

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ СУХОПУТНИХ ВІЙСЬК
ІМЕНІ ГЕТЬМАНА ПЕТРА САГАЙДАЧНОГО

КАФЕДРА ПОВЕДІНКОВИХ НАУК ТА ВІЙСЬКОВОГО ЛІДЕРСТВА

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ПСИХОЛОГІЯ ПЕРЕКОНАННЯ

Львів

2025

Реєстраційний номер

Розроблено та внесено:

кафедрою поведінкових наук та військового лідерства Національної академії сухопутних військ імені гетьмана Петра Сагайдачного.

Силабус навчальної дисципліни розглянутий на засіданні кафедри поведінкових наук та військового лідерства Інституту психологічної підтримки персоналу.

Протокол від ____.____.2025 № ____

Назва курсу	Психологія переконання
Факультет та кафедра, за якою закріплена дисципліна	Інститут психологічної підтримки персоналу, кафедра поведінкових наук та військового лідерства
Галузь знань, шифр та назва спеціальності	К6 Забезпечення військ (сил)
Викладач (-і)	
Контактна інформація викладача (-ів)	macevko@ukr.net
Консультації по курсу відбуваються	щочетверга, 15.00-17.00 (каб. 212, Інститут ППП) онлайн-консультації в групах додатків Signal
Сторінка курсу	
Інформація про курс	Курс розроблений таким чином, щоб надати курсантам теоретичні і практичні знання на рівні ознайомлення, трансформації і репродукції, сформувані прості інтелектуальні і практичні вміння щодо психології переконання, здатності до зміни соціальних установок під час вирішення ситуаційних завдань (кейсів), покращити власну мотивацію, демонструвати проактивність, наполегливість, інтерес, армійські цінності та критичне мислення. Дисципліна викладається у 3-4 семестрах 2 курсу в обсязі 3 кредитів ЄКТС
Коротка анотація курсу	Навчальна дисципліна «Психологія переконання» належить до вибіркової дисципліни, вивчення якої передбачено за освітньо-професійною програмою підготовки фахівців освітнього ступеня – бакалавр. Цей курс передбачає формування базових засад загального наукового розуміння психологічних закономірностей переконання як процесу взаємодії та психологічного впливу, поглибленого розуміння механізмів взаємовпливів у взаємодії з іншими людьми, а також способах протистояння впливам, формування початкових навичок і умінь для практичної роботи. Уміння розпізнавати вплив є необхідним для діяльності заступника командира підрозділу з ППП, як в індивідуальній діяльності, так і в груповій взаємодії.
Мета та цілі курсу	Формування в курсантів компетентностей відповідно до вимог стандарту вищої військової освіти офіцера тактичного рівня, навчання практиці психологічного впливу на окремих військовослужбовців і особовий склад підрозділу в цілому для результативного виконання функціональних обов'язків на первинній посаді у процесі виконання завдань за призначенням. В ході вивчення навчальної дисципліни "Психологія переконання" передбачається набуття компетентностей, теоретичних знань та умінь, достатніх для успішного виконання професійних обов'язків за обраною спеціальністю (спеціалізацією), а саме: здатність працювати автономно та в команді (включаючи навички лідерства), виконуючи посадові обов'язки в ході бойового застосування та повсякденної діяльності підрозділу (за видами, родами Збройних Сил України, інших військових формувань,

	<p>утворених відповідно до законів України);</p> <p>здатність опановувати знання в інших галузях професійної діяльності, здійснювати пошук, аналізувати та надавати критичну оцінку інформації з різних джерел.</p>
Список основної і додаткової літератури	<p>Основна література:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Татенко В. Психологія впливу в контексті внутрішнього і зовнішнього. Психологічні перспективи. Випуск 3, 2003. С. 57–66. 2. 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. 3. Татенко В.О. Соціальна психологія впливу: Монографія. К.: Міленіум, 2008. 216 с. <p>Додаткова:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Васютинський В. Інтеракційна психологія влади. К., 2005. 492 с. 2. Гуменюк О. Концепції психологічного впливу в сучасній психології. Психологія і суспільство. 2003. Випуск № 1 (11). С. 34–90. 3. Кара-Мурза С.Г. Маніпуляція свідомістю. Навчальний посібник. Видання друге. К.: Оріони, 2006. 528 с. 4. Москаленко В. В. Соціальна психологія: Підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 624 с. 5. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: Посібник. К.: Академвидав, 2003. 448 с. 7. Побокін М. Маніпулятивний вплив в системі політичних технологій. Людина і політика 2004 № 3, С. 63-73.
Тривалість курсу	90 год.
Обсяг курсу	60 годин аудиторних занять, у тому числі 2 годин лекції, 24 години групових занять, 32 годин практичних занять, 2 години – контрольні заходи (ДЗ – 2), 30 годин самостійної роботи.
Очікувані результати навчання	<p>За результатами вивчення навчальної дисципліни курсанти мають бути спроможними:</p> <p>знати та розуміти процеси управління підрозділом (за видами, родами Збройних Сил України, інших військових формувань, утворених відповідно до законів України) в ході підготовки і ведення бою та у повсякденній діяльності;</p> <p>підтримувати сприятливий морально-психологічний клімат і психологічно готувати особовий склад підрозділу до дій в екстремальних умовах;</p> <p>працювати автономно та в команді, виконуючи обов'язки за посадою призначення в ході бойового застосування і повсякденної діяльності підрозділу (за видами, родами Збройних Сил України, інших військових формувань, утворених відповідно до законів України), мати навички лідерства;</p> <p>володіти методичними навичками, навичками саморозвитку і самоосвіти протягом життя, вивчення та використання передового досвіду професійної діяльності.</p>
Теми	<p>Тема 1. Соціально–психологічний вплив як сутність людського буття.</p> <p>Тема 2. Види соціально-психологічного переконання.</p> <p>Тема 3. Методи, механізми та способи психологічного переконання.</p> <p>Тема 4. Основні стратегії й тактики переконання у спілкуванні.</p> <p>Тема 5. Психологічні особливості навіювання (сугестії).</p> <p>Тема 6. Феномен особистого переконання.</p>

	<p>Тема 7. Маніпуляція як метод психологічного впливу. Тема 8. Протидія небажаному психологічному впливу. Тема 9. Соціально-психологічний вплив на свідомість людини засобів масової комунікації.</p>
Підсумковий контроль	4-й семестр – диференційований залік.
Навчальні методи та техніки, які будуть використовуватись під час викладання курсу	<p>Виконання творчих завдань, написання есе. Сократичні бесіди. Круглий стіл. Тренінгові вправи. Вирішення ситуаційних завдань (кейсів). Вирішення тестових завдань в Google-формах.</p>
Критерії оцінювання (окремо для кожного виду діяльності)	<p>Оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою. Проміжне оцінювання (за результатами першого семестру вивчення курсу): Групові та практичні заняття – 50% семестрової оцінки (максимальна кількість балів – 50); диференційований залік – 50% семестрової оцінки (максимальна кількість балів – 50).</p>
Академічна добросовісність:	<p>Очікується, що курсанти виконають декілька письмових робіт у формі есе, вони будуть їхніми оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, фабрикування джерел, списування, втручання в роботу інших курсантів становлять, але не обмежують, приклади можливої академічної недобросовісності. Виявлення ознак академічної недобросовісності в письмовій роботі курсанта є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від масштабів плагіату чи обману. Відвідування занять є важливою складовою навчання. Очікується, що усі курсанти відвідуватимуть заняття курсу. Курсанти мають інформувати викладача про неможливість відвідування занять. Жодні форми порушення академічної добросовісності не толеруються.</p>
Питання до заліку чи іспиту	<ol style="list-style-type: none"> 1. Загальна характеристика феномену «вплив». Галузі дослідження переконання. 2. Історико-культурний аспект переконання. 3. Типологія впливів. 4. Типи впливів: соціальний, соціальний, релігійний, культурний, екологічний, політичний, науковий, гендерний, економічний, екстрасенсорний, культурний. 5. Ситуації переконання: фізичне, емоційне, природне середовище. Соціальні ситуації переконання. 6. Психологічний вплив у структурі діяльності різних професіоналів. 7. Психологічна сутність поняття «переконання». Підходи науковців до визначення категорії переконання. 8. Суб'єкт та об'єкт психологічного переконання. 9. Психологічний та психічний вплив. 10. Зовнішні та внутрішні психологічні впливи. Самовпливи. 11. Позитивне та негативне значення впливів. 12. Систематизація напрямків дослідження у контексті психології переконання. 13. Основні площини вивчення феномену психологічного

переконання: «людина-довкілля», «людина-людина», «Я-система».

14. Основні стратегії психологічного переконання: імперативна, маніпулятивна, розвивальна.
15. Концепція переконання О.В. Сидоренко.
16. Модель психологічного переконання В.П. Шейнова.
17. Структура психологічного переконання (мета, засоби, результат).
18. Мішені психологічного переконання.
19. Основні характеристики психологічних впливів.
20. Прямі – непрямі впливи.
21. Безпосередні – опосередковані впливи.
22. Усвідомлювані – неусвідомлювані впливи.
23. Навмисні – ненавмисні впливи.
24. Конструктивні – деструктивні впливи.
25. Технології переконання.
26. Класифікація методів переконання.
27. Прийоми переконання.
28. Засоби переконання.
29. Проблема професійної специфічності психологічного переконання.
30. Загальна характеристика інтерсуб'єктних видів психологічного переконання.
31. Класифікація видів переконання та протистояння переконанню (за О.В. Сидоренко).
32. Системна модель соціально-психологічних механізмів переконання В.О. Татенка.
33. Механізми цивілізованого психологічного переконання: переконання, самопросування.
34. Маніпуляція як перехідний вид переконання. Етичний аспект маніпулятивного впливу.
35. Суперечливі види переконання. Навіювання, психологічне зараження, прохання, наслідування,
36. ігнорування, формування прихильності.
37. Загальна характеристика інтрасуб'єктних видів психологічного переконання.
38. Стан свідомості як мішень психологічного переконання.
39. Саморефлексія (рефлексивний самовплив): особливості процесу, способи, техніки.
40. Психічні стани як мішень психологічного переконання.
41. Саморегуляція психічних станів.
42. Самонавіювання: особливості, способи, техніки. Розрядка психічної напруги.
43. Самонеприйняття себе. Механізми переконання на створення позитивного «Я-образу»:
 44. самоактуалізація, самоприйняття, самореалізація.
 45. Самопрезентація як механізм переконання.
 46. Самопереконання (самогенеруюче переконання).
 47. Особистісний, міжособистісний вплив. Особистісний вплив та лідерство.
 48. Комунікативно-особистісний потенціал переконання.
 49. Методи психологічного впливу на особистість: психологічна атака, психологічне програмування, психологічний тиск.
 50. Сугестивний вплив. Особливості, ознаки, техніки.

	<p>51. Психологічний вплив та психологічна безпека.</p> <p>52. Критерії порушення психологічної безпеки..</p> <p>53. Особливості психотерапевтичного впливу.</p> <p>54. Конструктивне використання психології переконання та самопереконання.</p>
Опитування	<p>З метою оцінювання якості курсу курсантам буде надісланий опитувальник після завершення курсу.</p>