

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
**«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**  
Педагогический институт им. В. Г. Белинского

Факультет  
педагогики, психологии и социальных  
наук

Кафедра  
«Общая психология»

Направление подготовки: 37.03.01 «Психология»

**ОТЧЕТ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ  
(ПРЕДДИПЛОМНОЙ) ПРАКТИКЕ**

**Выполнил:** студент  
группы 133НП51  
Черкасов М.В.

**Проверил:** к.пс.н., доцент кафедры  
«Общая психология»  
Константинов В.В.

Пенза, 2018 год  
**Содержание**

|                                                                                                                    |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Введение.....                                                                                                      | 3  |
| Эмпирическое исследование социально-психологических<br>характеристик лиц, склонных к манипулятивному поведению.... | 5  |
| Заключение.....                                                                                                    | 17 |
| Список литературы.....                                                                                             | 19 |

## **Введение**

Я, Черкасов Михаил Вячеславович, студент группы 13ЗНП51, проходил преддипломную практику на базе кафедры «Общая психология» ФГБОУ ВО ПГУ с 5 марта 2018 года по 17 марта 2018 года.

**Цель** преддипломной практики: изучение социально-психологических характеристик лиц, склонных к манипулятивному поведению.

**Объект** исследования: социально-психологические характеристики личности;

**Предмет** исследования - социально-психологические характеристики лиц, склонных к манипулятивному поведению.

Достижение поставленной цели возможно через решение следующих **задач**:

- 1) провести теоретическое исследование по проблеме манипулятивного поведения;
- 2) определить факторы и причины формирования манипулятивного поведения;
- 3) определить психологический портрет человека, склонного к манипулятивному поведению;
- 4) провести пилотажное исследование по выявлению склонности к манипулятивному поведению.

**Гипотеза исследования:** для лиц, склонных к манипулятивному поведению, характерны такие социально-психологические характеристики как: неуверенность в себе, неадекватная самооценка, эмоциональная неустойчивость, тревожность, подозрительность, чувство неполноценности, чувство отверженности, сниженное настроение.

**Теоретико-методологическая база:** работы Бубличенко М.М., Грачева Г.В., Доценко Е.Л., Рюминой Л.И., Шострома Э., Каре К., Колесниковой Г.И., Мартина Д., Осиповой А.А.

**Этапы исследования:**

1 этап - (сентябрь – октябрь 2017г.) - теоретический анализ, формулирование гипотезы;

2 этап - (ноябрь - декабрь 2017г.) - подбор методов, методик, проведение психодиагностики;

3 этап - (январь – апрель 2018г.) – анализ результатов тестирования, проверка гипотезы с помощью методов математической статистики, разработка рекомендаций.

**Методы исследования:** теоретический анализ литературы, анкетирование, тестирование, методы математической обработки данных.

**Психодиагностические методики:**

- Шкалы самооценки настроения Вессмана и Рикса;
- Гиссенский личностный опросник;
- Методика «Дом-Дерево-Человек»;
- Тест интерперсональной диагностики личности Т. Лири

**Эмпирическая база исследования:** ФГБОУ ВО ПГУ

**Эмпирическая выборка исследования:** всего в исследовании приняло участие 80 человек в возрасте от 18 до 35 лет: в первую группу вошли 40 человек, склонных к манипулятивному поведению, во вторую группу вошли 40 человек, несклонных к манипулятивному поведению.

**Практическая значимость исследования:** исследование направлено на разработку практических рекомендаций для использования психологами в процессе консультирования и психотерапии клиентов, склонных к манипулятивному поведению.

## **Эмпирическое исследование социально-психологических характеристик лиц, склонных к манипулятивному поведению.**

Проблема манипуляции продолжает оставаться актуальной в современной психологической науке в силу того, что не существует еще общего подхода к пониманию данного феномена. В данной работе остановимся на определении манипуляции как скрытом способе воздействия на сознание, мотивы, эмоциональные состояние личности с целью управления ее поведением и деятельностью и достижения собственной выгоды. В широком смысле слова манипуляцию можно рассматривать как всеобщий способ достижения собственных целей в процессе взаимодействия личностей. Однако в узком смысле слова данное понятие приобретает негативно оценочный характер, связанный с отношением к другому человеку в процессе межличностного общения (взаимодействия) как к средству достижения собственных целей. Потому возникает вопрос о причинах и факторах формирования стремления человека использовать манипулятивную стратегию в общении, а также определение социально-психологических особенностей такого общения.

Формирование манипуляции как способа поведения имеет ряд причин разного уровня общности. Формированию манипулятивного поведения способствует усвоение общекультурных норм и ценностей, фиксированных в мифах, легендах, художественных произведениях, где хитрость постулируется как норма, а выигрыш - достижение. Причины формирования манипулятивного поведения коренятся также в общении. Принадлежность человека к определенной социальной группе приводит к тому, что, защищая ее ценности и нормы, человек получает своеобразное "разрешение" применению манипулятивных техник за счет перекладывания ответственности на всю общность и поддержку с ее стороны. Причинами манипулятивного поведения являются также

внутриличностные конфликты, возникающие благодаря тому, что субличности отражают принадлежность человека к определенным социальным группам. Последняя группа причин коренится в самой деятельности, ее операциональной стороне. Отсутствие адекватных способов добиться своего, особенно если это связано с другим человеком, приводит к использованию манипулятивных техник, тем более что всегда есть вероятность добиться достижения поставленной цели.

Другими словами, формирования манипулятивного поведения осуществляется в процессе социализации ребенка, его постепенного вхождения в социальную общность и принятия доминирующих норм и ценностей. Закрепление того или иного варианта поведения происходит благодаря подкреплению в первой для ребенка социальной группе - семье. В дальнейшем, сформированные навыки ребенок переносит и в другие социальных группы, что приводит к предпочтению ребенком манипулятивного межличностного общения.

Манипулирование — сложный способ общения, и для его успешного осуществления манипулятор должен обладать определенными качествами, важнейшими из которых являются: гибкость, хорошая адаптивность, отсутствие явной психической патологии; низкий уровень эмпатии, эмоциональная отстраненность от собеседника; беспринципность, аморальность, цинизм и ориентация на прагматические интересы. Таким образом, вырисовывается следующий психологический портрет манипулятора: личность закрытая, недоверчивая, неуверенная в себе, с низким ощущением самооценки (с негативной Я-концепцией), нецельная (манипулятор дробит себя на части «хорошие», которые выпячивает, и «плохие», которые во взаимодействии скрываются), к людям относится ритуально, интимности в отношениях избегает, эмоционально отстранен, но хорошо

приспосабливается, так как обладает социально-психологическими знаниями.

В дальнейшей своей работе мы будем рассматривать социально-психологические характеристики лиц, склонных к манипулятивному поведению. Нами была разработана анкета, выявляющая склонность к манипулятивному поведению. На вопросы анкеты ответили 50 респондентов в возрасте 20-55 лет (25 мужчин и 25 женщин с различным образованием и социальным статусом). Анализируя результаты анкеты мы определили, что:

80% респондентов считают, что ради своей пользы лучше говорить человеку то, что он хочет слышать, чем то, что есть на самом деле;

36% респондентов считают, что ложь и обман ничем не могут быть оправданы;

63% респондентов согласны с утверждением Н.Макиавелли о том, что для эффективного управления людьми в государстве правитель может использовать любые средства;

58% респондентов считают, что для некоторых людей потеря денег — это гораздо большая неприятность, чем потеря друга;

92% респондентов считают, что полностью доверять можно лишь самому себе;

84% респондентов считают, что более весомые выдуманные причины точно помогут добиться желаемого, когда они просят кого-нибудь сделать что-то для них;

82% респондентов считают, что без контроля и соответствующего вознаграждения ни один нормальный человек не будет добросовестно выполнять свою работу;

54% респондентов считают, что человек ни при каких обстоятельствах не имеет права совершать аморальных поступков;

78% респондентов считают, что легко обмануть другого человек;

При определении своего отношения к жульничеству и обману респонденты отметили:

62% - жульничать и обманывать необходимо для того, чтобы получить желаемое;

18% - иногда надо немножко жульничать, обманывать, чтобы получить то, что хочешь;

20% - жульничать и обманывать всегда нехорошо.

Респондентам были предложены ситуации, в ответе на которые можно выявить склонность к манипулятивному поведению:

68% респондентов при покупке машины, в ситуации когда у продавца есть еще один покупатель, сделали бы вид, что опечалены, чтобы разжалобить продавца;

16% респондентов готовы начать торговаться, чтобы купить машину по чуть более высокой цене;

4% респондентов надеются, что второй потенциальный покупатель откажется;

12% респондентов отозвали бы продавца в сторонку, чтобы попытаться договориться.

В ситуации, когда «ваш приятель не возвращает деньги, взятые у вас в долг»:

32% респондентов просят вернуть долг во имя дружбы;

25% респондентов думают, что денег им не видать как своих ушей;

25% респондентов согласны поехать к «приятелю» и несколько часов разговаривать по междугороду с его домашнего телефона;

18% респондентов пытаются создать впечатление, что им больше не на что покупать еду.

78% респондентов согласны с мнением, что «ни один карьерист не сможет достичь вершины без связей с нужными людьми. Если хочешь

чего-то добиться в жизни — поддерживай отношения с теми, кто может тебе в этом помочь».

Картина результатов пилотажного исследования, показывает, что склонность к манипулятивному поведения во многом имеет свои выгоды и далее мы будем определять социально-психологический портрет человека, склонного к манипулятивному поведению.

Оценка настроения у испытуемых проводилась с помощью шкалы самооценки настроения Вессмана и Рикса. При сопоставлении результатов испытуемых 1 группы и 2 группы (рисунок 1), значимые различия обнаружены по XII шкале - «уверенность в себе - чувство неуверенности», это показывает, что лица, склонные к манипулятивному поведению менее уверены в себе, считают себя слабыми, не обладающими способностями, удручены тем, что не получается.



Рис. 1. Результаты диагностики по методике Шкала самооценки настроения Вессмана и Рикса, где шкалы самооценки настроения: 1 - "Ощущение полноты жизни - ощущение опустошенности", 2-«Восприимчивость к воздействиям внешнего мира», 3- «Уважение окружающих - презрение», 4-«Личная свобода — зависимость», 5-«Доброжелательность - злость», 6-«Общительность - замкнутость», 7-«Контакты — изоляция», 8-«Процесс мышления», 9-«Спокойствие - тревога», 10- «Импульсивность - сдержанность», 11 «Чувство морального совершенства», 12-«Уверенность в себе - чувство неуверенности», 13 «Активность -

пассивность», 14-«Приподнятость настроения - депрессия», 15 «Удовлетворенность работой (учебой)».

Был проведен подробный анализ полученных данных, сравнивалась частота выбора каждого из 10 баллов по  $\phi^*$  - критерию Фишера ( $p < 0,05$ ). Получены достоверные различия по следующим шкалам: 10 баллов - по IX, X, XV шкалам; 9 - по VI, X, XIV шкалам; 8 - по I, VIII, IX, XV шкалам; 7 - по II, XI шкалам; 6 - по II, VI, XV шкалам; 5 - по I, VI, V шкалам; 4 - по IV, XII шкалам. Эти данные говорят о том, что испытуемые из 2 группы ощущают полное спокойствие, непоколебимое чувство уверенности, сильное чувство благополучия, уверенности и спокойствия. Они могут действовать совершенно свободно и непринужденно, не подавляя никаких желаний и стремлений, или обладают прекрасным чувством свободы, говорят то, что думают, и делают то, что хотят. Члены 2 группы получают огромное удовольствие от работы (учебы), гордятся своими успехами, умением достижениями, или испытывают значительное удовлетворение, хотят и в дальнейшем заниматься.

У испытуемых из 1 группы – лиц, склонных к манипулятивному поведению выявлено гнетущее чувство пустоты, отсутствие ощущение полноты жизни, избытка чувств, возможности полной их реализации. Они не заинтересованы в том, что происходит вокруг и считают что вокруг только плохое. Склонны считать, что другие люди относятся к ним с презрением. Они считают себя не свободными поступать так, как им бы хотелось. Для них характерен низкий уровень общительности, отчужденность, они чувствуют себя одинокими и покинутыми. Они склонны к проявлению чувства вины. Обладают легким чувством неуравновешенности, неопределенности, слабым чувством беспокойства, а для 3 человек жизнь до некоторой степени пуста и бессодержательна.

На рисунке 2 представлено соотношение результатов исследования по Гиссенскому личностному опроснику. Значимых различий не выявлено,  $p > 0,05$ ,  $M \pm t$ .

Получены достоверные отличия от средних значений по всем шкалам, кроме III ( $p < 0,05$ ). Следовательно, и испытуемой 1 и 2 группы уверены в своей положительной социальной репутации, привлекательности, популярности, способности добиваться поставленной цели, уважении и высокой оценке других людей. Они властолюбивы, желают настоять на своём, нетерпеливы. Редко испытывают подавленность, не склонны к рефлексии, не склонны к критическому отношению к себе, не скрывают раздражения, независимые, доверчивые, открытые перед другими, обладают большой потребностью в любви, откровенности; необщительны, обладают слабой способностью к самоотдаче, неспособны к длительным привязанностям, обладающие бедной фантазией.



Рис. 2. Сопоставление результатов Гиссенского личностного опросника, где:

- 1 Шкала социального одобрения, 2 Шкала доминантности, 3 Шкала контроля,  
4 Шкала настроения, 5 Шкала открытости – замкнутости, 6 Шкала социальных способностей.

Был проведен анализ установочных шкал, обнаружено, что лица, склонные к манипулятивному поведению, достоверно чаще выбирают средние значения по сравнению со 2 группой, что говорит об их скрытности (рисунок 3).

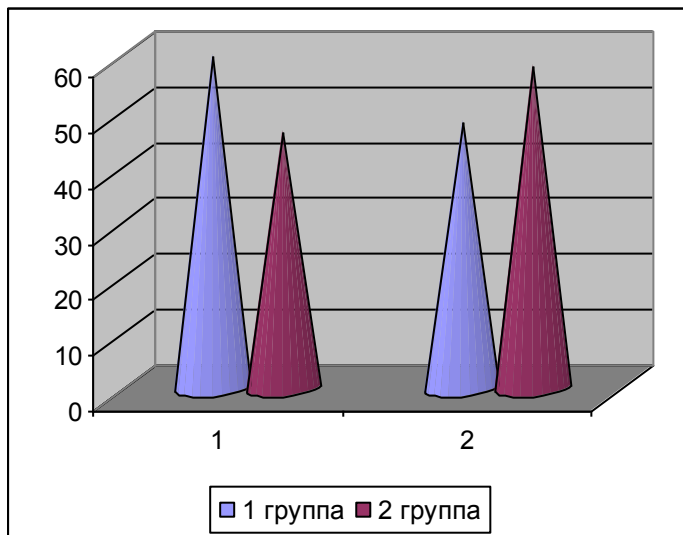


Рис. 3. Соотношение результатов Гиссенского личностного опросника, 1 – количество средних значений, 2 – количество крайних выборов

Межличностные отношения лиц, склонных к манипулятивному воздействию изучались с помощью адаптированного варианта интерперсональной диагностики Т.Лири. Нами изучалась структура «Я» - актуальный и идеальный образ «Я».

В таблице 1 представлены данные, свидетельствующие, что шкалы представляют собой незначительные количественные различия, которые позволяют судить о том, какие особенности своего стиля межличностного поведения индивида не устраивают. Различия по I ( $8,39 \pm 0,67$ ;  $10,42 \pm 0,49$ ), VIII ( $8,39 \pm 0,63$ ;  $10,07 \pm 0,50$ ), IV ( $6,39 \pm 0,61$ ;  $4,00 \pm 0,55$ ), V ( $7,75 \pm 0,60$ ;  $5,46 \pm 0,41$ ), II ( $6,07 \pm 0,44$ ;  $7,21 \pm 0,42$ ) октантам достоверно значимы ( $p < 0,05$ ; рисунки 5-10), следовательно: в идеальном образе «Я» больше других баллов набрали I и VIII октанты, а в актуальном образе «Я» - IV и V, что говорит о том, что лица, склонные к манипулятивному поведению считают себя пассивными, застенчивыми и робкими в межличностных отношениях и хотели бы от этих свойств избавиться, быть более уверенными в себе.

Они демонстрируют компромиссное поведение, тяготеют межличностным конфликтом и отчасти склонны самокритично оценить свою роль в создавшейся ситуации, стремясь в идеале быть доброжелательными и конгруэнтными с окружающими людьми. Наибольшее значение актуального «Я» набрали VII, I и VIII октанты, VII и VIII представляют конформные установки, конгруэнтность в контактах с окружающими, лица, склонные к манипулятивному поведению, обладают эмоциональной неустойчивостью, высоким уровнем тревожности и низким - агрессивности, зависимой от мнения значимых других самооценкой, стремлением к причастности групповым веяниям, сотрудничеству, ищут признания в глазах наиболее авторитетных личностей группы. В идеале они хотят обладать большей независимостью мнения, упорством в отстаивании собственной точки зрения, тенденцией к лидерству и доминированию.

Таблица 1. - Результаты исследования лиц, склонных к манипулятивному поведению, по методике Т.Лири (n=40).

| Октанты<br>(типы взаимодействия) | Я -реальное   |    | Я-идеальное   |    |
|----------------------------------|---------------|----|---------------|----|
|                                  | Число выборов | %  | Число выборов | %  |
| 1 Властный-лидирующий            | 8             | 32 | 5             | 20 |
| 2 Независимый-доминирующий       | 6             | 24 | 10            | 40 |
| 3 Прямолинейный-агрессивный      | 5             | 20 | 12            | 48 |
| 4 Недоверчивый-скептический      | 6             | 24 | 5             | 20 |
| 5 Покорно-застенчивый            | 6             | 24 | 4             | 16 |
| 6 Зависимый-послушный            | 23            | 92 | 7             | 28 |
| 7Сотрудничающий-конвенциональный | 18            | 72 | 20            | 80 |
| 8 Ответственный-великодушный     | 4             | 16 | 23            | 92 |

Нами выявлены различия между актуальным и реальным образом «Я» у лиц, склонных к манипулятивному поведению (по критерию Фишера,  $p<0,05$ ).

По первой шкале больше всего значений реального и идеального образа «Я» приходится на 9-12 баллов, что свидетельствует об акцентуации качеств лидера, нетерпимости к критике, переоценке собственных возможностей. По второй и четвертой шкале - на 5-8 баллов, что говорит о небольшой значимости независимо-доминирующих и недоверчиво-скептических качеств. По пятой шкале реальное «Я» - на 5-8 баллов, идеальное «Я» - на 0-4 балла, что говорит о том, что такие больные не хотят быть зависимыми и послушными. По восьмой шкале максимальные значения приходятся на 9-12 баллов, т.е. акцентуации свойств ответственно-великодушный, но на графике мы не видим нормального распределения, поэтому средние значения оказались равными 8 (реальное «Я») и 10 (идеальное «Я») баллам. В идеале они хотели бы больше помогать окружающим, быть более ответственными.

Был проведен анализ рисунков 1 группы и 2 группы, по некоторым выделенным признакам обнаружены значимые различия: Дом вдали - дом вблизи, достоверно чаще дом вблизи рисовала 2 группа испытуемых, а дом вдали – 1 группа, что говорит о том, что лица, склонные к манипулятивному поведению чувствуют себя отвергнутыми, а 2 группа более открыта, доступна и гостеприимна. Занавешенные окна в основном рисовали лица, склонные к манипулятивному поведению, что показывает значимость и озабоченность взаимодействием со средой. Человека, испытуемые из 1 группы, рисовали с вытянутыми по бокам руками, и при рисовании подчеркивали лицо, что говорит о трудностях в социальных контактах и страхе перед агрессивными импульсами, сильной озабоченности отношениями с другими, своим внешним видом.

При анализе рисунков мы обращали внимание на признаки, которые составляют основу симптомокомплексов: благоприятная семейная ситуация, тревожность, конфликты в семье, чувство неполноценности в семейной ситуации, враждебность в семейной ситуации. Так, например, тревожность мы выявляли по следующим признакам: штриховка, линия основания – пол, линия над рисунком, линия с сильным нажимом, стирание, преувеличенное

внимание к деталям, преобладание вещей, двойные и прерывистые линии, подчеркивание отдельных деталей и т.п.

При проведении диагностики по данной психодиагностической методике в 2-х группах испытуемых были получены следующие результаты, которые расположены ниже в Таблице 2.

Таблица 2. - Результаты диагностики по методике «Дом-дерево-человек»

| Симптомокомплекс           | 1 группа<br>испытуемых | 2 группа<br>испытуемых |
|----------------------------|------------------------|------------------------|
| 1. Тревожность             | 100%                   | 56%                    |
| 2. Страхи                  | 76%                    | 45%                    |
| 3. Конфликтность           | 45%                    | 45%                    |
| 4. Чувство неполноценности | 87%                    | 50%                    |
| 5. Враждебность            | 55%                    | 45%                    |
| 6. Агрессивность           | 41%                    | 43%                    |

Данные результаты получены на основе анализа рисунков представлены в графическом изображении на рисунке 4, где под категориями симптомокомплекса понимаются те категории, которые представлены в Таблице 2.

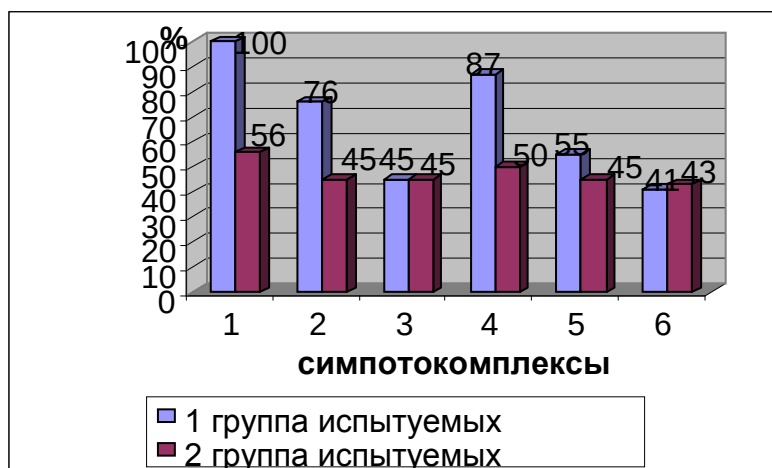


Рис. 4. Результаты диагностики по проективной методике «Дом-дерево-человек», где симптомокомплексы: 1 – Тревожность, 2. Страхи, 3. Конфликтность, 4. Чувство неполноценности, 5. Враждебность, 6. Агрессивность

По полученным данным мы можем сделать вывод, что лицам, склонным к манипулятивному поведению, свойственна высокая степень тревожности, чувство неполноценности.

Так, мы определили, что: для лиц, склонных к манипулятивному поведению, характерны такие социально-психологические характеристики как: неуверенность в себе, неадекватная самооценка, эмоциональная неустойчивость, тревожность, подозрительность, чувство неполноценности, чувство отверженности, сниженное настроение.

## **Заключение**

На основании результатов исследования настроения лиц, склонных к манипулятивному поведению, их личности, межличностных отношений, психологических характеристик, можно сделать следующие выводы:

- лица, склонные к манипулятивному поведению, считают себя довольно общительными, их легко вызвать на разговор, обладают легким чувством неуравновешенности, неопределенности, слабым чувством беспокойства, стремятся к уединению, не хотят встречаться с людьми, работой (учебой) не достаточно удовлетворены.

- они уверены в своей положительной социальной репутации, желают настоять на своём, нетерпеливы. Редко испытывают подавленность, не склонны к критическому отношению к себе, не скрывают раздражения, доверчивые, открытые перед другими; необщительны, обладают слабой способностью к самоотдаче.

- считают себя пассивными, застенчивыми и робкими в межличностных отношениях и хотели бы от этих свойств избавиться, быть более уверенными в себе, они обладают эмоциональной неустойчивостью, высоким уровнем тревожности и низким - агрессивности, зависимой от мнения значимых других самооценкой. В идеале хотят обладать большей независимостью мнения, упорством в отстаивании собственной точки зрения, тенденцией к лидерству и доминированию.

- чувствуют себя отвергнутыми, для них значимым является взаимодействие со средой, они имеют трудности в социальных контактах и боятся агрессивных импульсов, сильно озабочены отношениями с другими, своим внешним видом. Им свойственна высокая степень тревожности, чувство неполноценности.

На основании результатов проведенного эмпирического исследования можно сделать следующие выводы:

Испытуемых, склонных к манипулятивному поведению по сравнению с испытуемыми, несклонными к манипулятивному поведению, характеризуют определенные эмоциональные особенности: неуверенность в себе, сниженное настроение, пониженный уровень активности, эмоциональная неустойчивость, переживание дискомфорта. Им свойственны пассивность, застенчивость, неуверенность, для них является значимым взаимодействие со средой, но они имеют трудности в социальных контактах. Лица, склонные к манипулятивному поведению имеют межличностный конфликт, который тяготит их; в межличностных отношениях демонстрируют эмоциональную неустойчивость, высокий уровень тревожности.

Рекомендации для испытуемых находятся на стадии разработки.

## Список литературы

1. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. – М.:Изд.: Эксмо, 2012. - 340с.
2. Битянова, М.Р. Социальная психология. – М.: ЭКСМОПресс, 2009. – 576с.
3. Бубличенко М. М. Манипуляции в общении и их нейтрализация. Умей сказать "нет!". - М, 2017. - 224с.
4. Бурдые П. Социальное пространство и символическая власть.- М., 2009. - 435с.
5. Викентьев И.Л. Приемы рекламы. - Новосибирск, 2011. - 221с.
6. Грачев Г.В., Мельник И.К. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. - М., 2012. - 288 с.
7. Дилигенский Г.Г. Социально-политическая психология. - М., 2013. – 294с.
8. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. Феномены, механизмы, защита. - М., 2012. - 344с.
9. Доценко Е.Л. Механизмы межличностной манипуляции. – М., 2013. – 138с.
10. Ермаков Ю.А. Манипуляция личностью: Смысл, приемы, последствия.-Екатеринбург, 2015. – 228с.
11. Завьялова, Е. К. Психология достижения успеха (введение в коучинг): уч.-метод. пособие. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010. — 120 с.
12. Капустина, А. Н. Социальная психология личности. Часть 1 [Электронный ресурс] / А. Н. Капустина. - СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2012. - 144 с.
13. Карре К. 50 упражнений для развития навыков манипуляции. – М., 2013. - 128 с.
14. Кара-Мурза С. Манипуляция сознанием. - М., 2005. 512 с.

15. Ковалев Г.А. Три парадигмы в психологии – три стратегии психологического воздействия – М., 2009. – 54с.
16. Колесникова Г. И. Манипуляции. Техники успешного общения. – М., 2011. - 288с.
17. Конецкая В.П. Социология коммуникации. - М., 2004. 327 с.
18. Крысько, В.Г. Социальная психология: учеб.– М.: ВЛАДОС–ПРЕСС, 2012. – 448с.
19. Мартин Д. Манипулирование встречами. Как добиться чего Вы хотите, когда Вы этого хотите. - Минск: «Амалфея», 2014. - 192 с.
20. Мокшанцев Р.И. Психология рекламы. - М., 2000. 420 с.
21. Моль А. Социодинамика культуры. - М.: Прогресс, 2011. 213 с.
22. Осипова А. А. Умей сказать "Нет!". Манипуляции в общении и их нейтрализация. – М., 2009. - 192с.
23. Панкратов, В.Н. Манипуляции в общении и их нейтрализация: Практическое руководство. - М.: Институт психотерапии, 2011. - 200с.
24. Платонов, Ю.П. Социальная психология поведения / Ю.П. Платонов. – СПб.: Питер, 2006. – 464с.
25. Почепцов Г.Г. Коммуникативные технологии XX века. - М., 2009. 451с.
26. Почепцов Г.Г. Психологические войны. - М., 2009. 315с.
27. Психологические операции и противодействие им. - М., 2015. – 344с.
28. Психология делового общения: Учебник / Г.В. Бороздина. - 2-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 295с.
29. Психология самопрезентации личности: Монография / О.А. Пикулева. –М., 2013. - 320 с.
30. Райгородская Д.Я. Психология руководства. – М.: Бахрах, 2009.-768с.
31. Рюмшина Л.И. Психология манипулирования людьми. - Ростов-на-Дону. 2010. - 144с.
32. Рюмшина Л.И. Манипулятивные приемы в рекламе. - М., 2009. - 240с.

33. Сидоренко Е.В. Личностное влияние и противостояние чужому влиянию. – М., 2010. – 146с.
34. Сидоренко Е. Методы математической обработки в психологии. – СПб.: Речь. 2010.- 347с.
35. Социальные технологии: Толковый словарь. - М., 2014. – 558с.
36. Фексеус Х. Искусство манипуляции. Как не дать себя обмануть. – М., 2010. - 272с.
37. Хоган К. Психология влияния. Техники манипуляции в бизнесе и личном общении. – М., 2007. - 352с.
38. Чалдини Р. Психология влияния. – СПб.: Питер, 2010. – 270с.
39. Шейнов В.П.: Психотехнологии влияния. - М., 2010. - 324с.
40. Шиллер Г. Манипуляторы сознанием. - М., 2007. - 548с.
41. Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. - Минск, 2013.- 452с.
42. Щербатых Ю. Искусство обмана. С.-Петербург. 1997.-368с.
43. Эдмюллер А., Вильгельм Т. Техники манипуляции. Распознавание и противодействие. – М., 2013. - 144с.
44. Экман П. Психология лжи. Изд.: Питер. 2010. - 302с.