

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ  
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**  
Кафедра педагогіки

**ЗАТВЕРДЖЕНО**  
Гуманітарно-педагогічного факультету  
“17” червня 2025 р.

**РОБОЧА ПРОГРАМА  
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ  
Психологія маніпулятивних впливів**

Загальновибіркова

Факультет (ННІ) Гуманітарно-педагогічний  
Розробник: Сопівник Р.В., професор, доктор педагогічних наук  
(посада, науковий ступінь, вчене звання)

Київ – 2025 р.

## Опис навчальної дисципліни Психологія маніпулятивних впливів

(до 1000 друкованих знаків)

Дисципліна «Психологія маніпулятивних впливів» - це галузь людського знання про: прихований вплив на поведінку і свідомість учасників соціальної взаємодії з метою отримання вигоди (психологічної чи прагматичної); способи захисту від маніпуляцій (активні, пасивні, контрманіпулятивні); моделі побудови гармонійних відносин на засадах взаємної вигоди, поваги та підтримки шляхом застосування конструктивного (морального) прихованого впливу.

| Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній ступінь                     |                             |        |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|--------|
| Освітній ступінь                                                                    | Бакалавр                    |        |
| Спеціальність                                                                       | Загальновибіркова           |        |
| Освітня програма                                                                    |                             |        |
| Характеристика навчальної дисципліни                                                |                             |        |
| Вид                                                                                 | обов'язкова                 |        |
| Загальна кількість годин                                                            | 90                          |        |
| Кількість кредитів ECTS                                                             | 3                           |        |
| Кількість змістових модулів                                                         | 2                           |        |
| Курсовий проект (робота) (за наявності)                                             | -                           |        |
| Форма контролю                                                                      | залік                       |        |
| Показники навчальної дисципліни<br>для денної та заочної форм здобуття вищої освіти |                             |        |
|                                                                                     | Форма здобуття вищої освіти |        |
|                                                                                     | Денна                       | заочна |
| Курс (рік підготовки)                                                               | 4                           |        |
| Семестр                                                                             | 1                           |        |
| Лекційні заняття                                                                    | 15 год.                     | год.   |
| Практичні, семінарські заняття                                                      | 15 год.                     | год.   |
| Лабораторні заняття                                                                 | - год.                      | год.   |
| Самостійна робота                                                                   | 60 год.                     | год.   |
| Кількість тижневих аудиторних годин для денної форми здобуття вищої освіти          | 2 год.                      |        |

### 1. Мета, компетентності та програмні результати навчальної дисципліни

Мета отримання вигоди (психологічної чи прагматичної); способи захисту від маніпуляцій (активні, пасивні, контрманіпулятивні); моделі побудови гармонійних відносин на засадах взаємної вигоди, поваги та підтримки шляхом застосування конструктивного (морального) прихованого впливу.

#### **Набуття компетентностей:**

інтегральна компетентність (ІК): Здатність розв'язувати проблеми, задачі дослідницького та/або інноваційного характеру у сфері освітніх, педагогічних наук, що передбачають проведення досліджень та/або використання інновацій за невизначеності умов і вимог

загальні компетентності (ЗК):

ЗК 8. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій

ЗК 13. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

ЗК 14. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків спеціальні (фахові) компетентності (ФК):

ФК 4. Здатність до аналізу соціально-психологічних явищ, процесів становлення, розвитку та соціалізації особистості, розвитку соціальної групи і громади.

ФК 12. Здатність ініціювати соціальні зміни, спрямовані на піднесення соціального добробуту.

ФК 13. Здатність до розробки та реалізації соціальних проектів і програм.



|                                                                                                            |    |    |    |   |  |    |  |  |  |  |  |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|----|----|---|--|----|--|--|--|--|--|--|
| Разом за модулем 1                                                                                         | 45 | 7  | 7  |   |  | 31 |  |  |  |  |  |  |
| <b>Модуль 2. Структура лідерських якостей. Реалізація лідерського потенціалу.</b>                          |    |    |    |   |  |    |  |  |  |  |  |  |
| Тема 8. Сучасні технології нейролінгвістичного програмування.                                              | 8  | 2  | 1  | 1 |  | 29 |  |  |  |  |  |  |
| Тема 9. Чорний піар.                                                                                       | 9  | 2  | 1  | 1 |  |    |  |  |  |  |  |  |
| Тема 10. Особливості реалізації сугестивного впливу в Інтернеті.                                           | 10 | 2  | 1  | 1 |  |    |  |  |  |  |  |  |
| Тема 11. Про статтю і маніпуляцію, принципи маніпулятивних стосунків у парі (Гільде Сандвік, Йон Рісдаль). | 11 | 2  | 1  | 1 |  |    |  |  |  |  |  |  |
| Тема 12. Методи маніпулювання суспільною свідомістю (С.Г.Кара-Мурза).                                      | 12 | 2  | 1  | 1 |  |    |  |  |  |  |  |  |
| Тема 13. Маніпуляції і пастки у продажах і перемовинах, маркетингу і рекламі.                              | 13 | 2  | 1  | 1 |  |    |  |  |  |  |  |  |
| Тема 14. Вплив авторитету і ставлення на зміну стану свідомості та поведінки (Стенлі Мілгрем, Елтон Мейо). | 14 | 2  | 1  | 1 |  |    |  |  |  |  |  |  |
| Тема 15. Сила моменту «тепер» у філософії гармонійного співжиття (Екхард Толле).                           | 15 | 2  | 1  | 1 |  |    |  |  |  |  |  |  |
| Разом за модулем 2                                                                                         | 45 | 8  | 8  |   |  | 29 |  |  |  |  |  |  |
| Усього годин                                                                                               | 90 | 15 | 15 |   |  | 60 |  |  |  |  |  |  |

### 3. Теми лекцій

| № з/п | Назва теми                                                                                                     | Кількість годин |
|-------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| 1     | Тема 1. Сутність понять «маніпуляція», «конструктивне приховане управління»: характерні ознаки та особливості. | 1               |
| 2     | Тема 2. Види маніпулятивних впливів. Вплив на свідомість і підсвідомість, прийоми маніпуляції                  | 1               |
| 3     | Тема 3. Маніпулятивні впливи базовані на апелюванні до почуттів.                                               | 1               |
| 4     | Тема 4. Стилi маніпулятивних впливів: червоні, жовті, сині і зелені (Томас Еріксон).                           | 1               |
| 5     | Тема 5. Соціальні маніпуляції: влада натовпу і громадської думки.                                              | 1               |
| 6     | Тема 6. Характерні ознаки та особливості пропаганди. Психологія стосунків із громадськістю (Едвард Бернейс).   | 1               |
| 7     | Тема 7. Пропаганда і політичне лідерство. Бізнес і маси.                                                       | 1               |
| 8     | Тема 8. Сучасні технології нейролінгвістичного програмування.                                                  | 1               |
| 9     | Тема 9. Чорний піар.                                                                                           | 1               |
| 10    | Тема 10. Особливості реалізації сугестивного впливу в Інтернеті.                                               | 1               |
| 11    | Тема 11. Про статтю і маніпуляцію, принципи маніпулятивних стосунків у парі (Гільде Сандвік, Йон Рісдаль).     | 1               |

|    |                                                                                                            |   |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|
| 12 | Тема 12. Методи маніпулювання суспільною свідомістю (С.Г.Кара-Мурза).                                      | 1 |
| 13 | Тема 13. Маніпуляції і пастки у продажах і перемовинах, маркетингу і рекламі.                              | 1 |
| 14 | Тема 14. Вплив авторитету і ставлення на зміну стану свідомості та поведінки (Стенлі Мілгрем, Елтон Мейо). | 1 |
| 15 | Тема 15. Сила моменту «тепер» у філософії гармонійного співжиття (Екхард Толле).                           | 1 |

#### 4. Теми практичних занять

| № з/п | Назва теми                                                                                                                   | Кількість годин |
|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| 1.    | Практикуємо конструктивне (моральне) приховане управління та розпізнаємо маніпулятивне приховане управління.                 | 1               |
| 2.    | Класифікація маніпулятивних впливів. 13 найпоширеніших маніпуляцій (Н.Непряхін).                                             | 1               |
| 3.    | Деспот, жертва, прискіпливий, «свій хлопець» у маніпулятивних стосунках (Н.Непряхін).                                        | 1               |
| 4.    | Пастки логічних маніпуляцій. 30 найпоширеніших логічних пасток.                                                              | 1               |
| 5.    | Способи протидії маніпуляціям відповідно до сценарної лінії. Універсальні способи захисту від маніпуляцій.                   | 1               |
| 6.    | Кейси маніпуляцій в історії.                                                                                                 | 1               |
| 7.    | Маніпуляції у політичному житті.                                                                                             | 1               |
| 8.    | Маніпуляції у службових стосунках (Віктор Шейнов).                                                                           | 1               |
| 9.    | Універсальні способи захисту від маніпуляцій: активні, пасивні та контрманіпулятивні прийоми протидії деструктивним впливам. | 1               |
| 10.   | Застосування прийомів «професіоналів поступливості» (Роберт Чалдіні).                                                        | 1               |
| 11.   | Як спілкуватися із «важкими» людьми (Томас Еріксон)?                                                                         | 1               |
| 12.   | Невербальна комунікація «професіонала поступливості»: мова рухів тіла (Алан і Барбара Пізи).                                 | 1               |
| 13.   | Поради успішних людей із саморозвитку комунікативного потенціалу.                                                            | 1               |
| 14.   | Поради успішних людей із саморозвитку комунікативного потенціалу.                                                            | 1               |
| 15.   | Лідерство і маніпулятивний вплив.                                                                                            | 1               |

#### 5. Теми самостійної роботи

| № з/п | Назва теми                                                                                                            | Кількість годин |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| 1     | Самостійна робота №1. Аналіз психологічних технік маніпуляції у повсякденному спілкуванні: механізми, цілі, наслідки. | 30              |
| 2     | Самостійна робота №2. Протидія маніпуляціям: психологічні стратегії захисту особистості.                              | 30              |

#### 6. Методи та засоби діагностики результатів навчання:

*(вибрати необхідне чи доповнити)*

- усне або письмове опитування;
- співбесіда;
- тестування;
- самооцінювання.

#### 7. Методи навчання *(вибрати необхідне чи доповнити)*:

- метод проблемного навчання;
- метод практико-орієнтованого навчання;

- метод проєктного навчання;
- метод перевернутого класу, змішаного навчання;
- метод навчальних дискусій та дебат;
- метод командної роботи, мозкового штурму.

## 8. Оцінювання результатів навчання.

Оцінювання знань здобувача вищої освіти відбувається за 100-бальною шкалою і переводиться в національну оцінку згідно чинного «Положення про екзамени та заліки у НУБіП України»

### 8.1. Розподіл балів за видами навчальної діяльності

| Вид навчальної діяльності                                                                                                    | Результати навчання                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Оцінювання |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Модуль 1: Теоретичні основи маніпулятивної взаємодії</b>                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |            |
| Практикуємо конструктивне (моральне) приховане управління та розпізнаємо маніпулятивне приховане управління.                 | ПРН 6. Розробляти перспективні та поточні плани, програми проведення заходів, оперативно приймати ефективні рішення у складних ситуаціях.<br>ПРН 10. Аналізувати соціально-психологічні процеси в малих та великих групах<br>ПРН 15. Приймати практичні рішення для покращення соціального добробуту та підвищення соціальної безпеки.<br>ПРН 16. Застосовувати методи менеджменту для організації власної професійної діяльності та управління діяльністю соціальних робітників і волонтерів, іншого персоналу.<br>ПРН 17. Встановлювати та підтримувати взаємини з клієнтами на підґрунті взаємної довіри та відповідно до етичних принципів і стандартів соціальної роботи, надавати їм психологічну підтримку й наснажувати клієнтів.<br>(Мета — дослідити приклади з життя або медіа, розпізнати види маніпуляцій та проаналізувати їх ефективність і етичність.) | 5          |
| Класифікація маніпулятивних впливів. 13 найпоширеніших маніпуляцій (Н.Непряхін).                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 5          |
| Деспот, жертва, прискіпливий, «свій хлопець» у маніпулятивних стосунках (Н.Непряхін).                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 5          |
| Пастки логічних маніпуляцій. 30 найпоширеніших логічних пасток.                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 5          |
| Способи протидії маніпуляціям відповідно до сценарної лінії. Універсальні способи захисту від маніпуляцій.                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 5          |
| Кейси маніпуляцій в історії.                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 5          |
| Маніпуляції у політичному житті.                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 10         |
| Самостійна робота 1.                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 30         |
| Модульна контрольна робота 1.                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 30         |
| <b>Всього за модулем 1</b>                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 100        |
| <b>Модуль 2: Практика розпізнавання та протидії маніпулятивним впливам</b>                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |            |
| Маніпуляції у службових стосунках (Віктор Шейнов).                                                                           | ПРН 6. Розробляти перспективні та поточні плани, програми проведення заходів, оперативно приймати ефективні рішення у складних ситуаціях.<br>ПРН 10. Аналізувати соціально-психологічні процеси в малих та великих групах<br>ПРН 15. Приймати практичні рішення для покращення соціального добробуту та підвищення соціальної безпеки.<br>ПРН 16. Застосовувати методи менеджменту для організації власної професійної діяльності та управління діяльністю соціальних робітників і волонтерів, іншого персоналу.<br>ПРН 17. Встановлювати та підтримувати взаємини з клієнтами на підґрунті взаємної довіри та відповідно до етичних принципів і стандартів соціальної роботи, надавати їм психологічну                                                                                                                                                                | 5          |
| Універсальні способи захисту від маніпуляцій: активні, пасивні та контрманіпулятивні прийоми протидії деструктивним впливам. |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 5          |
| Застосування прийомів «професіоналів поступливості» (Роберт Чалдіні).                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 5          |
| Як спілкуватися із «важкими» людьми (Томас Еріксон)?                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 5          |
| Невербальна комунікація «професіонала поступливості»: мова рухів тіла (Алан і Барбара Пізи).                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 5          |

|                                                                   |                                                                                                                                                              |            |
|-------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| Поради успішних людей із саморозвитку комунікативного потенціалу. | підтримку й наснажувати клієнтів.<br>(Мета — розглянути практичні способи розпізнавання і нейтралізації маніпулятивних впливів у міжособистісній взаємодії.) | <b>5</b>   |
| Поради успішних людей із саморозвитку комунікативного потенціалу. |                                                                                                                                                              | <b>10</b>  |
| Лідерство і маніпулятивний вплив.                                 |                                                                                                                                                              | <b>10</b>  |
| Самостійна робота 2.                                              |                                                                                                                                                              | <b>20</b>  |
| Модульна контрольна робота 2.                                     |                                                                                                                                                              | 30         |
| <b>Всього за модулем 2</b>                                        |                                                                                                                                                              | 100        |
| <b>Навчальна робота</b>                                           | <b><math>(M1 + M2)/2 \cdot 0,7 \leq 70</math></b>                                                                                                            |            |
| <b>Екзамен/залік</b>                                              | <b>30</b>                                                                                                                                                    |            |
| <b>Всього за курс</b>                                             | <b><math>(\text{Навчальна робота} + \text{екзамен}) \leq 100</math></b>                                                                                      |            |
| Курсовий проект/робота<br>(за наявності)                          |                                                                                                                                                              | <b>100</b> |

## 8.2. Шкала оцінювання знань здобувача вищої освіти

| Рейтинг здобувача вищої освіти, бали | Оцінка за національною системою<br>(екзамени/заліки) |
|--------------------------------------|------------------------------------------------------|
| 90-100                               | відмінно                                             |
| 74-89                                | добре                                                |
| 60-73                                | задовільно                                           |
| 0-59                                 | незадовільно                                         |

## 8.3. Політика оцінювання

|                                                 |                                                                                                                                                                                                          |
|-------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Політика щодо дедлайнів та перескладання</b> | Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається із дозволу лектора за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний). |
| <b>Політика щодо академічної доброчесності</b>  | Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Реферати повинні мати коректні текстові посилання на використану літературу                   |
| <b>Політика щодо відвідування</b>               | Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись індивідуально (в он-лайн формі за погодженням із деканом факультету)     |

## 9. Навчально-методичне забезпечення:

- електронний навчальний курс навчальної дисципліни (на навчальному порталі НУБіП України eLearn - <https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=5486> );

## 10. Рекомендовані джерела інформації

1. Сопівник Р.В., Рахманіна А.С., Савченко О.В. - Лідерологія: підручник. К.: «Компринт», 2023. 620 с.
2. Роберт - Чалдині Психологія впливу. Оновлено та доповнено. Пер.: Андрій Зорницький, Надія Коваль. Вид. КСД. 2022. 640 с.

3. Трей Гауді - Сила запитань. Як ефективно комунікувати та переконувати інших. Пер.: Олександра Асташова. Вид: Наш Формат. 2022. 248 с.

4. Недра Гловер Тавваб - Книга Особисті кордони. Керівництво зі спокійного життя без травм і комплексів. Пер.: Олеся Малая. Вид.: Книжковий клуб "Клуб Сімейного Дозвілля". 2023. 304 с.

5. Гільде Сандвік, Йон Рісдаль - Як протидіяти маніпуляціям. Вид.: Видавництво. 2021. 282 с.