

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА  
Кафедра граматики англійської мови

ЗАТВЕРДЖУЮ  
Перший проректор

Майя НІКОЛАЄВА



« 14 » 09 2024 р.

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**  
**ВЕРБАЛЬНА СКЛADOVA ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ**

Рівень вищої освіти: Другий (магістерський)

Галузь знань: 03 Гуманітарні науки

Спеціальність: 035 Філологія

Спеціалізації:

035.041 Германські мови та літератури (переклад включно), перша – англійська

035.043 Германські мови та літератури (переклад включно), перша – німецька

035.051 Романські мови та літератури (переклад включно), перша – іспанська

035.055 Романські мови та літератури (переклад включно), перша – французька

Освітньо-професійна програма «Германські мови та літератури (переклад включно), перша – англійська»

Освітньо-професійна програма «Германські мови та літератури (переклад включно), перша – німецька»

Освітньо-професійна програма «Романські мови та літератури (переклад включно), перша – іспанська»

Освітньо-професійна програма «Романські мови та літератури (переклад включно), перша – французька»

ОНУ  
2024

Робоча програма навчальної дисципліни «Вербальна складова психологічного впливу». Одеса: ОНУ, 2024. 14 с.

Розробник: Максим КАРПЕНКО, к. філол. наук, доцент, доцент кафедри граматики англійської мови

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри граматики англійської мови  
Протокол № 1 від «29» 08 2024 р.

Завідувачка кафедри \_\_\_\_\_ OK Олена КАРПЕНКО

Погоджено із гарантом ОПП «Германські мови та літератури (переклад включно), перша – англійська» \_\_\_\_\_ OK (Олена КАРПЕНКО)

Погоджено із гарантом ОПП «Германські мови та літератури (переклад включно), перша – німецька» \_\_\_\_\_ OK (Ірина НИКИФОРЕНКО)

Погоджено із гарантом ОПП «Романські мови та літератури (переклад включно), перша – іспанська» \_\_\_\_\_ OK (Олена ГРИГОРОВИЧ)

Погоджено із гарантом ОПП «Романські мови та літератури (переклад включно), перша – французька» \_\_\_\_\_ OK (Маріанна КНЯЗЯН)

Схвалено навчально-методичною комісією (НМК) факультету романо-германської філології

Протокол № 1 від «29» 08 2024 р.

Голова НМК \_\_\_\_\_ OK (Олена ГРИГОРОВИЧ)

Переглянуто та затверджено на засіданні кафедри граматики англійської мови  
Протокол № \_\_\_\_ від “ \_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_

Переглянуто та затверджено на засіданні кафедри граматики англійської мови  
Протокол № \_\_\_\_ від “ \_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_

## 1. Опис навчальної дисципліни

| Найменування показників                                                               | Галузь знань, спеціальність, спеціалізація, рівень вищої освіти                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Характеристика навчальної дисципліни        |                              |
|---------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|------------------------------|
|                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <i>очна форма навчання</i>                  | <i>заочна форма навчання</i> |
| Загальна кількість: кредитів – 3/3<br><br>годин – 90/90<br><br>змстових модулів – 1/1 | Галузь знань<br>03 Гуманітарні науки<br><br>Спеціальність<br>035 Філологія<br><br>Спеціалізації:<br>035.041 Германські мови та літератури (переклад включно): перша – англійська<br>035.043 Германські мови та літератури (переклад включно), перша – німецька<br>035.051 Романські мови та літератури (переклад включно), перша – іспанська<br>035.055 Романські мови та літератури (переклад включно), перша – французька<br><br>Рівень вищої освіти: другий (магістерський) | <b>Вибіркова</b>                            |                              |
|                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <b><i>Рік підготовки:</i></b>               |                              |
|                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 2-й                                         | 2-й                          |
|                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <b><i>Семестр</i></b>                       |                              |
|                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 1-й                                         | 1-й                          |
|                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <b><i>Лекції</i></b>                        |                              |
|                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 16 год.                                     | 10 год.                      |
|                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <b><i>Практичні, семінарські</i></b>        |                              |
|                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 14 год.                                     | 4 год.                       |
|                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <b><i>Лабораторні</i></b>                   |                              |
|                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                             |                              |
|                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <b><i>Самостійна робота</i></b>             |                              |
|                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 60 год.                                     | 76 год.                      |
|                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Форма підсумкового контролю:<br>залік залік |                              |

## 2. Мета та завдання навчальної дисципліни

**Мета** навчальної дисципліни полягає в ознайомленні студентів з основними принципами та механізмами вербального впливу на свідомість і підсвідомість людини, розвиток навичок аналізу та застосування різних стратегій і технік вербального впливу в професійній та міжособистісній комунікації.

### **Завдання:**

1. Вивчення основних теорій та моделей вербального психологічного впливу.
2. Ознайомлення з різними стилями та техніками вербального впливу та маніпуляції.
3. Розгляд психологічних аспектів використання мови в комунікативному процесі.
4. Формування вмінь аналізувати та критично оцінювати тексти з точки зору їх потенційного впливу на аудиторію.
5. Розвиток практичних навичок використання вербальних технік для досягнення бажаного ефекту в різних комунікативних ситуаціях.

Процес вивчення дисципліни спрямований на формування елементів наступних **компетентностей**:

**а) інтегральної:** здатність розв'язувати складні задачі і проблеми в галузі лінгвістики, літературознавства, фольклористики, перекладу в процесі професійної діяльності або навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог;

**б) загальних:** ЗК04. Уміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми; ЗК07 Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

**в) спеціальних:** СК01. Здатність вільно орієнтуватися в різних лінгвістичних напрямках і школах;

СК04. Здатність здійснювати науковий аналіз і структурування мовного / мовленнєвого й літературного матеріалу з урахуванням класичних і новітніх методологічних принципів;

СК07. Здатність вільно користуватися спеціальною термінологією в обраній галузі філологічних досліджень.

Програмні результати навчання (ПР): ПР 07. Аналізувати, порівнювати і класифікувати різні напрями і школи в лінгвістиці;

ПР 09. Характеризувати теоретичні засади (концепції, категорії, принципи, основні поняття тощо) та прикладні аспекти обраної філологічної спеціалізації;

ПР 13. Доступно й аргументовано пояснювати сутність конкретних філологічних питань, власну точку зору на них та її обґрунтування як фахівцем, так і широкому загалу, зокрема особам, які навчаються.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен:

### **Знати:**

- основні теоретичні концепції та підходи до вербального психологічного впливу;

- принципи та механізми функціонування вербальних технік і стратегій впливу на свідомість і підсвідомість людини;
- психолінгвістичні особливості комунікативного процесу в контексті вербального впливу.

#### **Вміти:**

- аналізувати та інтерпретувати різні техніки та стратегії вербального впливу;
- застосовувати вербальні техніки впливу у професійній та міжособистісній комунікації для досягнення поставлених цілей;
- критично оцінювати тексти та висловлювання з точки зору їхнього психологічного впливу на аудиторію;
- розробляти стратегії ефективної комунікації з урахуванням психолінгвістичних аспектів впливу.

### **3. Зміст навчальної дисципліни**

#### **ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1**

##### **THE VERBAL COMPONENT OF PSYCHOLOGICAL INFLUENCE**

**Тема 1.** Mechanisms of Influence: An Overview of Psychological Triggers.

**Тема 2.** The Principle of Reciprocation: Understanding Reciprocal Behaviour and Its Implications.

**Тема 3.** Commitment and Consistency: Cognitive Mechanisms Underlying Behavioural Predictability.

**Тема 4.** Social Proof and Conformity: The Psychology of Group Influence and Normative Behaviour.

**Тема 5.** The Liking Principle: Interpersonal Affinity and Its Role in Persuasion.

**Тема 6.** Authority and Influence: The Dynamics of Obedience and Compliance.

**Тема 7.** Scarcity and Decision Making: How Perceived Limitations Affect Choices.

**Тема 8.** Automaticity in Social Influence: The Role of Heuristic Processing in Compliance.

### **4. Структура навчальної дисципліни**

| Назви змістових модулів і тем                          | Кількість годин |              |          |          |          |              |              |          |           |           |
|--------------------------------------------------------|-----------------|--------------|----------|----------|----------|--------------|--------------|----------|-----------|-----------|
|                                                        | Очна форма      |              |          |          |          | Заочна форма |              |          |           |           |
|                                                        | Усього          | У тому числі |          |          |          | Усього       | У тому числі |          |           |           |
|                                                        |                 | л            | п        | лб       | ср       |              | л            | п        | лб        | ср        |
| <b>1</b>                                               | <b>2</b>        | <b>3</b>     | <b>4</b> | <b>5</b> | <b>6</b> | <b>7</b>     | <b>8</b>     | <b>9</b> | <b>10</b> | <b>11</b> |
| <b>ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1.</b>                             |                 |              |          |          |          |              |              |          |           |           |
| <b>THE VERBAL COMPONENT OF PSYCHOLOGICAL INFLUENCE</b> |                 |              |          |          |          |              |              |          |           |           |
| <b>Тема 1.</b> Mechanisms of Influence: An             | 11              | 2            | 2        |          | 7        | 14           | 2            | 2        |           | 10        |

|                                                                                                         |           |           |           |  |           |           |           |          |  |           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|--|-----------|-----------|-----------|----------|--|-----------|
| Overview of Psychological Triggers.                                                                     |           |           |           |  |           |           |           |          |  |           |
| <b>Тема 2.</b> The Principle of Reciprocation: Understanding Reciprocal Behaviour and Its Implications. | 11        | 2         | 2         |  | 7         | 12        | 2         |          |  | 10        |
| <b>Тема 3.</b> Commitment and Consistency: Cognitive Mechanisms Underlying Behavioural Predictability.  | 11        | 2         | 2         |  | 7         | 11        | 2         |          |  | 10        |
| <b>Тема 4.</b> Social Proof and Conformity: The Psychology of Group Influence and Normative Behaviour.  | 11        | 2         | 2         |  | 7         | 11        |           |          |  | 10        |
| <b>Тема 5.</b> The Liking Principle: Interpersonal Affinity and Its Role in Persuasion.                 | 11        | 2         | 2         |  | 8         | 11        | 2         |          |  | 10        |
| <b>Тема 6.</b> Authority and Influence: The Dynamics of Obedience and Compliance.                       | 11        | 2         |           |  | 8         | 11        |           |          |  | 10        |
| <b>Тема 7.</b> Scarcity and Decision Making: How Perceived Limitations Affect Choices.                  | 11        | 2         | 2         |  | 8         | 9         | 2         |          |  | 8         |
| <b>Тема 8.</b> Automaticity in Social Influence: The Role of Heuristic Processing in Compliance.        | 11        | 2         |           |  | 8         | 9         |           |          |  | 8         |
| <b>Підсумкове заняття</b>                                                                               | 2         |           | 2         |  |           | 2         |           | 2        |  |           |
| <b>Усього годин</b>                                                                                     | <b>90</b> | <b>16</b> | <b>14</b> |  | <b>60</b> | <b>90</b> | <b>10</b> | <b>4</b> |  | <b>76</b> |

## 5. Теми семінарських занять

Семінарські заняття не передбачені.

## 6. Теми практичних занять

| №<br>з/п | Назва теми                                                                               | Кількість годин |                 |
|----------|------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|
|          |                                                                                          | очна<br>форма   | заочна<br>форма |
| 1.       | Mechanisms of Influence: An Overview of Psychological Triggers.                          | 2               | 2               |
| 2.       | The Principle of Reciprocation: Understanding Reciprocal Behaviour and Its Implications. | 2               |                 |
| 3.       | Commitment and Consistency: Cognitive Mechanisms Underlying Behavioural Predictability.  | 2               |                 |
| 4.       | Social Proof and Conformity: The Psychology of Group Influence and Normative Behaviour.  | 2               |                 |
| 5.       | The Liking Principle: Interpersonal Affinity and Its Role in Persuasion.                 | 2               |                 |
| 6.       | Authority and Influence: The Dynamics of Obedience and Compliance.                       |                 |                 |
| 7.       | Scarcity and Decision Making: How Perceived Limitations Affect Choices.                  | 2               |                 |
| 8.       | Automaticity in Social Influence: The Role of Heuristic Processing in Compliance.        |                 |                 |
|          | <b>Підсумкове заняття</b>                                                                | <b>2</b>        | <b>2</b>        |
|          | <b>Разом</b>                                                                             | <b>14</b>       | <b>4</b>        |

## 7. Теми лабораторних занять

Лабораторні заняття не передбачені.

## 8. Самостійна робота

| №<br>з/п | Назва теми/ види завдань                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Кількість годин |                 |
|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|
|          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | очна<br>форма   | заочна<br>форма |
| 1        | <b>Mechanisms of Influence: An Overview of Psychological Triggers</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Усна доповідь:</b> Розгляд основних психологічних тригерів, що впливають на поведінку.</li> <li>● <b>Самостійна підготовка до практичного заняття:</b> Аналіз прикладів впливу з реальних життєвих ситуацій або медіаматеріалів.</li> </ul> | 7               | 10              |

|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |   |    |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|----|
| 2  | <b>The Principle of Reciprocation: Understanding Reciprocal Behaviour and Its Implications</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Усна доповідь, розробка презентації:</b> Детальний аналіз принципу взаємності та його застосування у маркетингу і переговорах.</li> <li>● <b>Розробка кейс-стаді:</b> Створення кейсів для аналізу принципу взаємності в різних комунікативних контекстах.</li> </ul> | 7 | 10 |
| 3. | <b>Commitment and Consistency: Cognitive Mechanisms Underlying Behavioural Predictability</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Написання реферату:</b> Вивчення когнітивних механізмів, що забезпечують послідовність поведінки.</li> <li>● <b>Практичні вправи:</b> Створення та проведення експериментів для перевірки принципів зобов'язання і послідовності.</li> </ul>                           | 7 | 10 |
| 4. | <b>Social Proof and Conformity: The Psychology of Group Influence and Normative Behaviour</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Написання аналітичного есе:</b> Аналіз феномену соціального доказу та конформності у групах.</li> <li>● <b>Групова дискусія:</b> Обговорення прикладів групового тиску та нормативної поведінки у соціальних мережах.</li> </ul>                                       | 7 | 10 |
| 5  | <b>The Liking Principle: Interpersonal Affinity and Its Role in Persuasion</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Усна доповідь, розробка презентації:</b> Вивчення ролі симпатії в процесах переконання та вербального впливу.</li> <li>● <b>Розробка плану-конспекту лекційного заняття:</b> Підготовка лекції про використання принципу симпатії в різних комунікативних ситуаціях.</li> </ul>       | 8 | 10 |
| 6  | <b>Authority and Influence: The Dynamics of Obedience and Compliance</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Написання доповіді:</b> Дослідження динаміки впливу авторитету на підпорядкування і відповідність.</li> <li>● <b>Аналіз випадків:</b> Огляд та аналіз відомих експериментів і реальних випадків, що ілюструють вплив авторитету.</li> </ul>                                                 | 8 | 10 |

|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |           |           |
|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|
| 7 | <b>Scarcity and Decision Making: How Perceived Limitations Affect Choices</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Розробка плану-конспекту лекційного заняття:</b> Вивчення ефекту дефіциту на прийняття рішень.</li> <li>● <b>Практична вправа:</b> Симуляція комунікативних ситуацій, де використовується принцип дефіциту для впливу на рішення.</li> </ul>                               | 8         | 8         |
| 8 | <b>Automaticity in Social Influence: The Role of Heuristic Processing in Compliance</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Написання аналітичного есе:</b> Аналіз ролі евристичного процесу в автоматичному підпорядкуванні.</li> <li>● <b>Самостійна підготовка до практичного заняття:</b> Підготовка експериментів для ілюстрації ефекту автоматичності у соціальному впливі.</li> </ul> | 8         | 8         |
|   | <b>Разом</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <b>60</b> | <b>76</b> |

## 9. Методи навчання

**Словесні:** лекції, пояснення, обговорення, дискусії, дебати, аналіз реальних комунікативних ситуацій.

**Наочні:** демонстрація відео та аудіоматеріалів, PowerPoint презентації, наочні приклади з рекламних кампаній та публічних виступів, ілюстрації маніпулятивних технік.

**Практичні:** рольові ігри, моделювання комунікативних ситуацій, аналіз та обговорення кейсів, самостійна підготовка до практичних занять, індивідуальні та групові завдання, такі як написання аналітичних есе, створення презентацій, розробка стратегій комунікації, проведення міні-досліджень з аналізу вербальних технік впливу, критичний аналіз текстів та медіаматеріалів.

## 10. Форми контролю і методи оцінювання

**Поточний контроль:** оцінювання усних відповідей під час практичних занять, усних доповідей, індивідуальних завдань.

**Підсумковий контроль:** залік.

## Критерії оцінювання письмових завдань

| За системою<br>ОНУ імені<br>І.І.Мечникова | Оцінка<br>ECTS | Визначення                                                                                                                                                                   |
|-------------------------------------------|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                         | 2              | 3                                                                                                                                                                            |
| 90–100                                    | <b>A</b>       | Здобувач вищої освіти у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, повно та системно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань. Виявляє цінні творчі ідеї. |
| 85–89                                     | <b>B</b>       | Здобувач вищої освіти достатньо правильно, повно й системно викладає матеріал щодо проблеми, яка розглядається на занятті, виявляючи при цьому творчий підхід.               |
| 75–84                                     | <b>C</b>       | Здобувач вищої освіти припустився однієї-двох несуттєвих помилок, дотримуючись достатньої повноти, системності викладу матеріалу щодо проблеми, яка розглядається.           |
| 70–74                                     | <b>D</b>       | Здобувач вищої освіти припустився двох суттєвих помилок у поданні матеріалу щодо проблеми, яка розглядається, відповідь є недостатньо повною й систематизованою.             |
| 60–69                                     | <b>E</b>       | Здобувач вищої освіти припустився трьох та більше суттєвих помилок у поданні матеріалу щодо проблеми, яка розглядається, відповідь є недостатньо повною й систематизованою.  |
| 35–59                                     | <b>FX</b>      | Здобувач вищої освіти продемонстрував лише деякі елементи матеріалу щодо проблеми, яка розглядається.                                                                        |
| 0–34                                      | <b>F</b>       | Здобувач вищої освіти не виклав матеріал щодо проблеми, яка розглядається.                                                                                                   |

### Критерії та шкала оцінювання

| За системою<br>ОНУ імені<br>І.І.Мечникова | Оцінка<br>ECTS | За<br>національною<br>шкалою | Визначення                                                                                                                                                                                                                                              |
|-------------------------------------------|----------------|------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                         | 2              | 3                            | 4                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 90–100                                    | <b>A</b>       | зараховано                   | Здобувач вищої освіти повно та ґрунтовно засвоїв всі теми робочої програми з навчальної дисципліни, вміє вільно та самостійно викласти зміст всіх питань програми навчальної дисципліни, розуміє її значення для своєї професійної підготовки, повністю |

|       |           |                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-------|-----------|-------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|       |           |                                                             | виконав усі завдання з кожної теми поточного контролю.                                                                                                                                                                                                      |
| 85–89 | <b>B</b>  |                                                             | Здобувач вищої освіти недостатньо повно та ґрунтовно засвоїв окремі теми робочої програми навчальної дисципліни. Вміє самостійно викласти зміст основних питань програми навчальної дисципліни, виконав завдання з кожної теми поточного контролю в цілому. |
| 75–84 | <b>C</b>  |                                                             | Здобувач вищої освіти недостатньо повно та ґрунтовно засвоїв деякі теми робочої програми, не вміє самостійно викласти зміст деяких питань програми навчальної дисципліни. Окремі завдання з кожної теми поточного контролю виконав не в повному обсязі.     |
| 70–74 | <b>D</b>  |                                                             | Здобувач вищої освіти засвоїв лише окремі теми робочої програми. Не вміє вільно і самостійно викласти зміст основних питань навчальної дисципліни, не виконав окремі завдання поточного контролю з кожної теми.                                             |
| 60–69 | <b>E</b>  |                                                             | Здобувач вищої освіти засвоїв лише окремі теми робочої програми. Не вміє достатньо самостійно викласти зміст більшості питань програми навчальної дисципліни. Виконав лише окремі завдання з кожної теми поточного контролю в цілому.                       |
| 35–59 | <b>FX</b> | не зараховано з можливістю повторного складання             | Здобувач вищої освіти не засвоїв більшості тем робочої програми, не вміє викласти зміст більшості основних питань з навчальної дисципліни. Не виконав більшості завдань з кожної теми, поточного контролю.                                                  |
| 0–34  | <b>F</b>  | не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни | Здобувач вищої освіти не засвоїв програму навчальної дисципліни, не вміє викласти зміст жодної теми навчальної дисципліни, не виконав завдань поточного контролю.                                                                                           |

## 11. Питання для поточного контролю

1. How does Cialdini define the concept of "influence," and what are the key components that contribute to its effectiveness?
2. Discuss the ethical implications of using psychological triggers in persuasion. Where should the line be drawn between influence and manipulation?
3. Explain the principle of reciprocity and provide examples of how it can be both beneficial and potentially exploitative in social interactions.
4. How does commitment and consistency affect decision-making processes, and why are these tendencies so powerful in influencing human behavior?
5. In what ways does the principle of social proof shape group behavior, and what are some potential dangers of relying too heavily on this principle?
6. Examine the role of authority in compliance. What psychological mechanisms cause people to obey authority figures, even when they believe the orders are unethical?
7. Discuss the scarcity principle and its impact on consumer behavior. How do marketers leverage this principle to drive sales?
8. How does Cialdini's concept of "click, whirr" automatic responses relate to heuristics in cognitive psychology?
9. Evaluate the effectiveness of liking as a tool of persuasion. How do factors like attractiveness, similarity, and compliments play into this principle?
10. What is the role of contrast in persuasion, and how can understanding this concept help us resist undue influence?
11. How does Cialdini differentiate between legitimate and illegitimate uses of persuasive tactics?
12. Discuss the concept of "cognitive dissonance" and how commitment and consistency help resolve it in the context of persuasion.
13. How do cultural differences impact the effectiveness of the six principles of influence outlined by Cialdini?
14. What are some of the challenges in defending oneself against manipulative uses of the principles of influence?
15. How does the principle of social proof explain phenomena such as "groupthink" or "herd behavior"?
16. In what ways can an understanding of Cialdini's principles of influence be used to improve leadership skills?
17. How does the principle of authority affect our perceptions of expertise, and how can this be misused?
18. Discuss how the scarcity principle can lead to irrational decision-making and provide examples from real life or history.
19. How can an awareness of the principle of liking help individuals maintain their autonomy in social interactions?
20. In what ways does the principle of reciprocity operate differently in personal relationships versus professional contexts?
21. How do Cialdini's principles of influence relate to the broader field of behavioral economics?

22. What are the limitations of Cialdini's model of influence in explaining human behavior in digital and online environments?
23. Discuss the ethical considerations involved in using the principle of scarcity in fundraising and charitable campaigns.
24. How can public awareness of persuasive tactics alter their effectiveness over time?
25. What is the relationship between social proof and social media influence, and how does this differ from traditional forms of social proof?
26. How can the principles of influence be leveraged to promote positive social change?
27. Discuss how understanding the principle of authority can help people critically evaluate information from news sources and experts.
28. How do the principles of influence contribute to the effectiveness of cults and high-control groups?
29. In what ways do Cialdini's principles intersect with classical rhetoric and the art of persuasion?
30. How does the principle of commitment and consistency play a role in political campaigns and voter behavior?
31. What strategies can be employed to ethically use Cialdini's principles in educational settings?
32. Discuss how the principles of influence can be applied to improve negotiation skills and outcomes in business contexts.

## **12. Розподіл балів, які отримують студенти**

Під час поточного контролю студент може отримати максимально 100 балів за кожен тему змістового модуля. Загальна оцінка з навчальної дисципліни обчислюється як середнє арифметичне суми балів за всі теми поточного контролю. Здобувач вищої освіти отримує підсумкову оцінку, якщо за результатами поточного контролю він набрав не менше 60 балів за кожен тему.

Якщо за результатами поточного контролю студент набрав менше 60 балів за будь-яку тему, або якщо він набрав 60 і більше балів, але бажає покращити свій підсумковий результат, він має виконати залікове завдання (див. Перелік питань для поточного контролю). Підсумкова оцінка буде визначена з урахуванням результатів цього завдання, що дозволить отримати відповідну кількість залікових балів з дисципліни.

| Поточний контроль  |     |     |     |     |     |     |     | Загальна оцінка |
|--------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----------------|
| Змістовий модуль 1 |     |     |     |     |     |     |     | 100             |
| T1                 | T2  | T3  | T4  | T5  | T6  | T7  | T8  |                 |
| 100                | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |                 |

## **Шкала оцінювання: національна та ECTS**

| Сума балів за всі види навчальної діяльності | Оцінка ECTS | Оцінка за національною шкалою                               |
|----------------------------------------------|-------------|-------------------------------------------------------------|
|                                              |             | для заліку                                                  |
| 90 – 100                                     | <b>A</b>    | зараховано                                                  |
| 82-89                                        | <b>B</b>    |                                                             |
| 74-81                                        | <b>C</b>    |                                                             |
| 64-73                                        | <b>D</b>    |                                                             |
| 60-63                                        | <b>E</b>    |                                                             |
| 35-59                                        | <b>FX</b>   | не зараховано з можливістю повторного складання             |
| 0-34                                         | <b>F</b>    | не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни |

### 13. Навчально-методичне забезпечення

1. Робоча програма навчальної дисципліни «Вербальна складова психологічного впливу».
2. Силабус навчальної дисципліни «Вербальна складова психологічного впливу».

### 14. Рекомендована література

#### Основна

1. Cialdini R. B. Influence : Science and Practice [5th ed.]. Boston : Pearson Education, 2009. 272 p.
2. Cialdini R. B. Influence : The Psychology of Persuasion [New and expanded ed.]. New York: Harper Business, 2021. 592 p.

#### Додаткова

1. Cialdini R. B. Pre-Suasion: A Revolutionary Way to Influence and Persuade. New York : Simon & Schuster, 2016. 432 p.
2. Carnegie D. How to Win Friends and Influence People. New York : Simon and Schuster, 1936. 291 p.
3. Dilts R. B. Sleight of Mouth : The Magic of Conversational Belief Change. Capitola : Meta Publications, 1999. 224 p.