



## СИЛАБУС

навчальної дисципліни

### «МЕТОДИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ В ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ»

Кафедра юридичної психології

Статус дисципліни – вибіркова  
Рівень вищої освіти – другий (магістерський)  
Ступінь вищої освіти – магістр  
Галузь знань – психологія (05)  
Спеціальність – психологія (053)  
Освітня програма – психологія  
Форми здобуття вищої освіти – заочна  
Мова навчання – українська  
Форма підсумкового контролю – залік

<b>Назва навчальної дисципліни</b>	<b>«Методи психологічного впливу в діяльності організації»</b> «Methods of psychological influence in the activities of the organization» «Методы психологического влияния в деятельности организации»
<b>Науково-педагогічний працівник (-ки)</b>	Христюк Оксана Сергіївна
<b>Профайл викладача (-ів)</b>	Христюк Оксана Сергіївна
<b>Контактний тел.</b>	044 520 08 89
<b>Е-mail:</b>	k015@naia.kiev.ua
<b>Сторінка навчальної дисципліни на офіційному вебпорталі НАВС</b>	<a href="https://www.nai.kiev.ua/zagalnoakademichni-kafedri/kafedra-yuridichnoyi-psihologiyi/navchalno-metodichna-robota/perelik-disciplin.html">https://www.nai.kiev.ua/zagalnoakademichni-kafedri/kafedra-yuridichnoyi-psihologiyi/navchalno-metodichna-robota/perelik-disciplin.html</a>
<b>Консультації</b>	Консультативну допомогу здобувачі вищої освіти можуть отримати у науково-педагогічних працівників кафедри юридичної психології, які безпосередньо проводять заняття згідно з графіком.

#### 1. Коротка анотація до навчальної дисципліни.

Програму навчальної дисципліни «Методи психологічного впливу в

діяльності організації» розроблено відповідно до освітньо-професійної програми підготовки ступеню вищої освіти «Магістр» спеціальності «Психологія» (053) за заочною формою навчання.

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: загальна психологія, соціальна психологія, вікова психологія, практикум із загальної психології, психофізіологія, психологія емоцій, вступ до спеціальності «психологія», 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 здійснення конструктивного впливу та протистояння впливу
- 2. Мета та цілі навчальної дисципліни.**

Мета дисципліни «Методи психологічного впливу в діяльності організації» – 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.

Цілі:

- ознайомити здобувачів 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;
- 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.

**3. Формат навчальної дисципліни.** Навчальна дисципліна проводиться в заочному форматі, має чітку структуру, завдання і систему оцінювання.

**4. Результати навчання.**

**Здобувачі вищої освіти мають:**

**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.

4.1. Програмні компетентності відповідно до освітньо-професійної програми підготовки здобувачів вищої освіти:

- *Інтегральна компетентність*
- Здатність вирішувати складні завдання та проблеми у процесі навчання та професійної діяльності у галузі психології, що передбачає проведення дослідження та (або) здійснення інновацій та характеризується комплексністю та невизначеністю умов та вимог.
- *Загальні компетентності*

ЗК3. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК4. Уміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.

ЗК8. Здатність розробляти та управляти проєктами.

ЗК9. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

*Додаткові соціально-особистісні компетенції (навички):*

ЗК 11. Формування «soft skills»:

- *індивідуальних*: тайм-менеджмент; гнучкість/здатність адаптуватися; організація простору; властивість ефективно приймати рішення та вирішувати проблеми; вміння чітко ставити завдання і формулювати цілі; позитивне мислення та оптимізм;
- *комунікативних*: креативність; логіка; менеджмент знань та інформації; навички формування гармонійних міжособистісних відносин; здатність чітко виражати власні думки та взаємодіяти з різними типами людей; здатність відповідати аргументовано, зрозуміло, вчасно і ввічливо; вміння працювати в команді;
- *управлінських*: володіння навичками психологічного впливу; уміння вирішувати проблемні ситуації.
- *Фахові компетентності*
- ФК6. Здатність ефективно взаємодіяти з колегами в моно- та мультидисциплінарних командах.
- *Додаткові фахові компетентності, визначені за освітньою програмою:*
- ФК10. Здатність самостійно розробляти проєкти шляхом творчого застосування існуючих та генерування нових ідей.
- *Програмні результати навчання*
- ПРН4. Робити психологічний прогноз щодо розвитку особистості, груп, організацій.
- ПРН5. Розробляти програми психологічних інтервенцій (тренінг, психотерапія, консультування тощо), провадити їх в індивідуальній та груповій роботі, оцінювати якість.
- ПРН6. Розробляти просвітницькі матеріали та освітні програми,

впроваджувати їх, отримувати зворотній зв'язок, оцінювати якість.

- ПРН8. Оцінювати ступінь складності завдань діяльності та приймати рішення про звернення за допомогою або підвищення кваліфікації.
- *Додаткові програмні результати навчання, визначені за освітньою програмою:*
  - ПРН11. Здійснювати адаптацію та модифікацію існуючих наукових підходів і методів до конкретних ситуацій професійної діяльності.

**Мова навчання:** українська.

## 5. Обсяг навчальної дисципліни

Вид заняття	Загальна кількість годин
лекції	4 год.
семінарські заняття / практичні	2 год./4 год.
самостійна робота	50 год.

## 6. Ознаки навчальної дисципліни:

Рік викладання	семестр	спеціальність	рік навчання здобувачів вищої освіти	Нормативний/вибірковий
2021	1	«Психологія»	2	вибірковий (В)

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

**8. Технічне та програмне забезпечення/обладнання.** Проведення занять з використанням мультимедійної установки, що надає ілюстративності під час висвітлення окремих прикладних аспектів навчальних питань дисципліни.

**9. Політика курсу.** Дисципліна сформована та викладається відповідно до вимог Положення про академічну доброчесність у Національній академії внутрішніх справ, яке було розроблено на основі українського та світового досвіду етичної нормотворчості. Даний документ затверджений Вченою радою Національної академії внутрішніх справ (протокол № 5 від 27.03.2018) та введений в дію наказом ректора Академії (наказ № 422 від 30.03.2018). Згідно його положень члени студентської (курсантської) спільноти у своїй діяльності керуються нормами та правилами етичної поведінки та професійного спілкування, зважають на принципи, цінності, норми, правила та умови дотримання академічної доброчесності.

## 10. Схема навчальної дисципліни

Тема заняття,				Права та	Перелік		
---------------	--	--	--	----------	---------	--	--

кількість годин план заняття, тези	Вид навчального заняття	Необхідне обладнання	Ресурси в інтернеті, література	обов'язки здобувачів під час проведення навчального заняття	необхідних завдань, які мають виконати здобувачі на занятті	Бал (оцінк и)	Примітк и
<p><b>Тема1</b> Феномен психологічного впливу та його характеристики</p> <p><b>Тема2</b> Види психологічного впливу</p> <p><b>Тема 3</b> Правила здійснення конструктивного впливу та протистояння впливу</p>	Лекції, семінарські практичні заняття, самостійна робота	Ноутбук, проектор	Ресурси в інтернеті, література	<p>Навчання впродовж життя</p> <p>Якісні освітні послуги; справедливе та об'єктивне оцінювання; виконувати вимоги освітньої програми, поважати гідність, права, свободи та законні інтереси всіх учасників освітнього процесу, дотримуватися етичних норм тощо</p>	Розглянути, вивчити питання тем, аналізувати, готувати реферати доповіді.		

## 11. Система оцінювання та вимоги

<b>Загальна система оцінювання навчальної дисципліни</b>	<i>участь в роботі впродовж семестру/залік - 60/40</i>
<b>Вимоги до письмової роботи (за умови наявності)</b>	<i>вибір тематики відбувається під час занять.</i>
<b>Семінарські заняття</b>	<i>під час проведення семінарів здобувачі працюють у такому форматі, а саме: аналізує, розглядає, систематизує отриманні знання. ...</i>
<b>Умови допуску до підсумкового контролю</b>	<i>за умови виконання визначеного науково-педагогічним працівником обсягу навчального навантаження.</i>

## ПЛАН-КОНСПЕКТ ПРОВЕДЕННЯ семінарських, практичних, самостійних занять.

*Семінарське заняття – 2 години.*

**ТЕМА№ 1: Феномен психологічного впливу та його характеристики**  
**З навчальної дисципліни: Методи психологічного впливу в діяльності організації**

**Категорія слухачів: здобувачі СВО магістра**

**Навчальна мета:** сформувати знання щодо визначення поняття, сутності та методів психологічного впливу

**Виховна мета:** сприяти формуванню наукового світогляду.

**Розвивальна мета:** розвивати інтелектуальні здібності, пам'ять, увагу, мислення, самостійність.

**Навчальний час:** 2 год.

**Навчальне обладнання, ТЗН:** мультимедійний проектор, комп'ютер.

**Наочні засоби:** малюнки та схеми, мультимедійні презентації.

**Міжпредметні та міждисциплінарні зв'язки:** загальна психологія, педагогічна психологія, соціальна психологія, історія психології, психологія управління, економічна психологія, менеджмент.

**Навчальні питання:**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

10. Психология влияния. Хрестоматия / Сост. А.В. Морозов. – СПб.: Питер, 2001.

11. Татенко В.О. Соціальна психологія впливу: Монографія. – К.: Міленіум, 2008. – 216 с

12. Тернер Дж., Социальное влияние. – СПб.: Питер, 2003. – 256 с.

13. Чалдини Р. Психология влияния. – СПб.: Питер, 2004. - 286с.

14. Шейнов В.П. Искусство убеждать. – М.: «Книга сервис», 2005. – 304с.

#### **Інформаційні ресурси**

<https://sites.google.com/site/ekonpsy/>.

[http://siteprovse.com/index/ehkonomicheskaja\\_psikhologija/0-178](http://siteprovse.com/index/ehkonomicheskaja_psikhologija/0-178).

<http://www.strategplann.ru/stati-po-ekonomike/ekonomicheskaja-psihologija-nauka-buduschego-veka.html>.

#### **Методичні поради з викладання теми:**

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**

### **З навчальної дисципліни: Методи психологічного впливу в діяльності організації**

**Категорія слухачів:** здобувачі СВО магістра

**Навчальна мета:** сформувані знання щодо характеристики основних видів психологічного впливу в діяльності організації.

**Виховна мета:** сприяти формуванню наукового світогляду.

**Розвивальна мета:** розвивати інтелектуальні здібності, пам'ять, увагу, мислення, самостійність.

**Навчальний час:** 2 год.

**Навчальне обладнання, ТЗН:** мультимедійний проектор, комп'ютер.

**Наочні засоби:** малюнки та схеми, мультимедійні презентації.

**Міжпредметні та міждисциплінарні зв'язки:** загальна психологія, педагогічна психологія, соціальна психологія, історія психології, психологія управління, економічна психологія, менеджмент.

### **Навчальні питання:**

1. Переконавання як різновид психологічного впливу. Умови та правила переконування. Способи переконування (інформування, роз'яснення, доведення). Техніки аргументації (метод позитивних відповідей Сократа, розгорнута аргументація, двостороння аргументація).
2. Наслідування як різновиду психологічного впливу. Шляхи здійснення та вікові особливості наслідування. Мода як форма наслідування.
3. 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.

*Практичне заняття – 2 години*

### **Навчальні завдання:**

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:**

1. Геген Н. Психология манипуляции и подчинения. – СПб.: Питер, 2005.– 203с.
2. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. – СПб.: Речь, 2003.
3. Душкина М.Р. Психология влияния. – СПб.: Питер, 2004. – 224с.
4. Землянська О. В. Особистість та методи її дослідження при проведенні судово-психологічної експертизи : монографія / О. В. Землянська. – Х. : Титул, 2007. – 244 с.
5. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. – СПб.: Питер, 2001.
6. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. – СПб.: Питер, 2009. – 576с.
7. Кабаченко Т.С. Методы психологического воздействия. – М.: Педагогическое общество России, 2000. – 544с.
8. Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер, 2002.
9. Михайлюк Е.Б. Психология влияния. – Ростов н/Д.: Феникс, 2003. – 160с.
10. Психология влияния. Хрестоматия / Сост. А.В. Морозов. – СПб.: Питер, 2001.
11. Татенко В.О. Соціальна психологія впливу: Монографія. – К.: Міленіум, 2008. – 216 с
12. Тернер Дж., Социальное влияние. – СПб.: Питер, 2003. – 256 с.
13. Чалдини Р. Психология влияния. – СПб.: Питер, 2004. - 286с.
14. Шейнов В.П. Искусство убеждать. – М.: «Книга сервис», 2005. – 304с.

### **Інформаційні ресурси**

<https://sites.google.com/site/ekonpsy/>.

[http://siteprovse.com/index/ehkonomicheskaja\\_psikhologija/0-178](http://siteprovse.com/index/ehkonomicheskaja_psikhologija/0-178).

<http://www.strategplann.ru/stati-po-ekonomike/ekonomicheskaja-psihologija-nauka-budushego-veka.html>.

### **Методичні поради з викладання теми:**

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 здійснення конструктивного впливу та протистояння впливу**

**З навчальної дисципліни:** Методи психологічного впливу в діяльності організації

**Категорія слухачів:** здобувачі СВО магістра

**Навчальна мета:** сформувати знання щодо основних правил здійснення психологічного впливу на особистість в організації.

**Виховна мета:** сприяти формуванню наукового світогляду.

**Розвивальна мета:** розвивати інтелектуальні здібності, пам'ять, увагу, мислення, самостійність.

**Навчальний час:** 2 год.

**Навчальне обладнання, ТЗН:** мультимедійний проектор, комп'ютер.

**Наочні засоби:** малюнки та схеми, мультимедійні презентації.

**Міжпредметні та міждисциплінарні зв'язки:** загальна психологія, педагогічна психологія, соціальна психологія, історія психології, психологія управління, економічна психологія, менеджмент.

**Навчальні питання:**

1. Залежність ефективності психологічного впливу від позиції партнерів взаємодії.
2. Причини, за якими люди піддаються впливові.
3. Техніки захисту від маніпуляції.
4. Правила конструктивного протистояння впливові та здійснення впливу.

*Практичне заняття – 2 години*

**Навчальні завдання:**

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. Геген Н. Психология манипуляции и подчинения. – СПб.: Питер, 2005.– 203с.
2. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. – СПб.: Речь, 2003.
3. Душкина М.Р. Психология влияния. – СПб.: Питер, 2004. – 224с.
4. Землянська О. В. Особистість та методи її дослідження при проведенні судово-психологічної експертизи : монографія / О. В. Землянська. – Х. : Титул, 2007. – 244 с.
5. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. – СПб.: Питер, 2001.
6. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. – СПб.: Питер, 2009. – 576с.
7. Кабаченко Т.С. Методы психологического воздействия. – М.: Педагогическое общество России, 2000. – 544с.
8. Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер, 2002.
9. Михайлюк Е.Б. Психология влияния. – Ростов н/Д.: Феникс, 2003. – 160с.
10. Психология влияния. Хрестоматия / Сост. А.В. Морозов. – СПб.: Питер, 2001.
11. Татенко В.О. Соціальна психологія впливу: Монографія. – К.: Міленіум, 2008. – 216 с
12. Тернер Дж., Социальное влияние. – СПб.: Питер, 2003. – 256 с.
13. Чалдини Р. Психология влияния. – СПб.: Питер, 2004. - 286с.
14. Шейнов В.П. Искусство убеждать. – М.: «Книга сервис», 2005. – 304с.

#### **Методичні поради з викладання теми:**

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.

#### **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 и 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.

### **Питання до самоконтролю студентів.**

1. Визначте поняття психологічного впливу.
2. Визначте основні методи психологічного впливу.
3. Місце методів психологічного впливу в діяльності організаційних психологів.
4. Визначте особливості застосування методів психологічного впливу в діяльності організаційних психологів.

### **Теми 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 культурі.
4. Психологічні механізми впливу на особистість в культурі.
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.

#### **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	задовільно	D	непогано
60-65		E	виконання відповідає мінімальним критеріям
35-59	незадовільно	Fx	необхідне перескладання
1-34		F	необхідне повторне вивчення курсу

**Інформаційні ресурси в Інтернеті:** 1. Пошукова система Google Академія (Google Scholar) - <http://scholar.google.com> 2. Сайт «Научная сеть» - <http://www.nature.ru/> 3. Сайт «Brain Maps» - <http://brain-maps.org/>.