

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

ЗАТВЕРДЖЕНО
Факультет аграрного менеджменту
18 червня 2026 р.

**РОБОЧА ПРОГРАМА
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**
Психологія

Галузь знань: D «Бізнес, адміністрування та право»

Спеціальність: D5 «Маркетинг»

Освітня програма «Маркетинг» (ОС «Бакалавр»)

Факультет аграрного менеджменту

Розробник: професор кафедри психології, доктор психологічних наук,
професор, Олексій ПОЛУНІН

Київ – 2026 р.

Опис навчальної дисципліни

«Психологія»

Галузь знань, напрям підготовки, спеціальність, ступінь вищої освіти		
Галузь знань	D «Бізнес, адміністрування та право» <small>(шифр і назва)</small>	
Спеціальність	D5 «Маркетинг»	
Освітньо-кваліфікаційний рівень	<u>«Бакалавр»</u>	
Освітня програма	<u>Маркетинг</u>	
Характеристика навчальної дисципліни		
Вид	Обов'язкова	
Загальна кількість годин	<u>120</u>	
Кількість кредитів ECTS	<u>4</u>	
Кількість змістових модулів	2	
Курсовий проект (робота) <small>(якщо є в робочому навчальному плані)</small>	_____ <small>(назва)</small>	
Форма контролю	екзамен	
Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм навчання		
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Рік підготовки	1	1
Семестр	II	II
Лекційні заняття	30 год.	2 год
Практичні, семінарські заняття	30 год.	6 год.
Лабораторні заняття		
Самостійна робота	60 год.	112 год
Індивідуальні завдання		
Кількість тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних	4 год.	

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

Мета навчальної дисципліни полягає у формуванні психологічної культури особистості студента шляхом засвоєння базових психологічних науково-прикладних знань, умінь їх використовувати у життєвих реаліях.

Завдання курсу полягає у тому, щоб відкрити шлях до розуміння себе та інших, розвивати у студентів уміння робити психологічний аналіз поведінки, вчинків, дій людини.

Набуття компетентностей:

інтегральна компетентність (ІК): здатність вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингової діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

загальні компетентності (ЗК):

- здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні (ЗК1),
- здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя (ЗК2),
- здатність діяти соціально відповідально та свідомо (ЗК14).

Програмні результати навчання (ПРН):

РН 18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.

Програма вивчення нормативної навчальної дисципліни «Психологія» складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів напрямку D5 «Маркетинг».

2. Програма та структура навчальної дисципліни повного терміну денної та заочної форми навчання:

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усьог о	у тому числі				
		л	пр.	лаб.	інд.	ср.		л	пр.	лаб.	інд.	ср.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Змістовий модуль 1. Вступ до психології. Базові категорії.												
Тема 1. Психологія як наука. Основні поняття та історичний розвиток психології.	8	2	2			4						
Тема 2. Галузі психології та їх завдання.	8	2	2			4						
Тема 3. Відчуття та сприймання.	8	2	2			4						
Тема 4. Увага та свідомість.	8	2	2			4						
Тема 5. Пам'ять.	8	2	2			4						
Тема 6. Психологія навчання: класичне та інструментальне обумовлювання, навчання за моделлю.	8	2	2			4						
Тема 7. Особистість.	8	2	2			4						
Разом за змістовим модулем 1	56	14	14			28						
Змістовий модуль 2. Соціально-психологічні чинники поведінки												
Тема 1. Стрес.	8	2	2			4						
Тема 2. Психологічне вигорання.	8	2	2			4						
Тема 3. Психологія прийняття рішення: основні поняття	16	4	4			8						
Тема 4. Психологія прийняття рішення: фреймінг прийняття рішення.	8	2	2			4						
Тема 5. Психологія прийняття рішення: конформність та вплив авторитету на поведінку.	8	2	2			4						

Тема 6. Психологія прийняття інтертемпорального рішення.	8	2	2			4					
Тема 7. Прийняття рішення в умовах невизначеності та ризику.	8	2	2			4					
Разом за змістовим модулем 2	64	16	16			32					
Усього годин	120	30	30			60					

3. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Психологія як наука. Донауковий і науковий етапи становлення.	2
2	Предмет та методи психологічних досліджень.	2
3	Галузі психології їх завдання та сфери практичного застосування.	2
4	Відчуття та сприйняття. Моделювання сприйняття в когнітивній психології.	2
5	Експериментальні дослідження уваги та її властивостей.	2
6	Експериментальні дослідження пам'яті.	2
7	Класичне та інструментальне обумовлювання, навчання за моделлю та їх використання в практиці.	2
8	Основні підходи до моделювання поведінки особи. Особистість, теорії особистості.	2
9	Фази перебігу стресу та вплив стресу на здоров'я.	2
10	Дослідження та профілактика психологічного вигорання.	2
11	Нормативний, дескриптивний та прескриптивний підходи в дослідженнях прийняття рішення.	4
12	Якоріння, праймінг та фреймінг як методи впливу на прийняття рішення.	2
13	Соціально-психологічний вплив на прийняття рішення: конформність та вплив авторитету.	2
14	Моделювання інтертемпоральних рішень.	2
15	Невизначеність та ризик як чинники впливу при прийнятті рішення.	
	Усього годин	30

4. Теми самостійної роботи.

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Когнітивна модель візуального сприймання.	5
2	Моделі уваги. Основні властивості уваги.	5
3	Модель комунікативного акту за Шульц фон Тун.	5
4	Мислення: визначення, основні характеристики, зв'язок з мовленням, фізіологічна основа.	5
5	Фактори привертання уваги. Використання їх в психології реклами.	5
6	Емоції: визначення, функції. Основні характеристики емоцій.	5
7	Конформна поведінка. Різновиди експерименту Аша. Релевантність для діяльності в бізнесі.	5
8	Вплив авторитету на поведінку особи. Різновиди експерименту Мілгрема. Релевантність для діяльності в бізнесі.	5
9	Стресс: визначення, відмінності фізіологічного та психологічного стресу. Роль ресурсів в подоланні стресу.	5
10	Психологічна модель податкового послуху. Основні види податкового клімату.	5
11	Відповідальність, дослідження атрибуції відповідальності Дж.Кноб.	5
12	Надвпевненість та надмірний оптимізм як чинники в бізнесі.	5
	Всього	60

5. Засоби діагностики результатів навчання:

- модульні тести;
- захист практичних робіт;
- екзамен.

6. Методи навчання:

- словесний метод (лекція, дискусія, співбесіда тощо);
- практичний метод (практичні заняття);
- наочний метод (метод ілюстрацій, метод демонстрацій);
- робота з навчально-методичною літературою (конспектування, анотування, рецензування, складання реферату);
- відеометод (дистанційні, мультимедійні);
- самостійна робота (виконання завдань);

7. Методи оцінювання.

- екзамен;

- усне або письмове опитування;
- реферати, есе;
- презентації та виступи на наукових заходах

8. **Розподіл балів**, які отримують здобувачі вищої освіти. Оцінювання знань здобувача вищої освіти відбувається за 100-бальною шкалою і переводиться в національні оцінки згідно з табл. 1 чинного «Положення про екзамени та заліки у НУБіП України»

Рейтинг здобувача вищої освіти, бали	Оцінка національна та результати складання	
	екзаменів	заліків
90-100	відмінно	зараховано
74-89	добре	
60-73	задовільно	
0-59	незадовільно	не зараховано

Для визначення рейтингу здобувача вищої освіти із засвоєння дисципліни $R_{\text{дис}}$ (до 100 балів) одержаний рейтинг з атестації (до 30 балів) додається до рейтингу здобувача вищої освіти з навчальної роботи $R_{\text{НР}}$ (до 70 балів): $R_{\text{дис}} = R_{\text{НР}} + R_{\text{ат}}$.

9. Навчально-методичне забезпечення

електронний навчальний курс навчальної дисципліни на навчальному порталі НУБіП України eLearn - <https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=3007>

10. Рекомендовані джерела інформації

Основні

1. Passer, M.W., Smith, R.E. Psychology. The Science of Mind and Behavior. Fourth edition. Boston, New York, 2008.
2. Gleitman, H. Psychology / Henry Gleitman, James Gross, Daniel Reisberg. — 8th ed. Toronto, 2011
3. Дуткевич Т.В. Загальна психологія. / Т.В. Дуткевич. К.: «Сварог», 2020. 412с.

Додаткова:

1. Gross, R. Psychology: the Science of Mind and Behavior, 6th edition, 2014.
2. Stangor, C. and Walinga, J. Introduction to Psychology, 1st Canadian Edition, 2014.
3. Загальна психологія: хрестоматія: навч. посіб. / Л. В. Долинська та ін. К.: Каравела, 2019. 640 с.