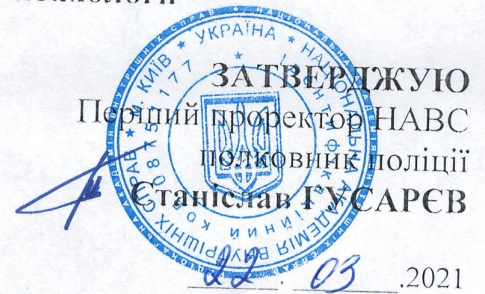


МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ВНУТРІШНІХ СПРАВ

Кафедра юридичної психології



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ПЕРЕГОВОРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

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

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

Київ – 2021

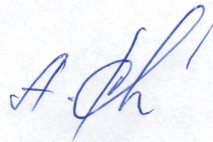
Робоча програма навчальної дисципліни «Теорія та практика переговорної діяльності» розроблена для здобувачів ступеня вищої освіти магістр за спеціальністю «Психологія» відповідно до освітньо-професійної програми підготовки здобувачів ступеня вищої освіти «Магістр» спеціальності «Психологія» (053) для заочної форми навчання.

Розробник:

Олександр Мартенко – професор кафедри юридичної психології, доцент

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри юридичної психології
Протокол від 28.02.2021 року № 11

**Завідувач кафедри
юридичної психології**



Олена КУДЕРМІНА

Схвалено науково-методичною радою Національної академії внутрішніх справ

Протокол від 22.03.2021 року № 8

Голова науково-методичної ради



Станіслав ГУСАРЄВ

Результати перегляду робочої програми навчальної дисципліни
Робоча програма переглянута на 202 /202 н.р. без змін; зі змінами .
(Додаток_).

протокол засідання кафедри від
____.____.202_ № ____

Завідувач кафедри

Олена КУДЕРМІНА

протокол науково-методичної ради
від _____.____.202_ № ____

Голова НМР

Станіслав ГУСАРЄВ

Робоча програма переглянута на 202 /202 н.р. без змін; зі змінами
(Додаток_).

протокол засідання кафедри від
____.____.202_ № ____

Завідувач кафедри

Олена КУДЕРМІНА

протокол науково-методичної ради
від _____.____.202_ № ____

Голова НМР

Станіслав ГУСАРЄВ

1. ЗАГАЛЬНІ ВІДОМОСТІ ПРО НАВЧАЛЬНУ ДИСЦИПЛІНУ

Предметом вивчення навчальної дисципліни «Теорія та практика переговорної діяльності» є психологічні закономірності та особливості взаємодії людей у процесі ведення переговорів.

Міждисциплінарні зв'язки: вивчення дисципліни «Психологія переговорної діяльності» передбачає попереднє опанування знаннями та вміннями з навчальних дисциплін «Загальна психологія», «Соціальна психологія», «Юридична психологія», «Психологія юридичної діяльності», «Психодіагностика», «Психологічне супроводження оперативно-службової діяльності» та інших дисциплін, передбачених освітньо-професійними програмами.

Програма навчальної дисципліни складається з таких тем:

1. Загальна характеристика переговорної діяльності.
2. Основні завдання, функції та закономірності переговорної діяльності.
3. Психологічні технології та прийоми ведення переговорів.

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

1.1. Метою викладання навчальної дисципліни є оволодіння системою загальнотеоретичних та практично-орієнтованих знань, вмінь і навичок стосовно психологічної взаємодії у процесі проведення переговорної діяльності.

1.2. Основними завданнями вивчення дисципліни є:

- ознайомлення з об'єктом, предметом, методами та категоріальним апаратом;
- розширення кола знань про психологічні особливості переговорної діяльності;
- визначення психологічної специфіки основних різновидів переговорів;
- надання характеристики психологічним аспектам маніпуляцій свідомістю у переговорному процесі;
- набуття вмінь і навичок психологічного забезпечення діяльності працівників ОВС в умовах переговорної діяльності;
- формування у слухачів громадянської позиції, критичного та неупередженого ставлення до громадян, які є учасниками переговорного процесу.

1.3. Згідно з вимогами освітньо-професійної програми слухачі повинні **знати:**

- зміст основних понять курсу;
- основні різновиди переговорної діяльності;
- чинники, що детермінують успішність ведення переговорів;
- психологічні особливості основних різновидів переговорів;
- завдання та основні напрями психологічної підготовки працівників ОВС до здійснення переговорної діяльності;
- механізми та основні складові психологічного впливу в умовах переговорної діяльності;

- психологічні засади ефективної взаємодії з різними об'єктами переговорної діяльності;

вміти:

- проілюструвати теоретичні положення конкретними прикладами переговорної діяльності;
- визначати специфіку та закономірності виникнення основних різновидів переговорної діяльності;
- проводити соціально-психологічний аналіз чинників та механізмів переговорного процесу,
- визначати критерії психологічної готовності до дій в умовах переговорної діяльності.

1.4. 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

ЗК5. Цінування та повага різноманітності та мультикультурності .

ЗК7. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.

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

ФК4. Здатність здійснювати практичну діяльність (тренінгову, психотерапевтичну, консультаційну, психодіагностичну та іншу залежно від спеціалізації) з використанням науково верифікованих методів та технік.

ФК7. Здатність приймати фахові рішення у складних і непередбачуваних умовах, адаптуватися до нових ситуацій професійної діяльності.

Додаткові фахові компетентності, визначені за освітньою програмою:

ФК11. Здатність розробляти та впроваджувати інноваційні методи психологічної допомоги особам (групам осіб) у складних життєвих

ситуаціях.

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.

ПРН9. Вирішувати етичні дилеми з опорою на норми закону, етичні принципи та загальнолюдські цінності.

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 90 годин / 3 кредити ECTS.

Мова навчання: українська мова.

Консультативну допомогу здобувачі вищої освіти можуть отримати у науково-педагогічних працівників кафедри юридичної психології, які безпосередньо проводять заняття k015@naiaiu.kiev.ua.

3. Структура навчальної дисципліни

Тема 1. Загальна характеристика переговорної діяльності

Історія становлення проблеми переговорної діяльності. Соціально-психологічні чинники переговорної діяльності. Спеціально-тактичні фактори переговорів.

Основні різновиди ситуацій ведення переговорів. Механізми розвитку переговорного процесу. Об'єктивні та суб'єктивні чинники що впливають на успішність переговорної діяльності.

Чинники, що детермінують переговорний процес: соціальні, соціально-психологічні, індивідуально-психологічні. Закономірності динаміки психіки в ситуації переговорів

Тема 2. Основні завдання, функції та закономірності переговорної діяльності

Типологія переговорів та особливості окремих їх різновидів. Психологічно доцільні варіанти поведінки працівників ОВС в умовах ведення переговорів. Основні завдання переговорного процесу. Етапи ведення переговорної діяльності.

Психологічне забезпечення діяльності працівників ОВС при веденні переговорів. Екстремальні чинники переговорного процесу та їх вплив на особистість працівника. Основний зміст формування психологічної готовності до дій в умовах ведення переговорів. Завдання професійно-психологічної підготовки працівників ОВС до ведення переговорної діяльності.

Комплекс інструментальних психологічних якостей, необхідних для здійснення регулюючого впливу на поведінку терориста: когнітивний блок, блок саморегуляції, операціональний блок. Етапи та зміст соціально-психологічного тренінгу з підготовки до дій в умовах захоплення заручників.

Тема 3. Психологічні технології та прийоми ведення переговорів

Поняття «маніпуляція» та її ознаки. Метафорична сутність та семантичні межі поняття «маніпуляція». Умови успішності маніпулятивного впливу. Технології психологічного впливу у процесі переговорної діяльності.

Механізми психологічного впливу у процесі переговорної діяльності: навіювання, звернення до інстинктів, створення контексту, «салями», вибір без вибору, перефразування, маніпуляція емпатією. Основні складові маніпуляції свідомістю. Мова як засіб сугесторного впливу. Мова образів. Маніпулювання емоціями та почуттями у процесі переговорів.

Критерії та умови ефективного психологічного впливу. Психологічні засади протидії маніпуляції з боку опонентів в переговорному процесі.

2. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни	
		заочна форма навчання	
Кількість кредитів ЕКТС – 4	Галузь знань «Соціальні та поведінкові науки» (05) Спеціальність: «Психологія» (053)	Вибіркова	
Кількість розділів – 1		Рік підготовки: 2-й	
Загальна кількість годин – 120		Семестр	
		3-й	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – самостійної роботи здобувача вищої освіти –	Ступінь вищої освіти: магістр	Лекції	
		4 год.	
		Семінарські	
		6 год.	
		Практичні	
		-	
Самостійна робота			
110 год.			
Вид контролю:			
		Залік	

3. Структура залікового кредиту (тематичний план)

Назва теми	Всього годин	Л	Сем	ПЗ	Самоост. робота
1. Загальна характеристика переговорної діяльності	34	2	2		30
2. Основні завдання, функції та закономірності переговорної діяльності	44	2	2		40
3. Психологічні технології та прийоми ведення переговорів	42		2		40
Форма контролю – залік					
Всього	120	4	6		110

1. Плани семінарських занять

Тема 1. Загальна характеристика переговорної діяльності

Семінарське заняття – 2 год.

1. Історія становлення проблеми переговорної діяльності.
2. Основні різновиди ситуацій ведення переговорів.
3. Механізми розвитку переговорного процесу.
4. Об'єктивні та суб'єктивні чинники що впливають на успішність переговорної діяльності.
5. Закономірності динаміки психіки в ситуації переговорів.

Література: [1, 3, 5-8, 11-13, 18]

Тема 2. Основні завдання, функції та закономірності переговорної діяльності

Семінарське заняття – 2 год.

1. Типологія переговорів та особливості окремих їх різновидів.
2. Основні завдання переговорного процесу.
3. Етапи ведення переговорної діяльності.
4. Психологічна готовність до дій в умовах ведення переговорів.

Література: [1, 3, 6-10, 11-15]

Тема 3. Психологічні технології та прийоми ведення переговорів

Семінарське заняття – 2 год.

1. Психологічні механізми переговорної діяльності
2. Технологія переговорної діяльності
3. Механізми психологічного впливу у процесі переговорної діяльності
4. Техніка і тактика аргументування як інструмент переговорної діяльності
5. Критерії та умови ефективного психологічного впливу.

Література: [3-6, 15-17]

ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ

Вимоги до організації самостійної роботи слухачів та структура навчальних завдань визначаються робочими навчальними програмами дисципліни.

Основними завданнями самостійної роботи слухачів є підготовка і виконання поточних навчальних завдань, а також самостійне вивчення окремих питань дисципліни. Самостійна робота передбачає підготовку навчально-наукової доповіді (обсягом 5-7 сторінок друкованого тексту) за однією з запропонованих нижче тем.

1. Поняття «переговорної діяльності», «посередництво», «переговорний процес» та їх співвідношення.

2. Методологічні засади переговорної діяльності.

3. Історія становлення проблеми переговорної діяльності та посередництва в зарубіжній та вітчизняній науці

4. Основні різновиди ситуацій ведення переговорів.

5. Надати приклади ситуацій посередництва.

6. Психологічна характеристика різновидів ситуацій переговорів.

7. «Прості» та «складні» ситуації переговорного процесу.

8. Методи нейтралізації конфліктної протидії.

9. Закономірності виникнення та особливості динаміки психологічного протиборства.

10. Психологічні особливості поведінки переговорника.

11. Протиборство у процесі ведення переговорів.

12. Основні функції переговорної діяльності.

13. Найбільш доцільні дії працівників ОВС на початковому етапі ведення переговорів.

14. Типові помилки працівників ОВС у процесі ведення переговорів.

15. Мета та завдання професійно-психологічної підготовки працівників ОВС до переговорної діяльності.

16. Психологічна характеристика інструментальних психологічних якостей, необхідних для здійснення регулюючого впливу у процесі переговорів.

17. Особливості різних ситуацій захоплення заручників.

18. Поняття «маніпуляції» та «психологічного впливу».

19. Механізми встановлення психологічного контакту.

20. Основні складові прийомів психологічного впливу.

21. Вимоги до особистості переговорника.

22. Характеристика провідних конфліктних ситуацій що обумовлюють необхідність ведення переговорів.

23. Психологічні чинники успішності ведення переговорів у ситуації захоплення заручників.

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. ПИТАННЯ ДЛЯ ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

1. Психологічна характеристика феномену переговорного процесу.
2. Загальна характеристика переговорної діяльності
3. Історія становлення проблеми переговорної діяльності.
4. Соціально-психологічні чинники переговорної діяльності.
5. Спеціально-тактичні фактори переговорів.
6. Основні різновиди ситуацій ведення переговорів.
7. Механізми розвитку переговорного процесу.
8. Об'єктивні та суб'єктивні чинники що впливають на успішність переговорної діяльності.
9. Чинники, що детермінують переговорний процес: соціальні, соціально-психологічні, індивідуально-психологічні.
10. Закономірності динаміки психіки в ситуації переговорів.
11. Основні завдання, функції та закономірності переговорної діяльності
12. Типологія переговорів та особливості окремих їх різновидів.
13. Психологічно доцільні варіанти поведінки працівників ОВС в умовах ведення переговорів.
14. Основні завдання переговорного процесу.
15. Етапи ведення переговорної діяльності.
16. Етапи переговорів і стадії посередництва.
17. Психологічне забезпечення діяльності працівників ОВС при веденні переговорів.
18. Екстремальні чинники переговорного процесу та їх вплив на особистість працівника.
19. Основний зміст формування психологічної готовності до дій в умовах ведення переговорів.
20. Завдання професійно-психологічної підготовки працівників ОВС до ведення переговорної діяльності.
21. Комплекс інструментальних психологічних якостей, необхідних для здійснення регулюючого впливу на поведінку терориста: когнітивний блок, блок саморегуляції, операціональний блок.
22. Етапи та зміст соціально-психологічного тренінгу з підготовки до дій в умовах захоплення заручників.
23. Психологічні технології та прийоми ведення переговорів
24. Поняття «маніпуляція» та її ознаки.
25. Умови успішності маніпулятивного впливу.
26. Технології психологічного впливу у процесі переговорної діяльності.
27. Механізми психологічного впливу у процесі переговорної діяльності: навіювання, звернення до інстинктів, створення контексту, «салямі», вибір без вибору, перефразування, маніпуляція емпатією.
28. Основні складові маніпуляції свідомістю.
29. Маніпулювання емоціями та почуттями у процесі переговорів.
30. Критерії та умови ефективного психологічного впливу.

31. Поняття переговорної діяльності.
32. Психологічна сутність динаміки переговорного процесу
33. Функції переговорної діяльності
34. Стратегії переговорного процесу
35. Психологічні умови успішності переговорів
36. Психологічні механізми переговорної діяльності
37. Технологія переговорної діяльності
38. Типові помилки працівників ОВС у процесі ведення переговорів.
39. Мета та завдання професійно-психологічної підготовки працівників ОВС до переговорної діяльності.
40. Психологічна характеристика інструментальних психологічних якостей, необхідних для здійснення регулюючого впливу у процесі переговорів.
41. Особливості різних ситуацій захоплення заручників.
42. Поняття «маніпуляції» та «психологічного впливу».
43. Механізми встановлення психологічного контакту.
44. Основні складові прийомів психологічного впливу.
45. Вимоги до особистості переговорника.
46. Характеристика провідних конфліктних ситуацій що обумовлюють необхідність ведення переговорів.
47. Психологічні чинники успішності ведення переговорів у ситуації захоплення заручників.
48. Техніка і тактика аргументування як інструмент переговорної діяльності
49. Визначення переговорного процесу
50. Характеристика феномену переговорів у діяльності ОВС
51. Зміст технології переговорної діяльності
52. Характеристика психологічних бар'єрів.
53. Зміст та сутність конфлікту, як соціально-психологічного явища
54. Загальні правила й підходи до врегулювання конфліктів
55. Сутність психологічного контакту
56. Визначення та зміст психологічної маніпуляції
57. Характеристика психологічного впливу.
58. Прийоми психологічного впливу у переговорній діяльності.
59. Психологічні засади протидії маніпуляції з боку опонентів в переговорному процесі.
60. Психологічні засади ведення переговорів працівниками ОВС в екстремальних умовах службової діяльності.

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	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	незадовільно	Fx	необхідне перескладання
1-34		F	необхідне повторне вивчення курсу

10. Література до всіх тем

Базова

1. Александров Д.О., Андросюк В.Г. та ін. Психологічне забезпечення оперативно-службової діяльності працівників міліції. Професійно-психологічна підготовка працівників оперативних підрозділів. Частина I: Навч.-метод. посібник. – К.: НАВСУ, 2003. – 124с.
2. Александров Д.О., Андросюк В.Г. та ін. Конфліктологія. Навч.-метод. посібн. – К.: НАВСУ, 2003. – 106 с.
3. Александров Д.О., Кондратьєв Я.Ю. Психологічне забезпечення оперативно-службової діяльності працівників міліції. Психологічне забезпечення переговорної діяльності. Частина III. Навч.-метод. посібн. – К.: НАВСУ, 2003. – 124с.
4. Андросюк В.Г. та ін. Психологічне забезпечення оперативно-службової діяльності працівників міліції. Психологічне забезпечення діяльності працівників ОВС в екстремальних умовах. Частина II. Навч.-метод. посібн. – К., НАВС, 2003.
5. Бандурка О. М. Міліція і населення: Теорія і досвід партнерства: монографія / О. М. Бандурка, О. В. Джафарова. – Х.: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2004. – 199 с.
6. Горбатов Д.С. Психология слухов и сплетен / Д.С. Горбатов. – М.: Речь, 2013. – 240 с.
7. Гуревич П.С. Психология : [учеб. для бакалавров] / Гуревич П.С. – М. : Юрайт, 2012. – 607 с.
8. Казміренко Л.І., Андросюк В.Г., Абрамян В.Ц. Психологічне забезпечення діяльності працівників міліції під час проведення масових спортивних заходів: навч. посібник. – Чернівці: вид-во «Наші книги», 2010. – 64 с.
9. Лайнбардже П.М. Психологическая война. Теория и практика массового сознания / П.М. Лайнбардже. – М. : Центрполиграф, 2014. – 445 с.

10. Лобанов А.П. Когнитивная психология : [учеб. для студентов вузов] / Лобанов А.П. – Минск : Новое знание, 2014. – 376 с.
11. Мельник Р. С. Взаємодія поліції та населення: деякі аспекти українських реалій та американського досвіду / Р. С. Мельник // Науковий вісник Дніпропетровськ. держ. ун-у внутр. справ. – 2007. – №1. – С. 189–195.
12. Московичи С. Век толп: Исторический трактат по психологии масс / Серж Московичи ; [пер. с фр. Т.П. Емельянова]. – М.: Центр психологии и психотерапии, 1998. – 480 с.
13. Нуркова В.В. Психология : [учеб. для бакалавров] / В.В. Нуркова, Н.Б. Березанская. – М. : Юрайт, 2012. – 575 с.
14. Основи соціально-психологічного тренінгу: науково-практичні рекомендації / за заг. ред. Л.І. Казміренко. – Івано-Франківськ: Симфонія-форте, 2011. – 136 с.
15. Прибутько П.С., Михайленко Р.В., Дубчак Л.М. та ін. Конфліктологія: навч. посіб. – К.: КНТ, 2010. – 136 с.
16. Семечкин Н.И. Психология социальных групп : [учеб. пособие] / Семечкин Н.И. – М. : ВЛАДОС-ПРЕСС, 2011. – 287 с.
17. Формування психологічної готовності працівників ОВС до дій в екстремальних ситуаціях затримання озброєного злочинця: наук.-практ. посібник / Казміренко В.П., Александров Д.О., Андросюк В.Г., Юсупов В.В., Черновський О.К.; за заг. ред. В.В. Коваленка. – Чернівці, ЧДУ, 2013. – 96 с.
18. Шейнов В.П. Психология лидерства и власти / Шейнов В.П. – М.: Ось-89, 2008. – 604 с.
19. Юридична психологія. Альбом схем з коментарями / Александров Д.О., Андросюк В.Г., Казміренко Л.І. та ін.: заг. ред. Л.І. Казміренко, Є.М. Моїсеєва. – Вид. 3-є, доопр. та доп. – К.: КНТ, 2008. – 152 с.
20. Юридична психологія: підручник / Александров Д.О., Андросюк В.Г., Казміренко Л.І. та ін.: заг. ред. Л.І. Казміренко, Є.М. Моїсеєва. – Вид. 2-є, доопр. та доп. – К.: КНТ, 2008. – 352 с.
21. Юридична психологія: практикум / за заг. ред. Л.І. Казміренко. – Івано-Франківськ: Місто НВ, 2010. – 190 с.

Допоміжна

Інтернет джерела

1. Залотнікова А.С. “Проблеми психології спілкування” – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://readbookz.com>.
2. Леонтьев О.О. “Психологія спілкування” – [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.psy.msu.ru>.
3. Ельконін Б.Д. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.psychology.ru>.
4. Піз А. “Мова Тіла” – [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://dere.com.ua>.