Routledge, 2022.

16. Long-term effectiveness of inoculation against misinformation : three longitudinal experiments. R. Maertens et al. *Journal of Experimental Psychology: Applied*. 2021. Vol. 27, No. 1. P. 1–16. DOI: 10.1037/xap0000315 (дата звернення: 20.08.26).

17. Psychological inoculation improves resilience against misinformation on social media. J. Roozenbeek et al. *Science Advances*. 2022. Vol. 8, No. 34. Article eabo6254. DOI: 10.1126/sciadv.abo6254 (дата звернення: 20.08.26).

18. The psychological drivers of misinformation belief and its resistance to correction. U. K. H. Ecker et al. *Nature Reviews Psychology*. 2022. Vol. 1, No. 1. P. 13–29. DOI: 10.1038/s44159-021-00006-y (дата звернення: 20.08.26).

19. van der Linden S. *Foolproof* : Why Misinformation Infects Our Minds and How to Build Immunity. New York : W. W. Norton & Company, 2023.

Допоміжна література:

20. Жданова І. В., Бондаренко Л. О. Проблема мотиваційного консультування залежних осіб. *Габітус*. 2023. Вип. 49. С. 105–109. DOI: 10.32782/2663-5208.2023.49.18 (дата звернення: 20.08.26).

21. Жданова І. В., Бондаренко Л. О., Велічко А. В. Психологічні аспекти інформаційного впливу під час воєнних дій в Україні. *Габітус*. 2022. Вип. 41. С. 222–226. DOI: 10.32782/2663-5208.2022.41.39 (дата звернення: 20.08.26).

22. Лупаненко О. Методи дослідження когнітивних викривлень та їх вплив на процес прийняття рішень у продажах. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2024. № 4 (76). С. 379–386. DOI: 10.31732/2663-2209-2024-76-379-386 (дата звернення: 20.08.26).

23. Мошаров Д. Психологічні особливості сприйняття маніпулятивного медіаконтенту : міжнародні теорії та українська практика. *Науковий часопис Українського державного університету імені Михайла Драгоманова. Серія 12. Психологічні науки*. 2026. Вип. 29 (74). С. 58–66. DOI: 10.31392/UDU-nc.series12.2026.29(74).05 (дата звернення: 20.08.26).

24. Павленко В. М. Взаємозв’язок внутрішньогрупового статусу і схильності до конформізму в процесі формування групових норм. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія «Психологія»*. 2023. Вип. 75. С. 37–43. DOI: 10.26565/2225-7756-2023-75-05 (дата звернення: 20.08.26).

25. Потоцька І. С., Рисинець Т. П., Дика А. В. Брейнрот як психологічний феномен : вплив низькопробного медіаконтенту на емоційний стан і розвиток

внутрішньоособистісного конфлікту студентів. *Габітус*. 2025. Вип. 75, т. 2. С. 197–201. DOI: 10.32782/hbts.75.2.34 (дата звернення: 20.08.26).

26. Фурман О., Шафранський В., Гірняк Г. Міжособове спілкування і вплив як осереддя та інструмент соціально-психологічної роботи. *Психологія і суспільство*. 2022. № 2. С. 83–96. DOI: 10.35774/pis2022.02.083 (дата звернення: 20.08.26).

27. Чорній О. В. Психологічні механізми впливу на масову свідомість. *Габітус*. 2023. Вип. 50. С. 181–185. DOI: 10.32782/2663-5208.2023.50.33 (дата звернення: 20.08.26).

28. Яремко Р. Я., Коваль І. С. Емпіричне дослідження розвитку асертивної поведінки у здобувачів вищої освіти університетів з особливими умовами навчання. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія психологічна*. 2023. № 1. С. 111–116. DOI: 10.32782/2311-8458/2023-1-14 (дата звернення: 20.08.26).

29. Ярош Н. С., Артюхова В. В. Теоретична модель поведінкових наслідків віри у теорії змови. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія «Психологія»*. 2021. Вип. 70. С. 78–85. DOI: 10.26565/2225-7756-2021-70-10 (дата звернення: 20.08.26).

30. On the conversational persuasiveness of GPT-4. F. Salvi et al. *Nature Human Behaviour*. 2025. Vol. 9, No. 8. P. 1645–1653. DOI: 10.1038/s41562-025-02194-6 (дата звернення: 20.08.26).

31. Psychological booster shots targeting memory increase long-term resistance against misinformation. R. Maertens et al. *Nature Communications*. 2025. Vol. 16. Article 2062. DOI: 10.1038/s41467-025-57205-x (дата звернення: 20.08.26).

32. Schmitt M., Flechais I. Digital deception : generative artificial intelligence in social engineering and phishing. *Artificial Intelligence Review*. 2024. Vol. 57. Article 324. DOI: 10.1007/s10462-024-10973-2 (дата звернення: 20.08.26).

33. Toolbox of individual-level interventions against online misinformation. A. Kozyreva et al. *Nature Human Behaviour*. 2024. Vol. 8, No. 6. P. 1044–1052. DOI: 10.1038/s41562-024-01881-0 (дата звернення: 20.08.26).

34. van der Linden S. Misinformation : susceptibility, spread, and interventions to immunize the public. *Nature Medicine*. 2022. Vol. 28, No. 3. P. 460–467. DOI: 10.1038/s41591-022-01713-6 (дата звернення: 20.08.26).

Електронні інформаційні ресурси

35. *Електронний архів Державного університету «Житомирська політехніка»* [Електронний ресурс]. URL: http://eztuir.ztu.edu.ua/ (дата звернення: 20.08.26).

36. *Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського* [Електронний ресурс]. URL: http://www.nbuv.gov.ua (дата звернення: 20.08.26).

37. *Наукові видання* [Електронний ресурс]. Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України. URL: http://psychology-naes-ua.institute/info/265/ (дата звернення: 20.08.26).

38. *American Psychological Association* [Electronic resource]. URL: http://www.apa.org (дата звернення: 20.08.26).