

КРИТЕРІЇ ПРИХОВАНОГО ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ

УДК 159.955.1

ВОЛИНЕЦЬ Павло Петрович

Національна академія Державної
прикордонної служби України

імені Богдана Хмельницького, ад'юнкт, м. Львів

Стаття присвячена розгляду понять «вплив», «психологічний вплив» та «прихований психологічний вплив»; аналізу наукової літератури та окресленню сутності поняття прихованого психологічного впливу, виділенню критеріїв прихованого психологічного впливу

Ключові слова: психологічний вплив, прихований психологічний вплив

КРИТЕРИИ СКРЫТОГО ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВЛИЯНИЯ

Статья посвящена рассмотрению понятий «влияние», «психологическое влияние» и «скрытое психологическое влияние»; анализу научной литературы и уточнению сущности понятия скрытого психологического влияния, выделению критериев скрытого психологического влияния

Ключевые слова: психологическое влияние, скрытое психологическое влияние

Вступ. Протягом останніх десятиріч значно збільшився інтерес психологічної науки до вивчення проблеми психологічного впливу як однієї з надважливих у системі міжособистісних взаємовідносин. Проблема психологічного впливу є одним із пріоритетних напрямків дослідження з позиції всебічного вивчення складних проявів соціально-психологічної взаємодії у суспільстві.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасній психологічній науці існують різні погляди на визначення понять «психологічний вплив» та «прихований психологічний вплив» й окреслення їхніх критеріїв. У цілому це пов'язано із узагальненим ставленням до впливу як елементу психологічної взаємодії через те, що психологічний вплив у принципі не може бути однобічним. У цьому контексті поняття «впливу» «розчиняється» у більш широкому понятті «психологічна взаємодія».

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано рішення даної проблеми і на які спирається автор. Наразі, проблема впливу людини на людину і його механізмів також привертає увагу дослідників (Б.Н. Бессонов, Р.Р. Гаріфулін, Є.Л. Доценко, Ф. Зімбардо, М. Ляйпше, Т.С. Кабаченко, Г.О. Ковальов, В.Н. Куліков, І.К. Мельник, О.А. Матеюк, Б.Д. Паригін, Б.Ф. Поршнев, Р. Чалдіні та ін.).

Мета статті. Обґрунтування визначення та критеріїв прихованого психологічного впливу.

Результати дослідження. У теоретичному дослідженні запропоновано визначення поняття «прихований психологічний вплив» та окреслено критерії його визначення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Визначаючи сутність поняття «вплив», дослідники звертаються до такої загальнонаукової категорії як «взаємодія». Дійсно, все, що відбувається в світі, можна визначити як взаємодію між його елементами, як суцільний взаємовплив. Психологічний вплив людини на людину може здійснюватися на рівні міжособової взаємодії.

У загальному вигляді в соціальній психології (М.І. Семечкін, Е. Джонс, Т. Піттман) «психологічна взаємодія» розглядається в контексті загального соціального впливу, де кожна людина одночасно є його об'єктом та суб'єктом.

Так, у психологічному словнику, «вплив», як окрема категорія, не розглядається, а позначається терміном «вплив у процесі взаємодії», а саме: 1) як здійснення своїх функцій суб'єктом впливу; 2) результат його діяльності, що призводить до зміни будь-яких особливостей особистості об'єкта, його свідомості, підсвідомості та поведінки [9].

У наукових працях Г.А. Ковальова під узагальненим поняттям впливу визначено «процес, який реалізується під час взаємодії двох або більше рівнопорядкованих систем, результатом якого є зміни в структурі (просторово-часових характеристиках), стані хоча б однієї з цих систем». Г.О. Балл визначає: «Вплив предмету В на предмет А – це подія, яка полягає в тому, що предмет В (можливо разом з предметами С, D та іншими) викликає або запобігає деяким змінам предмету А» [1].

Таким чином, під поняттям «вплив» можна окреслити процес взаємодії двох чи більше систем, при якому функціонування однієї системи є причиною певних змін у структурі (просторово-часових характеристиках, станах тощо) хоча б однієї з систем, які взаємодіють [12].

Характерною ознакою видових особливостей впливів є середовище, в якому вони здійснюються. Так, у соціальному середовищі серед інших видів впливу виділяється психологічний вплив. Проте, виокремлюючи психологічний вплив як різновид соціального впливу, необхідно відмітити, що будь-який соціальний вплив є за своєю сутністю психологічним, оскільки саме психологічний вплив є неодмінною складовою всіх різновидів соціального впливу.

Недостатню розробленість поняття психологічного впливу та його теоретичного апарату відмічено багатьма вченими, зокрема Г.А. Ковальовим, Г.О. Баллом, М.С. Бурігіним. Г.О. Балл визначає,

що психологічним впливом індивідуального або групового суб'єкту В є вплив, який викликає або запобігає зміні психологічних характеристик і проявів індивіда – реципієнта А, в тому числі тих, які відносяться до його діяльності (і поведінки в цілому), до його свідомості (і безсвідомої сфери психіки), до його особистості» [8].

Так, Є.Л. Доценко психологічним впливом окреслює вплив, при якому одна людина вирішує, що вона має намір зробити з іншою людиною (як з об'єктом), але як це зробити, - визначається в процесі їх взаємодії (на операційному рівні) з адресатом» [4]. Простіше визначення дає Т.С. Кабаченко, яка під психологічним впливом розуміє «зміну психологічних характеристик особистості, групових норм, суспільної думки або настрою за рахунок використання психологічних, соціально-психологічних закономірностей» [6].

Деяко інакше розуміє поняття психологічного впливу О.В. Сидоренко. Вона визначає його як вплив на стан, думки, почуття і дії іншої людини за допомогою виключно психологічних засобів, з пред'явленням їй права та часу відповіді на цей вплив [14].

Отже, розмежовуючи поняття психологічної взаємодії і психологічного впливу необхідно зазначити, що існування будь-якого психологічного впливу є можливим лише у процесі психологічної взаємодії. У цьому контексті розглядати його окремо неможливо. Тому можна отримати узагальнене визначення поняття психологічного впливу, як виду впливу, який здійснюється по відношенню до суб'єкта (індивідуального чи групового) впливу та викликає причинно-наслідкові зміни в його психіці та, опосередковано, в його поведінці [6].

Зазначене визначення дає можливість виділити головну родову ознаку психологічного впливу – обов'язковий причинно-наслідковий зв'язок між діями ініціатора впливу та змінами у психіці об'єкта цього впливу.

В науці відомі спроби упорядкування різних впливів за різними критеріями. Психологічні впливи можна класифікувати за наступними ознаками: залежно від мети; повторюваності впливу; змісту; суб'єктів, які їх здійснюють; ефективності впливу, засобів впливу тощо (див. табл.1).

Таблиця 1

Класифікація видів психологічного впливу

Ознака	Види впливу за відповідною ознакою
Залежно від мети	<u>програмуючий</u> – вплив, який задає систему мотивів, або послідовність дій індивіда; <u>застережливий</u> – формування бар'єрів до здійснення певних дій; <u>стимулюючий</u> – вплив, який розширює систему мотивації, спонукає людину до ухвалення чи зміни настанов і відносин; <u>активізуючий</u> – вплив, який сприяє підвищенню ефективності в діяльності, збільшенню її продуктивності; <u>гальмуючий</u> – вплив, протилежний активізую чому впливу, який полягає у введенні системи заборон на певні види поведінки
Залежно від змісту	<u>соціалізуючий</u> – вплив, який привносить інформацію про прийнятні норми поведінки, реакції на їх дотримання та порушення, поширені упередження; <u>виховний</u> – вплив на формування та розвиток ціннісних орієнтацій, ідеалів; <u>освітній</u> – вплив, який сприяє передачі досвіду, накопиченого у різних галузях суспільного життя; <u>орієнтуючий</u> – інструментальний вплив, який спонукає до інтерналізації системи знаків, символів, орієнтирів.
За об'єктами впливу	окрема особа, соціальна група (спільність), суспільство
Залежно від засобів впливу	<u>переконання</u> – вплив, спрямований до розуму суб'єктів; <u>навіювання</u> – вплив, спрямований до емоцій і почуттів і природжених (набутих) мотивів поведінки суб'єктів; <u>примус</u> – використання маніпулятивних технік, які здатні викликати бажаний вид поведінки індивіда; <u>повчання</u> – вплив, який надає певну інформацію.
Залежно від кількості впливів	одиночні, множинні, масові
Залежно від ефективності впливу	ефективний (ініціатором досягнуто мету впливу) умовна шкала відповідності змін психологічних характеристик адресату впливу задуманої ініціатором, реальним наслідкам його дій, неефективний (ініціатором не досягнуто мету впливу)
Залежно від спрямованості впливу	а) прямиий, непрямиий; б) безпосередній, опосередкований.
Залежно від відкритості для адресату засобів впливу та мети його здійснення	відкритий, прихований

Щодо ефективності впливу, то це є категорією, яка визначена у вигляді умовної порівняльної шкали відповідності змін психологічних характеристик адресата впливу задуму ініціатору та наслідків його дій.

Ефективність впливу може залежати від наступних основних причин:

- 1) особистості ініціатора впливу (його віку, соціального статусу, рівня інтелекту, вміння розмовляти з людьми тощо);
- 2) особистості адресата впливу (його реакції на вплив від абсолютно конформних до повністю нонконформних, автономних);

- 3) відповідності, дієвості засобів впливу, які було використано;
- 4) особливостей умов оточуючого середовища, в якому здійснювався вплив.

Для уточнення змісту психологічного впливу доцільно розглянути рівні міжособистісних взаємовідносин, на яких здійснюється психологічний вплив. Суспільні відносини виступають однією з найскладніших форм взаємодії у природі. Тому всі види суспільних відносин характеризуються надзвичайною різноманітністю. Так, Є.Л. Доценко виділяє наступні рівні міжособистісних відносин (табл.2) [4].

Таблиця 2

Класифікація рівнів міжособистісних відносин

Рівень міжособистісних відносин	Визначення відносин	Методи впливу
Домінування	Відношення до іншого як до речі або засобу досягнення своїх цілей, ігнорування його інтересів та намірів	Відкритий, без маскуваня, імперативний вплив – від насилля, навіювання, наказу – з використанням грубого простого примусу
Маніпуляція	Відношення до іншого як до "речі особливого роду" – тенденція до ігнорування його інтересів та намірів	Вплив прихований, с опорою на автоматизми та стереотипи. Провокація, обман, інтрига, натяк
Суперництво	Відношення до іншого як до небезпечного та непередбаченого. Інтереси іншого враховуються у тій мірі, в якій це диктується задачами боротьби з ним.	Окремі види "тонкої" маніпуляції, чергування відкритих та закритих прийомів впливу, "джентльменські" або тимчасові тактичні згоди та ін..
Партнерство	Відношення до іншого як до рівного, що має право бути таким, який він є, з яким необхідно рахуватися. Рівноправні, проте обережні відносини.	Узгодження своїх інтересів та намірів, спільна рефлексія. Використання договору, що слугує і засобом об'єднання, і засобом здійснення тиску (силовим елементом).
Співдружність	Відношення до іншого як самоцінності. Прагнення до об'єднання, спільної діяльності задля досягнення близьких і співпадаючих цілей	Основний інструмент вже не договір, а згода (консенсус).

У процесі порівняння ознак рівнів міжособистісних відносин (відповідно до запропонованої класифікації) можна виділити дві спільні ознаки, притаманні усім рівням:

1. Ставлення до іншої особи – будь-яке відношення до будь-чого є кількісним показником. Щоб його визначити необхідно мати вихідну точку. Такою точкою є встановлення на головне місце власного «Я». Так, Д. Майєрс визначає: «Щоб ми не робили, під час свого перебування на космічному кораблі під назвою «Планета Земля», до яких би логічних висновків не підходили і щоб не інтерпретували, - ми все пропускаємо через себе. Чи знаємо ми себе та, наскільки це знання відповідає дійсності?» [11].
2. Прагнення або наявність мети здійснення взаємовідносин. Всі інші ознаки можна умовно звести до категорії засобів досягнення мети.

У процесі здійснення психологічного впливу в контексті міжособистісних взаємовідносин, з позиції ініціатора впливу можна виділити наступні його стадії: визначення мети; вивчення навколишнього середовища, окреме визначення факторів, які будуть сприяти, або перешкоджати досягненню мети; визначення засобів, шляхів

досягнення мети; впровадження засобів; досягнення, недосягнення, часткове досягнення мети; переключення на інший подразник.

Таким чином, для ініціатора впливу головним бар'єром між визначенням мети та її досягненням у процесі здійснення психологічного впливу є навколишнє середовище у вигляді фізичних та соціальних чинників.

До фізичних чинників, які впливають на кінцевий результат взаємовідносин можна віднести збалансованість природних комплексів, які в нормальному стані під дією законів діалектики схильні до повернення до початкового балансу, тим самим ускладнюючи будь-які спроби людини змінити себе.

До соціальних складових навколишнього середовища, які ускладнюють здійснення психологічного впливу відносять «конкуренцію» у суспільстві. За законами останньої, будь-який рух ініціатора до визначеної ним мети буде супроводжуватись зміною його соціального статусу, а, отже, нанесе шкоду тій конкретній особі, яка на час до початку руху, займала цей статус. Тому у багатьох випадках найефективнішим способом досягнення мети буде виступати той, при якому адресат впливу не зможе своєчасно його розпізнати, та/або визначити кінцеву мету його здійснення.

Залежно від відкритості для адресату засобів впливу та мети його здійснення психологічний вплив умовно можна поділити на відкритий та прихований.

За висловленням О.В. Сидоренко: «Прихована психологічна взаємодія – це взаємний вплив, цілі якого не об’являють або маскують під цілі відкритої взаємодії» [14].

На думку О. А. Матеюка, прихований психологічний вплив у контексті професійного психологічного впливу має місце тоді, коли факт підготовки та реалізації професійного психологічного впливу приховується від осіб, щодо яких він здійснюється [12].

Спроби управління особою, групою осіб та іншими соціальними формаціями досить часто супроводжуються непокорю останніх. У цьому випадку ініціатор впливу може спробувати примусити виконати дію, яку йому нав’язують, тобто зламати опір адресата впливу (відкрите управління) або замаскувати управлінський вплив так, щоб він не викликав

заперечень у останнього (приховане управління) [16].

Прихований психологічний вплив полягає у психологічному тиску ініціатора впливу на психіку адресата з метою досягнення визначеної ініціатором мети.

На даний час існує кілька точок зору на визначення змісту поняття *прихований психологічний вплив*. Так, дослідники Б.М. Бесонов, Л. Прото, В.О. Шейнов, Г. Шіллер ототожнюють поняття прихованого психологічного впливу з маніпулятивним впливом. За визначенням В.О. Шейнова: «Приховане управління людиною проти її волі, яке надає ініціатору одноосібну перевагу, ми називаємо маніпуляцією» [16]. Проте Є.Л. Доценко, зокрема, зауважує, що не можна називати маніпуляцією будь-який прихований психологічний вплив [4]. Аналіз наукової літератури дозволяє визначити види прихованого психологічного впливу за наступними ознаками: за ознакою усвідомлення ініціатором впливу факту його здійснення та за способом здійснення впливу (рис.1).



Рис. 1. Класифікація прихованого психологічного впливу

За ознакою усвідомлення ініціатором впливу факту його здійснення, прихований психологічний вплив може бути усвідомлюваний та неусвідомлюваний. Так, З. Фрейд вважав, «що в кожній людині, є визначена кількість енергії, яка наповнює будь-яку фізичну активність; ціль якої-небудь форми поведінки індивіда полягає у зменшенні напруги через неприємне для нього накопичення цієї енергії», «будь-яка активність людини (мислення, пам’ять, сприймання тощо) визначається інстинктами. Вплив останніх на поведінку може бути, як прямим так і непрямим, замаскованим»[15].

Неусвідомлюваний прихований психологічний вплив – це вплив, при якому ініціатор не усвідомлює, що здійснює вплив. Залежно від минулого досвіду адресата впливу, його смаків, переконань, уявлень тощо, неусвідомлюваний прихований психологічний вплив може викли-

кати в нього як позитивні так і негативні емоції та почуття.

Усвідомлюваний прихований психологічний вплив – це вмотивований вплив, який приховується від адресата впливу, та/або приховується кінцева мета його здійснення.

За способами здійснення прихований психологічний вплив буває наступним: суперництво, нейролінгвістичне програмування, рефлексивна гра та маніпуляція.

Суперництво – це вид прихованого психологічного впливу, введений Є.Л. Доценко і визначений ним, як ставлення до партнера по взаємодії, що уявляється небезпечним і непередбачуваним, силу якого ініціатор змушений враховувати [4].

Сутність цього способу впливу полягає у:

1. Ставленні до адресату впливу як до рівнозначної сили (сили, яку слід враховувати).

2. Кінцевій меті вказаного виду прихованого впливу, яку утримують у таємниці від суперника, хоча сама гра, місцями може передбачати спільні дії.
3. Психологічній грі між двома (або більше) суперниками, які можуть діяти спільно, але «кожен тримає каміння у кишені і у будь-яку мить може ним скористатися».

Нейролінгвістичне програмування (НЛП) (з *англ.* - Neuro-linguistic programming) (також зустрічається варіант «нейро-лінгвістичне програмування») – це поведінкова модель, яка складається з простих навичок і технік, розроблених Річардом Бандлером і Джоном Гріндером на початку 1976 року. НЛП визначається як наука про структуру суб'єктивного досвіду, яка вивчає патерни або «програми», створені за допомогою взаємодії мозку («Нейро»), мови («Лінгвістичне») і тіла. Згодом, НЛП – це взаємодія, яка проводить ефективну та неефективну поведінку, а також відповідає за процеси досконалості і патологій.

Техніку НЛП було отримано за допомогою спостереження патернів успіху, у успішних людей різних галузей професійної комунікації включаючи: психотерапію, бізнес, гіпноз, законодавство і навчання.

Сутність нейролінгвістичного програмування, полягає у намаганні «переналаштувати» певні психологічні особливості людини відповідно до її потреб.

Особливістю у використанні НЛП є необхідність глибокого знання структури, механізмів та рушійних джерел психіки конкретної людини. Тому широкого використання вказані технології у професійній діяльності офіцерів оперативно-розшукових підрозділів Державної прикордонної служби НЛП не отримали.

Рефлексивна гра – термін введений В.М. Сагатовським, який використовується для визначення типової соціальної гри. Рефлексія (з лат. Reflexio – повернення назад) – «це не просто знання чи розуміння суб'єктом самого себе, але й встановлення того, як інші пізнають чи розуміють того, хто «рефлексує», його особистісні особливості, емоційні реакції та когнітивні (пов'язані з пізнанням) уявлення. Коли змістом цих уявлень є предмет спільної діяльності, розвивається особлива форма рефлексії – предметно-рефлексивні відносини»[2].

Е. Берн найбільш повно розглянув поняття, форми та механізми психологічних ігор в рамках свого підходу до міжособистісних взаємовідносин. «Грою ми називаємо серію послідовних прихованих трансакцій з чітко визначеним і передбаченим результатом. Вона являє собою набір простих одноманітних трансакцій, який повторюється. Трансакції зовнішньо виглядають правдоподібно, але мають приховану мотивацію»[2]. Рефлексивні ігри відрізняються від процедур і ритуалів: прихованими мотивами; наявністю виграву [12]; визнанням іншого суб'єкта гри, неви-

знанням самоцінності останнього та намаганням отримати виграву [4].

При цьому необхідно відмітити наявність відносин між гравцями в процесі гри, та можливість двостороннього виграву. Саме цими характеристиками рефлексивна гра відрізняється від іншого виду прихованого психологічного впливу – маніпуляції.

У психологічній літературі термін «маніпуляція» має три значення, а саме: перше перенесене із техніки і використовується в інженерній психології і психології праці; в другому значенні, яке перейшло з етології, під маніпуляцією розуміється «активне переміщення тваринних елементів середовища в просторі» (в протилежність локомотії – переміщенню в просторі самих тварин). У цих двох значеннях термін «маніпуляція» зустрічається в психологічній літературі, починаючи з 20-х років, а з 60-х років «маніпуляція» стала використовуватись ще і в третьому значенні в політологічних працях в контексті міжособистісних відносин [10].

«Під маніпуляцією у більшості випадків варто розуміти психічний вплив, який здійснюється таємно, а отже, і на шкоду тим особам, на яких його спрямовано. Найпростішим прикладом тому може бути реклама» [7].

Є.Л. Доценко визначає маніпуляцію так:

- вид психологічного впливу, мистецьке виконання якого призводить до прихованого порушення в іншій людини намірів, які не співпадають з його актуально існуючими бажаннями;

- вид психологічного впливу, при якому майстерність маніпулятора використовується для прихованого впровадження в психіку адресата цілей, бажань, намірів, відносин або установок, які не збігаються з тими, які є в адресата в даний момент;

- вид психологічного впливу, спрямованого на зміну активності іншої людини, виконаного настільки мистецьки, що залишається непоміченим ним;

- вид психологічного впливу, спрямованого на неявне спонукання іншого до здійснення визначених маніпулятором дій;

- мистецьке спонукання іншого до досягнення (переслідування) побічно вкладеної маніпулятором мети;

- вид психологічного впливу, використовуваного для досягнення однобічного виграву за допомогою прихованого спонукання іншого до здійснення визначених дій [4].

За визначенням В. О. Шейнова «Маніпуляція – приховане управління людиною проти її волі, яке приносить ініціатору одноосібну користь» [16].

Г. В. Грачов і І. К. Мельник визначають психологічну маніпуляцію як «процес використання різних специфічних способів і засобів зміни (модифікації) поведінки людини або цілей, бажань, намірів, відносин, установок,

психічних станів і інших її психологічних характеристик в інтересах суб'єкта впливу, і які могли б не відбутися, якби адресат знав у достатньому обсязі дані, що відносяться до ситуації, зокрема – які способи застосовувалися стосовно нього, або в яких цілях вони використовувалися.

У результаті аналізу психологічних джерел було одержано кілька груп ознак маніпуляції, які вживаються різними авторами, поєднуються в групи ознак і узагальнюються в наступні інтегральні критерії, які можна використовувати для визначення поняття маніпуляції:

- 1) родова ознака – психологічний вплив;
- 2) відношення до об'єктів маніпулювання як засобу досягнення власних цілей;
- 3) прагнення одержати однобічний вииграш;
- 4) прихований характер впливу (як самого факту впливу, так і його спрямованості);
- 5) використання (психологічної) сили, гра на слабостях (використання психологічної уразливості);
- 6) спонукання, мотиваційне привнесення (формування «штучних» потреб і мотивів для зміни поведінки в інтересах ініціатора маніпулятивного впливу);
- 7) майстерність і вправність у здійсненні маніпулятивних дій [4].

У результаті аналізу психологічних джерел було одержано кілька груп критеріїв прихованого психологічного впливу, які можна використовувати для визначення поняття «прихований психологічний вплив»:

- 1) родові ознаки:
 - психологічний вплив;
 - використання (психологічної) сили. Вказана ознака не може бути індивідуалізована визначенням предмету «прихований психологічний вплив», оскільки має значно ширший формат використання. Отже, здійснення будь-якої дії у фізичній та соціальній сферах потребує певного силового зусилля;
- майстерність і вправність у здійсненні дії;
- 2) видові ознаки:
 - прихований характер впливу (як самого факту впливу, так і кінцевої мети його здійснення);
- 3) індивідуальні ознаки:
 - відношення до об'єктів прихованого психологічного впливу як засобу досягнення цілей.
 - наявність спеціальної мети, яка полягає у отриманні вииграшу.

Висновки. Отже, прихований психологічний вплив визначається нами як різновид майстерно здійсненого психологічного впливу, при якому адресат впливу не здогадується про факт його

здійснення, та/або не розпізнає кінцеву мету його здійснення й спрямованість наслідків. За результатами проведеного теоретичного дослідження здійснено класифікації видів психологічних та прихованих психологічних впливів за різними ознаками. Окреслено критерії прихованого психологічного впливу за родовими, видовими та індивідуальними ознаками, уточнено визначення прихованого психологічного впливу.

Література

1. Балл Г.А., Бургин М.С. Анализ психических воздействий и его педагогическое значение. / Вопросы психологии, 1994. - № 4. - С. 56-66.
2. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы: Пер. с англ. / Общ. ред. М.О.Мацковского; Послесловие Л.Г.Ионина и М.С. Мацковского. - СПб.: Лениздат, 1992. - 400 с: ил.
3. Гарифуллин Р. Опасные психологические ловушки. Серия "Психологический практикум". Ростов-на-Дону: Изд-во "Феникс", 2004. - 288 с.
4. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. - СПб.: Речь, 2003. - 304 с. - С. 55.
5. Зимбардо Ф., Ляйпе М. Социальное влияние. - СПб.: Питер, 2000. - 448 с.
6. Кабаченко Т.С. Методы психологического воздействия. - М.: Наука, 2000. - 354 с. - С.13.
7. Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием. - К.: Оріяни, 2000 - 442с., с.12.
8. Ковалев Г.А. Три парадигмы в психологии – три стратегии психологического воздействия. / Вопросы психологии, 1987. - № 3, С. 41-49.
9. Крысько В.Г. Словарь-справочник по социальной психологии. - СПб: Питер, 2003. - 416 с.
10. Лісовський П.М. Маніпуляція свідомістю: сутність, структура, механізм у сучасному трансформованому суспільстві (соціально-філософський аналіз): Монографія. - К.: НПУ імені М. П. Драгоманова, 2006. - 200 с., С.15.
11. Майерс Д. Социальная психология. - 7-е изд. - СПб.: Питер, 2004. - 794 с. - С. 49.
12. Матеюк О.А. Професійний психологічний вплив військового керівника на підлеглих в особливих умовах діяльності: Монографія. - Хмельницький: Видавництво Національної академії Державної прикордонної служби України ім. Богдана Хмельницького, 2006. - 347 с., С. 48.
13. Семечкин Н.И. Психология социального влияния. - СПб.: Речь, 2004. - с. 179-190.
14. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противодействия влиянию. - СПб.: Речь, 2004. - 256 с.
15. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. - СПб.: Питер, 2000. - 608 с. - С. 116.
16. Шейнов В. П. Скрытое управление человеком. (Психология манипулирования). - М.: ООО "Издательство АСТ", Мн.: Харвест, 2002. - 848 с.

The article is devoted consideration of concepts «influence», «psychological influence» and the psychological influence is «hidden»; to the analysis of scientific literature and clarification of essence of concept of the hidden psychological influence, selection of criteria of the hidden psychological influence.

Keywords: *psychological influence, hidden psychological influence.*