

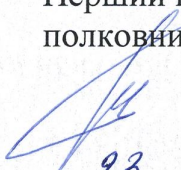
**МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ВНУТРІШНІХ СПРАВ**

Кафедра юридичної психології

ЗАТВЕРДЖУЮ

Перший проректор НАВС
полковник поліції

Станіслав ГУСАРЄВ


23 . 03 .2021

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

**ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО
ВПЛИВУ**

для підготовки здобувачів третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти, ступеня вищої освіти доктора філософії за спеціальністю 053 «Психологія» галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»

Статус дисципліни – вибіркова;
Рівень вищої освіти – третій (освітньо-науковий);
Ступінь вищої освіти – доктор філософії;
Галузь знань – 05 «Соціальні та поведінкові науки»;
Спеціальність – 053 «Психологія»;
Освітня програма – освітньо-наукова;
Форми здобуття вищої освіти – інституційна (очна (денна), заочна);
Мова навчання – державна;
Форма підсумкового контролю – іспит

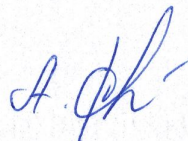
Київ – 2021

Розробник:

Олександр МАРТЕНКО – професор кафедри юридичної психології,
кандидат юридичних наук, доцент

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри юридичної психології
Протокол від 25 02 2021 року № 11

**Завідувач кафедри
юридичної психології**

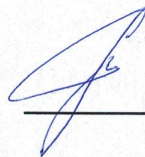


Олена КУДЕРМІНА

Схвалено науково-методичною радою Національної академії внутрішніх
справ

Протокол від 22 березня 2021 року № 6

Голова науково-методичної ради



Станіслав ГУСАРЄВ

1. Загальні відомості про навчальну дисципліну

Навчальна дисципліна «Теоретичні засади соціально-психологічного впливу» викладається для здобувачів третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти, ступеня вищої освіти доктора філософії за спеціальністю 053 – Психологія відповідно до освітньої програми підготовки здобувачів ступеня вищої освіти доктора філософії зі спеціальності «Психологія» (053) для заочної форми навчання.

Предметом навчальної дисципліни «Теоретичні засади соціально-психологічного впливу» є:

- поняття, предмет та методи психологічного впливу у сучасній психології;
- правові межі психологічного впливу
- мистецтво керувати людьми і створювати особливі довірчі взаємини з оточуючими;
- особливості психологічного маніпулювання людьми і використовувати ці знання у своїй практичній роботі;
- імідж як інструмент впливу;
- навички ефективних публічних виступів у різних аудиторіях і в засобах масової інформації;
- ділова комунікація й участь у переговорах.

Метою викладання навчальної дисципліни «Теоретичні засади соціально-психологічного впливу» є надання знань, умінь, навичок, пов'язаних з основними поняттями сучасної психології впливу, а саме:

а) *науково-психологічна*: закласти та сформувані у здобувачів знання з провідної галузей сучасних теоретичних концепцій та методологічних підходів в психології;

б) *загальноосвітня*: вивчення історичних передумов методології психологічного впливу в Україні та впливу сучасних концептів на теоретичні засади усіх галузей психології та міжгалузеві зв'язки, вплив на прикладні сфери застосування психології у різних сферах людської життєдіяльності.

в) *виховна*: сприяти формуванню професійної самоідентифікації, активної фахової та соціальної позиції та загальної гуманістичної культури психолога.

Основними завданнями вивчення навчальної дисципліни «Теоретичні засади соціально-психологічного впливу» є:

- вивчення дисципліни, що полягає у набутті здобувачами ступеня вищої освіти доктора філософії знань, умінь і навичок (компетентностей) ефективно реалізовувати набуті теоретичні знання в науково-дослідній та практичній діяльності. Завданням вивчення навчальної дисципліни є також детальне вивчення методології, теоретичних засад та концептуальних підходів, що являються джерелами розвитку сучасної психологічної науки;
- вивчення навчальної дисципліни «Теоретичні засади соціально-психологічного впливу» передбачає досягнення такого кваліфікаційного

рівня підготовки випускника, при якому він повинен оволодіти основними загальними та фаховими компетентностями.

Міждисциплінарні зв'язки: це психологічна дисципліна, яка базується на системі наукових знань фундаментальних та галузевих психологічних наук, зокрема: «Загальна психологія», «Соціальна психологія», «Сучасні психологічні теорії особистості», «Історія психології», «Методологічні та теоретичні основи психології», «Філософські проблеми психології», «Філософія психології», «Сучасний стан та перспективи розвитку психології в Україні», «Сучасний стан та перспективи розвитку практичної психології», «Психологія права та правової поведінки», «Психологія екстремальних ситуацій».

Перелік компетентностей відповідно до освітньої програми

За результатами опанування навчальної дисципліни «Теоретичні засади соціально-психологічного впливу» здобувачі третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти, ступеня вищої освіти доктора філософії набувають інтегральну, загальні та фахові компетентності:

Інтегральна компетентність: Здатність до розв'язання комплексних проблем в галузі професійної та / або дослідницько-інноваційної діяльності у сфері психології, що передбачає глибоке переосмислення наявних та отримання нових цілісних знань та/або професійної практики.

Загальні компетентності:

- Здатність до абстрактного, критичного мислення, аналізу психологічних явищ (ЗК-1).
- Здатність до проведення методично грамотного наукового дослідження (ЗК-2).
- Здатність до пошуку, оброблення на аналізу інформації з різних джерел (ЗК-4).
- Здатність до науково-дослідної та науково-педагогічної діяльності з використанням новітніх інформаційних технологій (ЗК-5).
- Здатність до володіння методами управління у різних сферах професійної діяльності (ЗК-6).

Фахові компетентності:

- Здатність аналізувати та зіставляти інформацію з позицій різних наукових підходів, отриману з різних джерел, в тому числі іншомовних, та суміжних з психологією галузей знань (ФК-1).
- Здатність виокремлювати, систематизувати, розв'язувати та прогнозувати актуальні психологічні проблеми, чинники та тенденції функціонування й розвитку особистості, груп і організацій на різних рівнях психологічного дослідження (ФК-2).
- Здатність до аналітичного оцінювання психологічної проблеми (ФК-3).
- Здатність застосовувати методи математичної статистики для обробки і аналізу отриманих експериментальних даних з використанням спеціальних обчислювальних програм (ФК-4).

•Здатність до управлінської діяльності в організаціях; ефективної побудови професійних комунікативних зв'язків із державою, громадським сектором та медіа-спільнотою з метою психологічної просвіти, формування психологічної культури в соціумі (ФК-6).

•Здатність до прогнозування перспективних тенденцій розвитку психологічної науки (ФК-8).

•Здатність самостійно аналізувати проекти правових документів, визначати правові позиції для опрацювання психологічних проблем і практичних ситуацій (ФК-10).

Згідно з вимогами освітньої програми здобувачі ступеня доктора філософії повинні:

знати:

- загальнометодологічні, теоретичні і практичні погляди щодо природи цього соціального феномена;
- особливості психологічного маніпулювання людьми;
- основні сфери правової регламентації психологічного впливу;
- правові засади психологічного впливу у професійній діяльності;
- принципи застосування психологічного впливу при наданні психологічної допомоги;
- етичні засади психологічного впливу.

уміти:

- застосовувати необхідні здобуті знання у практичній діяльності, а саме під час нормотворення і здійснення конкретних вчинкових дій;
- самостійно будувати та підтримувати цілеспрямовані, професійні взаємини з широким колом людей, представниками різних спільнот і організацій, аргументувати, переконувати, вести конструктивні переговори, результативні бесіди, дискусії, толерантно ставитися до альтернативних думок;
- аналізувати, порівнювати й узагальнювати свою та інших суспільну діяльність із клієнтами у соціальній сфері;
- набути навички міжособистісної чи міжгрупової професійної взаємодії з оточенням, а також психологічного захисту від негативного стороннього впливу і розв'язання соціальних конфліктів;
- усвідомлювати власні маніпулятивні стратегії;
- самостійно обирати та застосовувати ефективні тактики, методи та механізми впливу.

Мова навчання: українська мова.

Консультативну допомогу здобувачі вищої освіти можуть отримати у науково-педагогічних працівників кафедри юридичної психології, які безпосередньо проводять заняття k015@naiau.kiev.ua. Пн–Пт з 9:00 до 16:00.

2. Структура навчальної дисципліни

ТЕМА 1. ХАРАКТЕРИСТИКА ВИДІВ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ

Психологічний вплив — активна цілеспрямована діяльність (в даному випадку — оперативного працівника), метою якої є отримання значимої інформації або зміна психіки чи поведінки об'єкта (окремої людини чи групи людей). Цілеспрямованість передбачає, що суб'єкт впливу (впливаючий) має і усвідомлює певну мету, а його діями керує уявлення про те, яким повинен стати об'єкт впливу, як повинна змінитись його поведінка. Інакше результат застосування того чи іншого методу стає малопрогнозованим.

Під *механізмом* психологічного впливу слід розуміти процедуру вибору того чи іншого методу і варіанту поведінки та процес проходження впливаючого стимулу від суб'єкта до об'єкта і зворотного зв'язку між ними. Методи психологічного впливу - основні інструменти, за допомогою яких виявляється вплив на свідомість і підсвідомість людей. До них відносять: переконання, вселяння, інформування, заохочення, примус, покарання й метод приклада.

Методи й прийоми впливу на (національні) почуття, свідомість і поведінку в ході виховання — стихійно сформовані, історично й соціально обумовлені народні способи рішення завдань виховання підростаючих поколінь, доцільної взаємодії дорослих з дітьми. Народні методи й прийоми впливу на розум і емоції дитини є одним з основних питань предмета етнопедagogики й етнопсихології.

У найбільш загальному вигляді методами психологічного впливу слід вважати: переконання, навіювання, наслідування.

ТЕМА 2. ОСОБЛИВОСТІ ПСИХОЛОГІЧНОГО МАНІПУЛЮВАННЯ ЛЮДЬМИ

Маніпулятивна поведінка — такий спосіб організації відносин, коли один учасник прагне досягти своєї мети за рахунок іншого, причому таким чином, щоб останній не усвідомив, що його поведінка насправді зумовлена (провокована) ініціатором взаємодії. Маніпулювання проявляється у безлічі варіантів, хоча можна виділити найбільш розповсюджені його форми (Е.Берн назвав їх "іграми"): "*прибудовою зверху*"; "*прибудова знизу*"; "*психологічне виправдання*"; "*капкан довіри*."

При маніпуляції активною є одна із сторін, інша — повинна якомога менш критично сприймати те, що говориться. Навіювання є бездоказовим та не аргументованим, тому велике значення тут має особистість особи, що його здійснює (авторитет, престижність). "Навіювання, — писав видатний психіатр В.М. Бехтерев, — впливає шляхом безпосереднього психічного стану, що прищеплюється; інакше кажучи, ідеї, відчуття та сприйняття, що не потребують ніяких доказів та логіки взагалі". Воно здійснюється в категоричній словесній формі, причому велике значення тут має впливає дефіцит часу та психічний стан того, хто є об'єктом впливу: якщо особа

збуджена та терміново шукає вихід з важкого становища, вона у цю мить легко піддається навіюванню та готова хапатися за першу-ліпшу пораду. Навіювання має широке застосування в психотерапії, тому у людей іноді існує помилкове уявлення, що ним може займатися лише особа, обдарована особливими якостями. Це не так, оскільки його ефективність найбільшим чином залежить від рівня інтелектуального та емоційно-вольового розвитку.

Основними правилами застосування маніпулятивних засобів в професійному спілкуванні є:

1) щоб маніпулювати іншими, потрібно навчитись розпізнавати їх маніпуляції;

2) маніпулювання слід застосовувати лише тоді, коли інші засоби досягнення мети виявились неефективними;

3) потрібно знати, які маніпулятивні прийоми застосовують представники злочинного світу, але це не означає, що ними можна користуватись самому;

4) перед тим, як маніпулювати співбесідником, продумайте можливі варіанти “виходу з ситуації”.

Важливим моментом маніпулятивної поведінки є спонукання партнера по спілкуванню до мимовільного реагування у вигляді неконтрольованих висловлювань, зміни експресії мови, психофізіологічних реакцій на спеціальним чином подані стимули.

ТЕМА 3. ПСИХОТЕХНОЛОГІЯ СТВОРЕННЯ ДОВІРЧИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН

Психологічний контакт — процес встановлення і підтримання взаємного прагнення до спілкування. Якщо люди відчувають інтерес один до одного і не розцінюють свої позиції (погляди, прагнення, цілі й цінності тощо) як несумісні, у них виникає потреба в продовженні та розвитку стосунків. В психологічному плані встановлення контакту передбачає три стадії: 1) взаємне оцінювання, 2) взаємна зацікавленість, 3) уособлення в діаду, тобто виникнення почуття “ми”. Виникає такий різновид міжособових стосунків, що створюються умовами взаємодії на засадах симпатії та привабливості.

Встановлення психологічного контакту залежить від кількох взаємопов'язаних чинників : особистісних властивостей суб'єкта й об'єкта взаємодії; вибраних методів (засобів) та умов налагоджування контактів; наявності чи відсутності психологічних бар'єрів, їх природи та вибору адекватних шляхів їх подолання.

Етапи спілкування: формування першого враження та (чи) уточнення актуального емоційного стану; усунення (нейтралізація, послаблення) психологічних бар'єрів та встановлення психологічного контакту; досягнення мети (здійснення психологічного впливу та отримання необхідної інформації чи зміна поведінки в бажаному напрямі); завершення спілкування та вихід з контакту; оцінка та корекція процесу взаємодії.

На формування першого враження про людину, окрім отриманих про

неї відомостей та особливостей її вербальної і невербальної поведінки, впливають також експектації і ефект спрощення.

Для того, щоб цілеспрямована бесіда пройшла успішно, ініціатор спілкування повинний мати достатню загальну підготовку, яка б дозволяла легко і невимушено підтримувати бесіду і розвивати її в потрібному напрямку. Наявність ерудиції допомагає в бесідах із людьми різних професій і інтересів, різних соціальних і вікових груп. Загальна підготовка та ерудиція повинні також включати глибокі знання в області, що представляє інтерес для співрозмовника.

Психологічна підготовка до цілеспрямованих бесід містить у собі декілька компонентів. Одним із них є створення оптимального психологічного настрою, що дозволяє без значних зусиль приступити до проведення бесіди. Іншим важливим аспектом психологічної підготовки є відпрацьовування оптимальної лінії поведінки в майбутній бесіді. Для успішної реалізації задачі контакту ініціатору спілкування слід триматися вільно, незалежно, впевнено і навіть декілька поблажливо. Вибір конкретної лінії поведінки залежить як від об'єктивних обставин та психологічних особливостей співрозмовника, так і від ваших індивідуальних якостей, характеру і темпераменту.

ТЕМА 4. ПРАВОВІ ЗАСАДИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Будь-яке спілкування людей немислиме без взаємного психологічного впливу. Треба відзначити, що хоча норми міжнародного права, Конституція України і чинний Кримінально-процесуальний кодекс обмежують межі такого роду впливу, далеко не всі питання, пов'язані з правовою регламентацією подібних обмежень, знайшли своє однозначне вирішення. Заходи психологічного впливу в літературі поділяються на допустимі та недопустимі, законні та незаконні, правомірні та неправомірні. Більш правильним було б використання термінології, що оцінює заходи психологічного впливу з погляду правомірності як широкого категоріального поняття, яке припускає не тільки точну відповідність заходів впливу конкретним правовим нормам українського законодавства і міжнародних правових актів, але і духу закону в цілому, врахування правозастосовчої практики, наукових рекомендацій.

На XXX сесії ООН, яка відбулася наприкінці 1976 року, була прийнята резолюція „Про правила щодо захисту всіх осіб, які піддаються будь-якій формі затримання і тюремного ув'язнення". У ст. 24 резолюції проголошується, що жоден заарештований або ув'язнений не повинен піддаватися фізичному або психічному примусу, катуванням, насильству, погрозам або впливам якого б не було виду, обману, хитрощам, оманним навіюванням, тривалим допитам, гіпнозу, впливу наркотиків або будь-яких інших засобів, здатних порушити або послабити свободу його дій чи рішень, його пам'ять або його здатність до судження. Аналогічні норми містять ст. 7 „Міжнародного пакту про цивільні і політичні права" (від 16 грудня 1966р.) і ст. 3 „Європейської конвенції про захист прав людини й основних свобод" (від 4 листопада 1950р.). На підставі й для розвитку

цих принципових міжнародних актів 10 грудня 1984 року Генеральною Асамблеєю ООН була прийнята і відкрита для підписання, ратифікації і приєднання Конвенція проти катувань та інших жорстоких, нелюдських або принижуючих гідність видів поводження і покарання. Комітет із прав людини ООН у зауваженні загального порядку № 20 до ст. 7 „Міжнародного пакту про цивільні і політичні права" (44 сесія, 1992 рік) підкреслив, що не вважає за необхідне розробляти перелік заборонених дій. Норма, що текстуально майже збігається зі ст.7 „Пакту про права людини", міститься в ст. 28 Конституції України і передбачає, що ніхто не може бути підданий катуванню, жорстокому, нелюдському або такому, що принижує його гідність, поводженню чи покаранню.

ТЕМА 5. ЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАКТИЧНОГО ПСИХОЛОГА

Значні вимоги ставляться до моральної сфери особистості психолога. Систему моральних норм його діяльності регламентує Етичний кодекс психолога. Етичний кодекс — це збірник моральних правил поведінки, на базі яких будується діяльність і взаємини людей в тій чи іншій сфері діяльності та спілкування. Етичний кодекс ґрунтується на нормах моралі, а не права. Його порушник не притягується до юридичної відповідальності, але дотримання Етичного кодексу є ознакою професіоналізму. Недотримання — викликає осуд колег, аж до дискваліфікації.

Психолог у будь-якій сфері соціальної практики виконує специфічні функції, що породжує разом з тим особливе співвідношення його прав і обов'язків порівняно з іншими працівниками цієї ж сфери. Для практичного психолога характерним є пріоритет обов'язків над правами. Чимало прав практичного психолога тісно пов'язані з обов'язками, впливають з них і без них реалізовуватись не можуть. Свої обов'язки психолог реалізує в межах напрямків його професійної діяльності. Права практичного психолога можуть бути захищені юридично, соціально і морально.

Юридичний захист передбачає дотримання існуючих законів, інших законодавчих документів (частково розглянутих у темі), відповідно до яких психолог вибудовує свою професійну діяльність і стосунки з іншими особами. Соціальний захист прав практичного психолога забезпечується організаціями, діяльність яких стосується сфери діяльності, в якій працює психолог. Також це можуть бути і асоціації та товариства психологів, практичних психологів, ЗМІ. Моральний захист діяльності практичного психолога полягає у підтримці громадською думкою.

Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 3	Галузь знань Соціальні та поведінкові науки 05	Вибіркова	
	Спеціальність Психологія 053		
Кількість розділів – 1		Рік підготовки:	
Загальна кількість годин – 90		2-й	
		Семестр	
		3-й	
	Ступінь вищої освіти: Доктор філософії	Лекції	
		10 год.	
		Семінарські	
		20 год.	
		Практичні	
		0 год.	
		Самостійна робота	
		60 год.	
		Вид контролю:	
		Екзамен	

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної роботи становить: для заочної форми навчання 30: 60 = 1:2

3. Тематичний план

№ з/п	Назва теми	Всього годин	З них:				
			Всього годин з викладачем	З них:			Самостійна робота
				Лекцій	Семінарських занять	Практичних занять	
1.	Тема 1. Характеристика видів психологічного впливу	18	6	2	4	-	12
2.	Тема 2. Особливості психологічного маніпулювання людьми	18	6	2	4	-	12
3.	Тема 3. Психотехнологія створення довірчих взаємовідносин	18	6	2	4	-	12

4.	Тема 4. Правові засади психологічного впливу у професійній діяльності	18	6	2	4	-	12
5.	Тема 5. Етичні засади психологічного впливу та критерії оцінки професійної діяльності практичного психолога	18	6	2	4	-	12
	Всього годин:	90	30	10	20	10	60

4. Плани семінарських та практичних занять

Тема 1. Характеристика видів психологічного впливу

Семінарське заняття 4 год.

1. Поняття, предмет, об'єкт психологічного впливу.
2. Принципи здійснення психологічного впливу практичним психологом.
3. Основні функції психологічного впливу.
4. Основні організаційні питання здійснення психологічного впливу
5. Основні види психологічного впливу.
6. Особливості реалізації явних форм психологічного впливу
7. Специфіка та межі здійснення прихованих форм психологічного впливу.
8. Критерії та показники оцінки ефективності реалізації психологічного впливу.

Тема 2. Особливості психологічного маніпулювання людьми

Семінарське заняття - 4 год.

1. Поняття маніпулятивного впливу у психології.
2. Принципи здійснення маніпулятивного впливу у професійної діяльності практичного психолога.
3. Основні функції маніпулятивних технологій.
4. Межі припустимості застосування маніпулятивних технологій
5. Сфери застосування маніпулятивних технологій
6. Методологія реалізації маніпулятивного впливу
7. Застосування маніпулятивних технологій у юридичній діяльності
8. Перспективи науково-практичних розробок маніпулятивних технологій

Тема 3. Психотехнологія створення довірчих взаємовідносин

Семінарське заняття 4 год.

1. Визначення та характеристика довірчих відносин у психології.
2. Особливості реалізації психологічного контакту.
3. Сфери застосування психологічного контакту
4. Відмінність психологічного контакту від психологічного контакту у інших сферах діяльності
5. Методи та прийоми встановлення контакту
6. Специфіка налагодження довірчих відносин при встановленні психологічного контакту у непсихологічних сферах діяльності.
7. Етапи встановлення психологічного контакту для реалізації довірчих відносин.
8. Прийоми встановлення довірчих відносин при налагодженні психологічного контакту

Тема 4. Правові засади психологічного впливу у професійній діяльності

Семінарське заняття 4 год.

1. Правові вимоги до здійснення психологічного впливу практичним психологом
2. Правові вимоги реалізації психологічного впливу у юридичній сфері діяльності
3. Міжнародні правові норми, що регламентують припустимість психологічного впливу
4. Процесуальні норми, які визначають межі застосування психологічного впливу
5. Співвіднесення понять правомірного та неправомірного психологічного впливу.
6. Морально-етичні межі застосування психологічного впливу.
7. Відповідальність за порушення меж правомірного психологічного впливу.
8. Професійна деформація як чинник порушення меж правомірного психологічного впливу.

Тема 5. Етичні засади психологічного впливу та критерії оцінки професійної діяльності практичного психолога

Семінарське заняття 4 год.

1. Етичні засади професійної діяльності практичного психолога.
2. Критерії та показники оцінки здійснення психологічного впливу.
3. Принципи застосування психологічного впливу при наданні психологічної допомоги.
4. Вимоги до етичної поведінки психолога в різних умовах застосування психологічного впливу
5. Основні вимоги етичних норм в психокорекційній діяльності із застосуванням заходів психологічного впливу.

6. Принципи застосування психологічного впливу у психотерапії.
7. Загальна характеристика небезпечних ситуацій у професійній діяльності, пов'язаних із застосуванням психологічного впливу.
8. Професійно важливі якості психолога, що визначають ефективність здійснення психологічного впливу.

5. Завдання самостійної роботи

Основними завданнями самостійної роботи здобувачів є підготовка і виконання поточних навчальних завдань, а також самостійне вивчення окремих питань дисципліни.

Самостійна робота передбачає також підготовку навчально-наукової доповіді (обсягом 5-7 сторінок) за однією із запропонованих нижче тем.

1. Технології психологічного впливу на сучасному етапі розвитку практичної психології
2. Особливості реалізації навчання практичним психологом.
3. Специфіка реалізації сугестивних технік при наданні психологічної допомоги.
4. Сфери реалізації методу переконання у психологічному консультуванні
5. Перспективні напрями застосування методів психологічного впливу.
6. Методологічні засади реалізації маніпулятивних технологій.
7. Чинники успішності реалізації маніпулятивних технологій.
8. Сучасний стан розробленості маніпулятивних технологій
9. Межі припустимості застосування маніпулятивних технологій.
10. Гуманізація маніпулятивних технологій у практичній психології
11. Ситуації професійної діяльності які передбачають встановлення довірчих відносин
12. Прикладні напрями застосування технологій контактної взаємодії
13. Сфери застосування контактних технологій у практичній психології
14. Можливості реалізації психологічного контакту у професійній діяльності практичного психолога
15. Особливості встановлення довірчих відносин при налагодженні рапорту психолога з клієнтом
16. Професійна позиція психолога та межі компетенції застосування технологій психологічного впливу.
17. Взаємозв'язок морально-етичних та правових меж реалізації психологічного впливу.
18. Правова характеристика конкретних методів психологічного впливу.
19. Відмінності правомірного та неправомірного змісту психологічного впливу у різних ситуаціях надання психологічної допомоги.

20. Правові підстави реалізації психологічного впливу у юридичній діяльності.

21. Історія становлення етичних норм щодо здійснення впливу практичним психологом

22. Етичний кодекс психолога в Україні та його положення стосовно психологічного впливу

23. Відповідальність, права та обов'язки практичного психолога при реалізації психологічного впливу

24. Критерії оцінювання етичності реалізації психологічного впливу

25. Показники етичності психологічного впливу

6. Індивідуальні завдання

Змодельовати ситуації використання одержаних знань у практичній діяльності фахівця-психолога в питаннях надання консультацій з управління персоналом.

7. Методи навчання

Основними методами навчання є семінарські та практичні заняття, самостійна робота, виконання поточних контрольних завдань, виконання тестових завдань, підготовка реферативних повідомлень. Оцінка якості засвоєння знань з дисципліни «Психолого-педагогічні засади управління персоналом» включає поточний контроль успішності, виконання самостійної роботи та складання підсумкового контролю у вигляді екзамену.

8. Форми та методи контролю, критерії оцінювання результатів навчання

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

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	добре	B	вище середнього рівня
75-84		C	загалом хороша робота
66-74		D	непогано
60-65	задовільно	E	виконання відповідає мінімальним критеріям
35-59		Fx	необхідне перескладання
1-34	незадовільно	F	необхідне повторне вивчення курсу

9. Інструменти, обладнання, програмне забезпечення, використання яких передбачає дисципліна
Ноутбук, проектор.

10. Орієнтовний перелік питань для підсумкового контролю з навчальної дисципліни:

1. Характеристика змісту та сутності психологічного впливу
2. Поняття, предмет, об'єкт психологічного впливу.
3. Принципи здійснення психологічного впливу практичним психологом.
4. Основні функції психологічного впливу.
5. Основні організаційні питання здійснення психологічного впливу
6. Основні види психологічного впливу.
7. Особливості реалізації явних форм психологічного впливу
8. Специфіка та межі здійснення прихованих форм психологічного впливу.
9. Критерії та показники оцінки ефективності реалізації психологічного впливу.
10. Сучасні концептуальні підходи дослідження проблематики організаційних засад реалізації психологічного впливу
11. Сфери застосування навіювання (сугестії) у діяльності практичного психолога
12. Межі застосування маніпулятивних технологій у практичній психології
13. Професійно-значущі якості практичного психолога які визначають успішність здійснення психологічного впливу
14. Перспективи професійної підготовки практичних психологів для реалізації методів психологічного впливу.
15. Особливості психологічного маніпулювання людьми
16. Поняття маніпулятивного впливу у психології.
17. Принципи здійснення маніпулятивного впливу у професійної діяльності практичного психолога.
18. Основні функції маніпулятивних технологій.
19. Межі припустимості застосування маніпулятивних технологій
20. Сфери застосування маніпулятивних технологій
21. Методологія реалізації маніпулятивного впливу
22. Застосування маніпулятивних технологій у юридичній діяльності
23. Перспективи науково-практичних розробок маніпулятивних технологій
24. Особливості неправомірного використання маніпулятивних технологій у кримінальному процесі
25. Особливості неправомірного використання маніпулятивних технологій у тоталітарних сектах
26. Особливості використання маніпулятивних технологій у політтехнологіях
27. Особливості використання маніпулятивних технологій у PR-технологіях та рекламі
28. Новітні підходи до маніпулятивних технологій у практичній психології

29. Психотехнологія створення довірчих взаємовідносин
30. Визначення та характеристика довірчих відносин у психології.
31. Особливості реалізації психологічного контакту.
32. Сфери застосування психологічного контакту
33. Відмінність психологічного рапорту від психологічного контакту у інших сферах діяльності
34. Методи та прийоми встановлення рапорту
35. Специфіка налагодження довірчих відносин при встановленні психологічного контакту у непсихологічних сферах діяльності.
36. Етапи встановлення психологічного контакту для реалізації довірчих відносин.
37. Прийоми встановлення довірчих відносин при налагодження психологічного контакту
38. Види психологічного контакту.
39. Цілі налагодження довірчих відносин у практичній психології.
40. Загальна структура процесу встановлення довірчих відносин.
41. Визначення та сфери застосування психологічного контакту.
42. Особливості встановлення психологічного контакту у консультативному процесі.
43. Оцінка та зворотний зв'язок при встановленні психологічного рапорту.
44. Просторова та часова організація встановлення довірчих відносин.
45. Ведення психологом документації та протоколювання реалізації психологічного контакту з клієнтом.
46. Психологічна характеристика особистісних детермінант успішності встановлення довірчих взаємин.
47. Розробка програми та організація встановлення психологічного контакту при психологічній допомозі.
48. Використання маніпулятивних методик налагодження довірчих відносин в психологічному консультуванні.
49. Зміст та сутність етапів налагодження контактної взаємодії.
50. Застосування інтерактивних моделей налагодження рапорту в консультуванні.
51. Специфіка налагодження довірчих відносин при різних формах психологічної допомоги.
52. Правові засади психологічного впливу у професійній діяльності
53. Правові вимоги до здійснення психологічного впливу практичним психологом
54. Правові вимоги реалізації психологічного впливу у юридичній сфері діяльності
55. Міжнародні правові норми, що регламентують припустимість психологічного впливу
56. Процесуальні норми, які визначають межі застосування психологічного впливу
57. Співвіднесення понять правомірного та неправомірного психологічного впливу.

58. Морально-етичні межі застосування психологічного впливу.
59. Відповідальність за порушення меж правомірного психологічного впливу.
60. Професійна деформація як чинник порушення меж правомірного психологічного впливу.
61. Проаналізувати вимоги до морально-етичної та правової підготовки практичного психолога уповноваженого здійснювати психологічний вплив;
62. Розкрити основні сфери правової регламентації психологічного впливу;
63. Визначити умови правового застосування психологічного впливу практичним психологом;
64. Окреслити причини та умови порушення правових меж застосування психологічного впливу
65. Надати критерії оцінки правомірності реалізації психологічного впливу.
66. Визначити вимоги оцінювання меж припустимості здійснення психологічного впливу.
67. Загальна характеристика правомірного психологічного впливу.
68. Чинники, що визначають неправомірність психологічного впливу
69. Загальна характеристика психологічно складних ситуацій реалізації маніпулятивних технологій.
70. Психологічні наслідки здійснення неправомірного впливу
71. Здійснення контролю за правовими підставами реалізації психологічного впливу.
72. Правова оцінка здійснення психологічного впливу у різних ситуаціях надання психологічної допомоги.
73. Правова оцінка здійснення психологічного впливу у різних ситуаціях юридичної діяльності.
74. Моральні принципи реалізації психологічного впливу.
75. Етичні засади психологічного впливу та критерії оцінки професійної діяльності практичного психолога
76. Етичні засади професійної діяльності практичного психолога.
77. Критерії та показники оцінки здійснення психологічного впливу.
78. Принципи застосування психологічного впливу при наданні психологічної допомоги.
79. Вимоги до етичної поведінки психолога в різних умовах застосування психологічного впливу
80. Основні вимоги етичних норм в психокорекційній діяльності із застосуванням заходів психологічного впливу.
81. Принципи застосування психологічного впливу у психотерапії.
82. Загальна характеристика небезпечних ситуацій у професійній діяльності, пов'язаних із застосуванням психологічного впливу.
83. Професійно важливі якості психолога, що визначають ефективність здійснення психологічного впливу.
84. Вимоги до особистості психолога який здійснює психологічний вплив.

85. Освітньо-кваліфікаційна характеристика психолога, які визначають межі компетенції застосування психологічного впливу.
86. Методи фахової підготовки психологів до здійснення різних форм психологічного впливу.
87. Проблема особистісного зростання психологів.
88. Мотивація здійснення психологічного впливу при наданні психологічної допомоги.
89. Роль емпатії при організації психологічного впливу.
90. Розкрити юридичний, соціальний та моральний захист прав практичного психолога при реалізації ним психологічного впливу

11. Рекомендовані джерела інформації

1. Аграшенков А. Психология на каждый день. (Советы, рекомендации, тесты). М.: Вече. АСТ, 1997 - 462с.
2. Андреева Г.М. Социальная психология. - М.: Аспект-Пресс, 1998.- 376с.
3. Ассаджоли Р. Психосинтез. «Рефл-бук», «Ваклер» – 1997.
4. Ахмедов Т.И., Жидко М.Е. Психотерапия в особых состояниях сознания (История., теория, практика) Харьков «Фолио» М.: «АСТ» 2000.
5. Балл Г.А., Бургин М.С. Анализ психологических воздействий и его педагогическое значение // Вопросы психологии. - 1994. -№4. - С. 56-66.
6. Биркенбил В. Язык интонации, мимики, жестов. - СПб.: Питер Пресс. 1997.-224с.
7. Бишоп С. Тренинг асертивности. - СПб: Питер, 2001.-208с.
8. Бодалев А.А. Личность и общение. - М.: Международная педагогическая академия. 1995. -328с.
9. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. - М., 1982
10. Большаков А.С. Менеджмент: Психология успеха. – СПб.: Издательский дом «Литера», 2002.-160с.
11. Вагин И.О. Держи ухо остро. Как влиять на людей в России.- М.: «РИПОЛ КЛАССИК», 2000. – 384с.
12. Васильев А. Н. Следственная тактика. М., 1976..
13. Верицагин Д.С. Влияние: Система дальнейшего энергоинформационного развития, 111 ступень.-СПб.: ИД «Невский проспект», 1999.- 187с.
14. Головаха Е.И., Панина Н.В. Психология человеческого взаимопонимания. — Киев, 1989.
15. Гончаренко В.Г., Сокирам Ф.М. Тактика психологічного впливу на попередньому слідстві: Навчальний посібник. — К.,1994.
16. Гримак Л.П.; Хабалев В.Д. Следственный гипноз и права человека // Государство и право.- 1997, N4.
17. Долгополов Ю.Б. Предпринимательство и безопасность. - М.: Универсум. 1991, ч. 1-3.

18. Доспулов Г.Г. Психология допроса на предварительном следствии// «Юридическая литература», Москва, 1976, 112с.
19. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. - М.: ЧеРо, МГУ, 2000. - 344 с.
20. Дубров А.Б. Общение: наука и искусство. — М., 1980.
21. Дэй Л. Самоучитель по развитию интуиции – М.: ООО Изд-во «АСТ»: ООО Изд-во «Астрель», 2001.- 208с.
22. Дьячук Н.В. Психотехника.-М.: «КСП», 1997, 368 с.
23. Зарайский Д.А Управление чужим поведением. Технология личного психологического влияния - Дубна: Издательский центр «Феникс», 1997.- 272с.
24. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние – СПб.: Питер, 2000. – 448с.
25. Зорин Г.А. Психологический контакт при производстве допроса. - Гродно, 1986. – 246с.
26. Кабаченко Т.С. Активизация человеческого фактора: методы психологического воздействия // Психологический журнал. - 1986. -№4. - С. 11-22.
27. Кабаченко Т.С. Методы психологического воздействия. -М.: Педагогическое общество России, 2000. - 544 с.
28. Каппони В., Новак Т. Как делать все по-своему, или Ассертивность – в жизнь! Серия «Искусство быть» Книга десятая. Изд-во «Питер» 1995.
29. Кардаш С. Измененные состояния сознания. – Д.: Сталкер, 1998.-416с.
30. Ковалев Г.А. О системе психологического воздействия // Психология воздействия (проблемы теории и практики). - М.: АПН СССР, 1989. - С. 4-43.
31. Ковалев Г.А. Три парадигмы в психологии - три стратегии психологического воздействия // Вопросы психологии. - 1987. -№3. - С. 41-49.
32. Ковалев С.В. Исцеление с помощью НЛП. - М.: «КСП+», 1999, 576с.
33. Ковалев С.В. Перепрограммирование собственной судьбы. – М.: «КСП+», 2002, 784с.
34. Колесникова Т.И. Психологический мир личности и его безопасность. – М.: Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2001. – 176с.
35. Комарков В. С. Тактика допроса. Х., 1975.
36. Корнев М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія. - К.: КДУ, 1995. - 304 с.
37. Крысько В.Г. Социальная психология. - М.: Владос-Пресс, 2001. -208с.
38. Куделин А.С., Геращенко А.В. Гипноз. Практическое руководство. – Ростов н/Д.: «Феникс». 2002.-352с.
39. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2001. – 544с.
40. Ладанов И.Д. Практический менеджмент: психотехника управления и самотренировки. М., 1995.-143с.: ил.
41. Лукашевич В.Г. Тактика общения следователя с участниками отдельных следственных действий : Учебное пособие. -Киев, 1989.

42. Майерс Д. Социальная психология / Перев с англ. – СПб.: Питер, 1996.
43. Международные нормы и правоприменительная практика в области прав и свобод человека. — М., 1993.
44. Морозов А.В. Психология влияния- СПб: Изд-во «Питер», 2000.-512с.
45. Панасюк А.Ю. Как победить в споре, или искусство убеждать. - М.: Олимп: ООО «Издательство АСТ_ЛТД», 304с.
46. Панкратов В.Н. Психотехнология управления людьми: Практическое руководство. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2001. – 336с.
47. Петренко А. Безопасность в коммуникации делового человека. - М.: Технологическая школа бизнеса, 1994. - 208с.
48. Пиз Аллан. Язык телодвижений. Как читать мысли других людей по их жестам /перевод с англ. Котляр Л.Е. - М.: АЙ-КНО. 2005. - 257с.
49. Психология делового преступления. – М.: Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2001. – 304 с.
50. Рейнуоттер Дж. Это в ваших силах. Как стать собственным психотерапевтом: Пер. с англ./ Общ.ред. и послесловие Ф.Е. Василюка. – М.: Прогресс, 1992. – 240 с.
51. Сергеечева В. Практикум манипулятора. Выбор мишени. – СПб.: Питер, 2002. – 224с.
52. Сидис Б. О внушении.- С.Петербург, 1902.
53. Сидоренко Е.В. Личностное влияние и противостояние чужому влиянию // Психология влияния. - СПб.: Питер, 2000. - С. 11-31.
54. Таранов П.С. Приемы влияния на людей. Симферополь: Таврида 1996.- 576с.
55. Удалова Л.Д. Теорія та практика отримання вербальної інформації у кримінальному процесі України: Монографія. – К.: Вид.ПАЛИВОДА А.В., 2005. – 324с.
56. Фенстерхэйм Г., Бэйер Дж. Не говори «Да», если хочешь сказать «Нет». – М.: Вече, АСТ, 1997.-400с.
57. Чалдини Г. Психология влияния – СПб.: Питер, 2000. – 272с
58. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком (Психология манипулирования). _ Мн.: Харвест, М.: АСТ, 2000. – 848с.
59. Шостром Э. Анти-Карнеги или Человек-манипулятор. -М.: Дайджест, 1994. - 128 с.
60. Штангль А. Язык тела: Баку: Сада.- 1992. -176с.
61. Щекин Г.В. Визуальная диагностика и ее методы: Учебно-методическое пособие. В 2-х ч. - К.: ВЗУУП, 1992. -110с., -119с.
62. Эллис А., Ландж А. Не давите мне на психику! –СПб.: Питер Пресс, 1997.-224с.
63. Яценко Е. Види і методи психологічного впливу на особистість / Зб. мат. до другої регіональної наук.-метод, конф. "Технологія інноваційного пошуку в системі вищої освіти". -Тернопіль: Економічна думка, 2003. — С. 47—50.