

**МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ВНУТРІШНІХ СПРАВ**

**Кафедра юридичної психології**

**ЗАТВЕРДЖУЮ**  
Перший проректор НАВС  
полковник поліції  
**Станіслав ГУСАРЄВ**

\_\_\_\_\_ . \_\_\_\_\_ . 2020

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ  
МЕТОДИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ В ДІЯЛЬНОСТІ  
ОРГАНІЗАЦІЇ**

для підготовки фахівців за ступенем вищої освіти бакалавр  
за спеціальністю 053 «Психологія»  
галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»

Minor \_\_\_\_\_

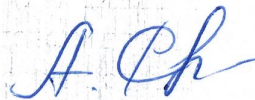
Робоча програма з навчальної дисципліни «Методи психологічного впливу в діяльності організації» складена відповідно до програми підготовки здобувачів ступеня вищої освіти магістр за спеціальністю 053 «Психологія», за заочною формою навчання.

Розробники:

**Оксана Христюк** – викладач кафедри юридичної психології, магістр психології

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри юридичної психології  
Протокол від \_\_. \_\_. 20\_\_ року № \_\_

**Завідувач кафедри  
юридичної психології**

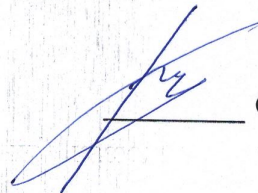


**Олена Кудерміна**

Схвалено науково-методичною радою Національної академії внутрішніх справ

Протокол від \_\_. \_\_. 2020 року № \_\_

**Голова науково-методичної ради**



**Станіслав Гусарєв**

## 1. Програма навчальної дисципліни

**Предметом** вивчення навчальної дисципліни виступає психологічні механізми, закономірності та способи соціального впливу, а також особливості протидії деструктивному впливу та маніпуляції в діяльності організацій.

### **Міждисциплінарні зв'язки:**

*Забезпечуючі дисципліни:* загальна психологія, соціальна психологія, вікова психологія, практикум із загальної психології, психофізіологія, психологія емоцій, вступ до спеціальності «психологія».

*Забезпечувані дисципліни:* основи психологічного консультування, психотерапія, політична психологія, профорієнтація та профвідбір, психологія реклами, психологія управління.

Програма навчальної дисципліни складається з таких тем:

1. Феномен психологічного впливу та його характеристики
2. Види психологічного впливу
3. Правила конструктивного здійснення впливу та протистояння впливу

### **Мета та завдання навчальної дисципліни**

1.1. Метою дисципліни “Методи психологічного впливу в діяльності організації” є формування наукового світогляду в площині: визначення поняття, сутності та методів психологічного впливу, формування у студентів знань про особливості та механізми психологічного впливу та навичок конструктивного використання цих знань у соціальній взаємодії та професійній діяльності.

1.2. Основними завданнями вивчення дисципліни «Методи психологічного впливу в діяльності організації» є ознайомлення слухачів із змістом та основними видами психологічного впливу, з практичними методами розвитку особистісної здатності ефективно впливати на інших; формування знань про соціально-психологічну природу впливу на особистість; визначення особливостей психологічного впливу в діловому спілкуванні; формування уявлення про методи конструктивного здійснення та протистояння впливу.

1.3. Згідно з вимогами освітньо-професійної програми здобувачі вищої освіти повинні:

#### **знати:**

- ✓ теоретико-методологічні засади дисципліни «Методи психологічного впливу в діяльності організації»;
- ✓ зміст та суттєві характеристики психологічного впливу;
- ✓ види і психологічні основи впливу;
- ✓ орієнтуватись у напрямках психологічних досліджень явища впливу;
- ✓ правила ефективного здійснення впливу у діловому спілкуванні;
- ✓ концепції соціального впливу;
- ✓ роль соціальних чинників психологічного впливу у міжособистісній, особистісно-груповій та міжгруповій взаємодії.

**уміти:**

- ✓ розпізнавати різні види та прояви психологічного впливу;
- ✓ протистояти маніпулятивній аргументації, сугестивному впливу через самостійність та критичність мислення,
- ✓ використовувати психодіагностичні методики з метою вивчення явища психологічного впливу.

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 60 годин / 2 кредити ECTS.

**Мова навчання:** українська мова.

**Консультативну допомогу** здобувачі вищої освіти можуть отримати у науково-педагогічних працівників кафедри юридичної психології, які безпосередньо проводять заняття.

### **Структура навчальної дисципліни**

#### **Тема 1. Феномен психологічного впливу та його характеристики**

Спілкування як контекст психологічного впливу. Вербальні та невербальні засоби спілкування. Форми спілкування. Перцептивний, комунікативний та інтерактивний аспекти спілкування. Зміст та характеристики психологічного впливу. Ініціатор та адресат впливу. Види впливу залежно від методів і прийомів здійснення, тривалості ефекту, специфіки ефекту, докладання вольових зусиль ініціатора, усвідомленості, відкритості засобів і цілей.

Напрямки психологічних досліджень феномена впливу. Цілі психологічного впливу (за О. Сидоренко). Стратегії взаємодії та впливу (за Г. Ковальовим).

#### **Тема 2. Види психологічного впливу**

Переконування як різновид психологічного впливу. Умови та правила переконування. Способи переконування (інформування, роз'яснення, доведення). Техніки аргументації (метод позитивних відповідей Сократа, розгорнута аргументація, двостороння аргументація).

Наслідування як різновиду психологічного впливу. Шляхи здійснення та вікові особливості наслідування. Мода як форма наслідування.

Зміст та критерії маніпуляції. Техніки маніпулятивного впливу (псевдо аргументація, прийоми маніпулятивного впливу шляхом стимулювання певних емоційних реакцій тощо). Обман і маніпуляція. Мотиви маніпулятивної поведінки особистості. Етичний аспект маніпулятивного впливу. Зміст та особливості сугестивного впливу. Самонавіювання як різновид сугестивного впливу. Сугестивний вплив у великих соціальних групах.

#### **Тема 3. Правила конструктивного здійснення впливу та протистояння впливу**

Залежність ефективності психологічного впливу від позиції партнерів взаємодії. Причини, за якими люди піддаються впливові. Техніки захисту від

маніпуляції. Правила конструктивного протистояння впливові та здійснення впливу.

## 2. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни	
		<b>заочна форма навчання</b>	
Кількість кредитів ЕКТС – 2	Галузь знань «Соціальні та поведінкові науки» (05) Спеціальність: «Психологія» (053)	Minor Вибіркова	
Кількість розділів – 1		<b>Рік підготовки:</b> 2-й	
Загальна кількість годин – 60		<b>Семестр</b>	
		3-й	
		<b>Лекції</b>	
		4 год.	
		<b>Семінарські</b>	
		2 год.	
		<b>Практичні</b>	
		4 год.	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – самостійної роботи здобувача вищої освіти –	Ступінь вищої освіти: магістр	<b>Самостійна робота</b>	
		50 год.	
		Вид контролю:	
		Залік	

## 3. Структура залікового кредити (тематичний план)

Назва теми	Всього годин	Л	Сем	ПЗ	Самост. робота
Тема 1. Феномен психологічного впливу та його характеристики	18	2	2		14
Тема 2. Види психологічного впливу	22	2		2	18
Тема 3. Правила конструктивного здійснення впливу та протистояння впливу	20			2	18
Форма контролю – залік					
<b>Всього</b>	<b>60</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>50</b>

## **ТЕМАТИКА І ПЛАНИ ЛЕКЦІЙ**

### **Тема 1. Феномен психологічного впливу та його характеристики**

*Лекція – 2 год.*

1. Спілкування як контекст психологічного впливу.
2. Зміст та характеристики психологічного впливу.
3. Напрямки психологічних досліджень феномена впливу.

### **Тема 2. Види психологічного впливу**

*Лекція – 2 год.*

1. Переконавання як різновид психологічного впливу.
2. Наслідування як різновиду психологічного впливу.
3. Зміст та критерії маніпуляції.
4. Психологічні засади протидії небажаному психологічному впливу та маніпуляції

## **4. Плани семінарських та практичних занять**

### **Плани семінарських занять**

#### **Тема 1. Феномен психологічного впливу та його характеристики**

*Семінарське заняття – 2 год.*

##### Питання для обговорення:

1. Спілкування як контекст психологічного впливу. Вербальні та невербальні засоби спілкування. Форми спілкування. Перцептивний, комунікативний та інтерактивний аспекти спілкування.

2. Зміст та характеристики психологічного впливу. Ініціатор та адресат впливу. Види впливу залежно від методів і прийомів здійснення, тривалості ефекту, специфіки ефекту, докладання вольових зусиль ініціатора, усвідомленості, відкритості засобів і цілей.

3. Напрямки психологічних досліджень феномена впливу. Цілі психологічного впливу (за О. Сидоренко). Стратегії взаємодії та впливу (за Г. Ковальовим).

**Література:** [1, 4, 6 - 15, 27, 28]

### **Плани практичних занять**

#### **Тема 2. Види психологічного впливу**

*Практичне заняття – 2 год.*

1. Проаналізувати види маніпулятивного впливу: за Е. Шостромом (активний, пасивний, змагальний, байдужий, “диктатор”, “слинтяй”, “калькулятор”, “прилипала”, “задирака”, “хороший хлопець”, “суддя”, “захисник”).

2. Розкрити особливості видів маніпулятивного впливу за О.В.Сидоренко (гедоністична, прагматична, зустрічна).

3. Визначити основні види маніпулятивного впливу за Е.Л. Доценко (“перцептивні маріонетки”, “конвенціональні роботи”, “живі знаряддя”, “скерований умовивід”, “експлуатація особистості адресата”, “духовне помикання”)

4. Встановити мішені маніпуляторів свідомості: знакові системи, почуття, мислення, відчуття, сприймання, пам'ять.

5. Групі в навчальній формі пропонуються картки з описом практичних завдань, що представляють собою ситуації з звичного життя.

#### **Вправа «Продавець»**

*Мета:* відпрацювання вмінь та навичок переконуючого впливу з використанням основних правил, прийомів і тактик переконання.

**Література:** [5, 16, 18, 19, 24, 26, 27]

### **Тема 3. Правила конструктивного здійснення впливу та протистояння впливу**

*Практичне заняття – 2 год.*

1. Визначити психологічні аспекти ваєморозуміння та перешкоди на шляху до нього.

2. Розкрити комунікативні конфлікти та механізм цивілізованого розірвання взаємин.

3. Здійснити класифікацію методів впливу: вплив на суб'єктивні моделі дійсності, вплив на джерела активності, вплив на фактори-регулятори прояву активності, вплив на фонові стани.

4. Розкрити модель прихованого впливу та її реалізація в контексті трансактного аналізу.

5. Розкрити модель прихованого впливу та її реалізація в контексті нейролінгвістичного програмування (НЛП).

6. Проаналізувати соціальні автоматизми за Р.Чалдіні (принцип “взаємного обміну”, принцип “зобов'язання й послідовності”, принцип “соціального доказу”, принцип “прихильності”, принцип “авторитета”, принцип “дефіциту”).

#### **7. Вправа «Потерпілі від аварії на кораблі»**

*Мета:* дослідження процесу прийняття рішення групою; розвиток навичок ефективної поведінки для досягнення згоди при вирішенні групового завдання; вивчення стереотипів комунікації, керівництва і домінування в групі, розвиток згуртованості групи.

**Література:** [1, 3, 20, 21, 22]

### **5. Завдання для самостійної роботи**

#### **Методичні рекомендації до виконання самостійної роботи**

Одним з дієвих засобів успішної підготовки майбутніх фахівців є самостійна робота слухачів. Вона вчить слухачів оволодівати теоретичними знаннями, узагальнювати та систематизувати їх а також використовувати на практиці.

Самостійна робота проводиться у різних формах: пошуку відповіді на проблемні питання при підготовці до семінарських та практичних занять,

самостійного опрацювання деяких питань з теми, написання рефератів та доповідей, конспектування та анотування літератури, підготовка контрольної роботи (для студентів-заочників), написання наукових робіт. Кожна форма самостійної навчальної діяльності студентів спрямована на удосконалювання психологічних знань з окремих тем, навчання застосуванню цих знань для рішення прикладних задач, формування умінь і навичок психологічного дослідження, придбання умінь і навичок практичної психологічної роботи.

При виконанні самостійної роботи слухач повинен засвоїти наступні основні уміння:

- самостійний пошук інформації з заданої теми;
- добір істотної інформації, необхідної для повного висвітлення досліджуваної проблеми, відділення цієї інформації від другорядної (у рамках даної теми);
- аналіз і синтез знань і досліджень з проблеми;
- узагальнення і класифікація інформації з дослідницьких проблем;
- логічне і послідовне розкриття теми;
- узагальнення психологічних знань з проблеми і формулювання висновків з літературного огляду матеріалу;
- стилістично правильне оформлення наукової думки в реферативному ключі;
- грамотна побудова наукового тексту;
- правильне оформлення роботи.

Усе перераховане вище може бути підставою і критерієм для оцінки роботи слухача викладачем.

Перший етап діяльності слухача при виконанні самостійної роботи – пошук відповідних джерел інформації з досліджуваної теми. Основні джерела: книги, методичні посібники і розробки, статті в наукових і науково-методичних журналах, збірниках наукових і науково-методичних робіт, матеріали конференцій, веб-сторінки в Інтернеті. При вивченні публікацій по темі необхідно користуватися науковими бібліотеками.

Знайомство з книгами і статтями в журналах доцільно починати з останніх років видання, щоб у першу чергу познайомитися із сучасним станом проблеми і вивчити останні бібліографічні огляди по темі. У них також можна знайти посилання на інших авторів, на інші книги і статті по темі, які видані раніше. Це дозволить розширити сферу бібліографічного пошуку. Кількість посилань на яких-небудь авторів у різних джерелах дозволить з'ясувати найбільш авторитетних фахівців в області певного дослідження.

Порівняно новим джерелом інформації з психології став Інтернет. Для успішного пошуку інформації в ньому важливо знати адреси відповідних сайтів і веб сторінок.

Однією з важливих форм самостійної роботи слухачів є учбово-дослідницька робота, яка передбачає формулювання завдань роботи, підбір методів та методик, складання плану проведення дослідження та власне практична його реалізація, аналіз, інтерпретація та узагальнення отриманих даних. Окрім навчального ефекту виконання такої роботи переслідує і наукові



цілі – отримання, перевірку та переперевірку психологічних фактів, виявлення достоїнств та недоліків тієї чи іншої методики відносно різних цілей. Добре, якщо така робота матиме ще й практичні наслідки (виявлення психологічних особливостей, аналіз причин певних явищ та надання рекомендацій). Сполучення учбових, навчальних та практичних цілей сприяє напрацюванню дослідницьких якостей особистості майбутнього психолога.

Велике значення для успішної учбової діяльності слухачів має планування самостійної роботи у часі та уміння організувати свою роботу таким чином, щоб добиватись високих результатів з найменшими затратами часу. В цьому велика роль належить викладачу (його умінню організувати та контролювати виконання самостійної роботи).

Не виключено, що студенти та курсанти можуть зацікавитись темою дослідження та виявлять бажання продовжити розпочате дослідження в даній області психології.

### *Теми для написання реферативних повідомлень*

#### **Тема 1. Феномен психологічного впливу та його характеристики**

1. Основні моделі контролю свідомості (реформування мислення).
2. Методи вербовки та контролю свідомості в деструктивних культурах.
3. Групове мислення як механізм впливу на особистість в деструктивному культі.
4. Психологічні механізми впливу на особистість в культі.
5. Вплив деструктивних релігійних сект на психічне здоров'я й особистість людини.
6. Впливи в торгівлі, рекламі та політиці.
7. Інформаційні впливи й засоби масової комунікації.
8. Пропаганда й дискусійне переконання: різниця принципів й механізмів.
9. Впливи в процесах виховання та освіти.
10. Науково-практичні підходи до психології впливу.

#### **Тема 2. Види психологічного впливу**

1. Класифікація методів впливу.
2. Деструктивність маніпулятивного впливу.
3. Необхідність цілеспрямованого формування культури впливу и сприйняття впливів.
4. Масові впливи у великих групах: деіндивідуалізація, масова комунікація.

#### **Тема 3. Правила конструктивного здійснення впливу та протистояння впливу**

1. Пропаганда й дискусійне переконання.
2. Феномен деструктивних культів й контролю свідомості.
3. Впливи в торгівлі.
4. Впливи в рекламі.
5. Впливи в політиці.
6. Психологія харизматичних лідерів.

## 6. Методи навчання та контролю

### *Методи навчання*

#### **Словесні**

*Розповідь-пояснення* використовується під час навчання здобувачів на протязі лекції. За метою виділяються такі види розповіді: розповідь-вступ, розповідь-повість, розповідь-висновок. Ефективність зазначеного методу залежить головним чином від уміння викладача розповідати, дохідливості та доступності інформації, від поєднання його з іншими методами навчання.

*Бесіда* – це діалог між викладачем та студентом, який дає можливість за допомогою цілеспрямованих і вміло сформульованих питань спрямувати здобувачів на активізацію отриманих знань. Саме з допомогою їх викладач активізує діяльність здобувачів, ставлячи їм запитання для розмірковування, розв'язання проблемної ситуації.

*Лекція* служить для пояснення теми; її типовими ознаками є тривалість запису плану та рекомендованої літератури, введення та характеристика нових понять, розкриття та деталізація матеріалу, завершальні висновки викладача, відповіді на запитання.

#### **Наочні методи**

*Ілюстрація* – допоміжний метод при словесному методі, її значення полягає в яскравішому викладенні та показі власної думки.

*Демонстрація* характеризується рухомістю засобу демонстрування, наприклад, демонстрація навчальних фільмів.

**Практичні методи:** розв'язок задач, виконання практичних робіт. Ці методи не несуть нової навчально-пізнавальної інформації, а служать лише для закріплення, формування практичних умінь при застосуванні раніше набутих знань.

**Навчальна робота під керівництвом викладача** – самостійна робота. До неї належать написання рефератів, самостійні письмові роботи, контрольні роботи, вирішування тестів.

### *Методи контролю*

Перевірка глибини засвоєння знань, рівня сформованості навичок та умінь здобувачів відбувається у формі поточного, проміжного та підсумкового видів контролю.

**Поточний контроль** здійснюється через оцінювання усних відповідей щодо проблем для обговорення, передбачених планом семінарських занять, а також шляхом:

- проведення експрес-опитувань,
- тестування,
- підготовки доповідей і рефератів,
- написання самостійних і модульних контрольних робіт.

При оцінюванні враховується глибина теоретичних знань слухачів і вміння застосовувати їх на практиці.

**Проміжний контроль** передбачає перевірку рівня засвоєння студентами теоретичного і практичного матеріалу модулів, що здійснюється в

межах семестру наприкінці планового вивчення тем змістового модуля. Рівень практичних навичок оцінюється в процесі вирішування студентами тестових завдань за тематикою дисципліни.

**Підсумковий контроль** проводиться у формі заліку після закінчення вивчення дисципліни.

### **7. Орієнтовний перелік питань до підсумкового контролю**

1. Психологічний вплив в структурі міжособистісної взаємодії (загальна характеристика).
2. Види психологічного впливу.
3. Аспекти впливу в зарубіжних теоріях спілкування.
4. Феномени впливу у вітчизняних концепціях спілкування.
5. Характеристика психологічних принципів здійснення психологічного впливу.
6. Психологічні бар'єри ("фільтри"), що виникають в процесі психологічного впливу.
7. Психологічні механізми впливу на мотиваційно-потребову, інтелектуальну та поведінкову сфери особистості.
8. Зміст та методи конструктивного психологічного впливу: переконання, аргументація і контраргументація.
9. Особистісні фактори впливу.
10. Вплив через стимулювання сенсорної системи об'єкта.
11. Застосування невербальної знакової системи як засобу впливу.
12. Застосування вербальної знакової системи як засобу впливу.
13. Регуляція рівня задоволення потреб як засіб психологічного впливу.
14. Діяльність як засіб психологічного впливу.
15. Зараження як механізм психологічного впливу, його характеристика.
16. Загальна характеристика переконання як механізму засіб психологічного впливу.
17. Основні правила переконання.
18. Види переконуючого впливу.
19. Основні прийоми переконання.
20. Тактика переконання в залежності від типу співрозмовника.
21. Загальна характеристика навіювання як механізму психологічного впливу.
22. Загальна характеристика і особливості механізму психологічного впливу - наслідування.
23. Використання психологічних особливостей людини для прихованого управління.
24. Фактори, що сприяють ефективному засіб психологічному впливу на людину.
25. Умови і способи протидії деструктивному впливу.
26. Методи дослідження психологічного впливу.
27. Маніпуляція: визначення, основні ознаки.

28. Форми маніпулятивної поведінки за Е.Берном.
29. Правила застосування маніпулятивних засобів в професійному спілкуванні.
30. Основні складові маніпуляції масовою свідомістю.
31. Маніпуляції сферою почуттів.
32. Ознаки маніпулятивної поведінки при спілкуванні.
33. Психологічна характеристика шахрайства.
34. Історія розвитку шахрайства.
35. Соціально-психологічний, демографічний та кримінально-правовий портрет сучасного шахрая.
36. Схема шахрайської операції.
37. Основні правила спілкування шахрая з жертвою (за О.О. Даниловим).
38. Судово-психологічна експертиза у провадженнях про шахрайства.
39. Головна мета, завдання судово-психологічної експертизи при розслідуванні шахрайств.
40. Підстави призначення судово-психологічної експертизи при розслідуванні шахрайств.
41. Межі компетенції судово-психологічної експертизи при розслідуванні шахрайств.
42. Методика проведення судово-психологічної експертизи при розслідуванні шахрайств.
43. Психологічні методи дослідження, які використовуються під час судово-психологічної експертизи.
44. Висновок судово-психологічної експертизи при розслідуванні шахрайств.
45. Основні завдання профілактики шахрайства.
46. Психологічні особливості шахрайства як форми кримінальної маніпуляції
47. Поняття зараження.
48. Навіювання як метод психологічного впливу на особистість.
49. Маніпуляція як метод психологічного впливу.
50. Механізми маніпулювання масовою свідомістю
51. Психологічні засади протидії небажаному психологічному впливу та маніпуляції
52. Стереотипи комунікації, керівництва і домінування в групі.
53. Напрямки психологічних досліджень явищ впливу.
54. Концепції соціального впливу.
55. Роль соціальних чинників психологічного впливу у міжособистісній, особистісно-груповій та міжгруповій взаємодії.
56. Використання психодіагностичних методик з метою вивчення явищ психологічного впливу.
57. Психологічні механізми, закономірності та способи соціального впливу.
58. Основні правила, прийоми і тактики переконання.

59. Характеристика маніпулятивної поведінки, основні техніки маніпуляції.

60. Психологічний вплив на особистість через емоційну сферу.

### 8. Рейтингова система оцінювання результатів навчання

Аудиторна робота (поточне накопичення балів)	Підсумковий контроль	Підсумкова кількість балів
	Залік	
Мах 60%	Мах 40%	Мах 100%

### 9. Шкала оцінювання: національна та ECTS

Оцінка в балах	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
		Оцінка	Пояснення
90-100	Відмінно	A	відмінне виконання
85-89		B	вище середнього рівня
75-84	Добре	C	загалом хороша робота
66-74		D	непогано
60-65		E	виконання відповідає мінімальним критеріям
35-59	задовільно	Fx	необхідне перескладання
1-34		F	необхідне повторне вивчення курсу
	незадовільно		

### 10. Рекомендована література

#### Основна

1. Аронсон Э., Пратканис Э.Р. Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление. Перераб. Изд. - СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. - 384 с.

2. Геген Н. Психология манипуляции и подчинения. – СПб.: Питер, 2005.– 203с.

3. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. – СПб.: Речь, 2003.

4. Душкина М.Р. Психология влияния. – СПб.: Питер, 2004. – 224с.

5. Землянська О. В. Особистість та методи її дослідження при проведенні судово-психологічної експертизи : монографія / О. В. Землянська. – Х. : Титул, 2007. – 244 с.

6. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. – СПб.: Питер, 2001.

7. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. – СПб.: Питер, 2009. – 576с.

8. Кабаченко Т.С. Методы психологического воздействия. – М.: Педагогическое общество России, 2000. – 544с.

9. Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер, 2002.

10. Михайлюк Е.Б. Психология влияния. – Ростов н/Д.: Феникс, 2003. – 160с.

11. Психология влияния. Хрестоматия / Сост. А.В. Морозов. – СПб.: Питер, 2001.
12. Татенко В.О. Соціальна психологія впливу: Монографія. – К.: Міленіум, 2008. – 216 с
13. Тернер Дж., Социальное влияние. – СПб.: Питер, 2003. – 256 с.
14. Чалдини Р. Психология влияния. – СПб.: Питер, 2004. - 286с.
15. Шейнов В.П. Искусство убеждать. – М.: «Книга сервис», 2005. – 304с.
16. Юридична психологія : підручник / за заг. ред. Л. І. Казміренко, Є. М. Моїсеєва. – К. : КНТ, 2007. – 360 с.

#### Додаткова література

17. Ананьев Б. Г. О проблемах современного человекознания / Б. Г. Ананьев. – М. : Наука, 1977. – 380 с.
18. Васютинський В. Інтеракційна психологія влади. – К., 2005. – 492 с.
19. Кара-Мурза С.Г. Маніпуляція свідомістю. Навчальний посібник. Видання друге. – К.: Оріони, 2006. – 528 с.
20. Клименко Н. І. Судова експертологія : курс лекцій : навч. посіб. для студ. юрид. спец. вищ. навч. закл. / Н. І. Клименко. – К. : Видавничий Дім «Ін Юре», 2007. – 528 с.
21. Князев С. М. Розслідування шахрайства, вчиненого способом фінансової піраміди : дис... канд. юрид. наук : спец. 12.00.09 «Кримінальний процес та криміналістика; судова експертиза; оперативно-розшукова діяльність» / Сергій Миколайович Князев. – НАВС, 2012. – 256 с.
22. Кравченко О. В. Психологічні особливості шахрайства: автореф. дис... канд. психол. наук : спец. 19.00.06 «Юридична психологія» / Олена Василівна Кравченко. – НУВС, 205. – 23 с.
23. Кузнецов В.В. Психология взаимопонимания. Неправда, лож, обман. – СПб.: Питер, 2008. – 288 с.
24. Побокін М. Маніпулятивний вплив в системі політичних технологій // Людина і політика 2004 № 3, С. 63-73.
25. Почебут Л. Г. Социальная психология толпы. – СПб.: Речь, 2004. – 240 с.
26. Реклама: внушение и манипуляция/ Ред.-сост. Д.Я. Райгородский. – Самара: «БАХРАХ-М», 2007. – 752с.
27. Семечкин Н.И. Психология социального влияния. – СПб.: Речь, 2004. – 304с.
28. Шейнов В.П. Искусство управлять людьми / В.П. Шейнов. – Минск: Харвест, 2008. – 512 с.
29. Эдмюллер А. Техники манипуляции: Распознавание и противодействие / Андреас Эдмюллер, Томас Вильгельм – М.: Омега-Л., 2008.- 131с.