

МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВНУТРІШНІХ СПРАВ
СУМСЬКА ФІЛІЯ

Кафедра гуманітарних дисциплін

ТЕКСТ ЛЕКЦІЇ
з навчальної дисципліни
«Професійно-психологічна підготовка поліцейського»
вибіркових компонент
освітньої програми першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
262 Правоохоронна діяльність (поліцейські)
за темою 3 – «Психологічний вплив у професійному спілкуванні
працівників поліції»

ЗАТВЕРДЖЕНО

Науково-методичною радою
Харківського національного
університету внутрішніх справ
Протокол від 14.08.2024 № 8

СХВАЛЕНО

Вченою радою Сумської філії
Харківського національного
університету внутрішніх справ
Протокол від 08.07.2024 № 8

ПОГОДЖЕНО

Секцією Науково-методичної ради
ХНУВС з гуманітарних та
соціально-економічних дисциплін
Протокол від 13.08.2024 № 7

Розглянуто на засіданні кафедри гуманітарних дисциплін Сумської філії
Харківського національного університету внутрішніх справ (протокол від
27.06.2024 № 22)

Розробник:

Доцент кафедри гуманітарних дисциплін Сумської філії Харківського
національного університету внутрішніх справ, кандидат філософських наук
Тетяна ПОНОМАРЕНКО

Рецензенти:

1. Доцент кафедри юридичних дисциплін Сумської філії Харківського
національного університету внутрішніх справ, доктор юридичних наук, доцент
Олена МАРКОВА
2. Доцент кафедри психології Сумського державного педагогічного
університету імені А. С. Макаренка, кандидат психологічних наук, доцент
Дмитро УСИК

План лекції

1. Типології стратегій психологічного впливу.
2. Класифікації методів психологічного впливу у правоохоронній діяльності.
3. Правомірний психологічний вплив на осіб, які протидіють розслідуванню.
4. Інформаційна безпека та захист національного інформаційного простору.
5. Гібридна війна та інформаційно-психологічний вплив.

Рекомендована література:

Основна

1. Євдокімова О. О., Жданова І. В., Швець Д. В., Александров Ю. В., Барко В. І., Горбик Н. К., Землянська О. В., Кобикова Ю. В., Ламаш І. В., Логачев М. Г., Посохова Я. С., Саппа М. М., Тюріна В. О., Філоненко В. М., Чепіга Л. П., Шахова О. Г., Шевченко Л. О., Шелкошвеев І. В., Шиліна А. А. Психологія у професійній діяльності поліції : навч. посіб. Харків: ХНУВС, 2018. 426 с. URL: <http://dspace.univd.edu.ua/xmlui/handle/123456789/96>
2. Клименко І. В., Швець Д. В., Євдокімова О. О., Посохова Я. С. Пам'ятка працівника Національної поліції України : інф.-довід. матеріал. Харків: ХНУВС, 2017. 52 с. URL: <http://dspace.univd.edu.ua/xmlui/handle/123456789/5265>
3. Шахова О. Г. Соціальна психологія особистості: навч. посіб. Харків: Контраст, 2019. 116 с. URL: <http://dspace.univd.edu.ua/xmlui/handle/123456789/96>
4. Швець Д. В., Бандурка О. М., Федоренко О. І., Мілорадова Н. Е., Бандурка І. О., Джагунов Г. В., Харченко С. В., Доценко В. В., Макарова О. П., Платковська О. В., Червоний П. Д., Радіонова Л. О., Геращенко, О. В. Психолого-педагогічні та правові засади діяльності поліції із захисту прав дитини : навч. посіб. Харків: ХНУВС, 2020. 284 с. URL: <http://dspace.univd.edu.ua/xmlui/handle/123456789/96>

Додаткова

1. Білоус Т. Л. Аспекти вивчення саморегуляції психічних станів працівників органів внутрішніх справ України у професійній діяльності до екстремальних ситуацій. *Право і безпека*. Харків : Вид-во ХНУВС, 2019. № 4 (75). С. 24–29. URL: <http://pb.univd.edu.ua/index.php/PB/issue/download/20/pdf75>
2. Білоус Т. Л. Шляхи формування надійності працівників органів внутрішніх справ до роботи в екстремальних умовах. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології* : наук. журнал / голов. ред. А. А. Сбруєва. Суми : Вид-во Сум ДПУ імені А. С. Макаренка, 2016. № 1 (55). С. 36–44. URL: https://library.sspu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/04/1_16.pdf#page=36
3. Бортник С. М. Деформація правосвідомості як чинник делінквентної поведінки особистості. *Психологічні та педагогічні проблеми професійної освіти та патріотичного виховання персоналу системи МВС України* : тези доп. наук.-практ. конф. (м. Харків, 2 квіт. 2021 р.). Харків : ХНУВС, 2021. С. 259-262. URL: <http://dspace.univd.edu.ua/xmlui/handle/123456789/97/recent-submissions?offset=40>

4. Мілорадова Н. Е., Твердохлебова Н. Є. Застосування професійно-психологічного квесту у професійній підготовці поліцейських. *Право і безпека*. 2021. № 1 (80). С. 109-116. URL: <http://dspace.univd.edu.ua/xmlui/handle/123456789/97/recent-submissions?offset=20>
5. Педагогічні та соціально-педагогічні умови формування професійної готовності майбутніх працівників ОВС до роботи в екстремальних умовах : монографія / Клімова С. М., Лазаренко О. О, Лукаш С. С., Трубавіна І. М., Тюріна В. О. Суми : ФОП Наталуха А. С., 2015. 174 с. <https://univd.edu.ua/science-issue/issue/2750>
6. Сашуріна О. Ю., Ларіонов С. О. Психологічні ресурси особистості правоохоронців на етапі фахової підготовки. *Science and Education = Наука і Освіта*. 2021. № 3. С. 29–37. URL: <http://dspace.univd.edu.ua/xmlui/handle/123456789/97>
7. Хорошко В. О., Хохлачова Ю. Є. Інформаційна війна. ЗМІ як інструмент інформаційного впливу на суспільство. *Безпека інформації*. 2016. Том 22. № 3. С. 283–288. URL : <https://doi.org/10.18372/2225-5036.22.11104>
8. Швець Д. В. Психологічні та правові засади формування особистості поліцейського в Україні : монографія. Харків: Майдан, 2018. 518 с. URL: <http://dspace.univd.edu.ua/xmlui/handle/123456789/95>

Інформаційні ресурси в Інтернеті

1. Закон України «Про Національну поліцію» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 40-41, ст.379). URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/580-19/page>.
2. Наказ МВС України «Про організацію діяльності органів досудового розслідування Міністерства внутрішніх справ України». URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1769-12>.
3. Положення про організацію службової підготовки працівників Національної поліції України, затверджене Наказом МВС України від 26.01.2016 № 50. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0260-16/paran10#n10>. URL: <http://www.apppsychology.org.ua/data/jrn/v12/i22/36.pdf>

Текст лекції

1. Типології стратегій психологічного впливу

У сучасній психологічній науці не існує єдиного розуміння поняття психологічного впливу. Психологічний вплив є одним із численних видів впливу, поряд з ним існують фізичний, правовий, економічний, педагогічний та будь-які інші різновиди впливів.

До структури психологічного впливу відносяться такі складові:

Суб'єкт впливу – працівник оперативного підрозділу або психолог, який свідомо здійснює певні оперативно-розшукові заходи.

Об'єкт впливу – окрема людина або група людей у ролі підозрюваного, обвинуваченого.

Мета впливу – об'єкт впливу повинен перейти з нинішнього свого стану в бажаний, очікуваний стан.

Дія впливаючого – процеси, що призводять до зміни психологічних параметрів об'єкта впливу.

Наслідок впливу – досягнення (або недосягнення) його мети, а також наслідки, що не входили в наміри впливаючого.

Цілеспрямована дія (вплив) має місце лише у випадку, якщо в наявності є всі перераховані складові частини структури впливу.

Типології стратегій психологічного впливу. Сучасні психологи пропонують декілька типологій стратегій впливу на людину, основними критеріями в яких є ставлення до партнера за спілкуванням як до суб'єкта або як до об'єкта.

Зокрема, Г. А. Ковальов виокремлює такі три основних стратегії впливу: *імперативна, маніпулятивна, розвиваюча.*

1. *Імперативна.* Її основою є розгляд психіки людини як пасивного об'єкта впливу зовнішніх умов та результат цих умов. Використовується імперативний метод для зовнішнього короточасного підкорення з боку об'єкта впливу. Така стратегія найефективніша в екстремальних ситуаціях, де необхідне прийняття та виконання важливих рішень в умовах дефіциту часу.

2. *Маніпулятивна* стратегія реалізується за допомогою прийомів підсвідомого стимулювання, а також маскувальних технік, які блокують систему психологічного захисту об'єкта впливу або взагалі руйнують її. Замість цієї системи відбудовується нова суб'єктивна модель сприйняття світу.

3. *Розвиваюча* стратегія базується на тому, що психіка людини виступає як відкрита система. Психологічними умовами реалізації цієї стратегії виступає діалог та обопільна відвертість. Діалог, як відкритий з обох боків процес, передбачає не тільки високий рівень психологічної культури сторін, але й той факт, що ведення діалогу необхідно постійно навчатися кожній стороні.

Є. Л. Доценко пропонує п'ять рівнів установок на взаємодію у міжособистісних відносинах: *домінування, маніпуляцію, суперництво, партнерство і співдружність.*

1. *Домінування* характеризується формуванням відношення до партнерів по спілкуванню як до засобу досягнення особистих цілей, ігнорування їхніх інтересів та намірів. Відношенням між учасниками взаємодії на такому рівні притаманні відверті, без маскуванню, бажання до одержання односторонньої користі та наміри оволодіння, пригнічення опонента, формування покори з його боку. Застосовуються як відверте навіювання так і накази.

2. *Маніпулювання* – це скрита форма впливу, яка використовується для досягнення одностороннього виграшу. Найбільш частими способами впливу на цьому рівні стають провокування, обман, інтрига та натяк. Кінцева спрямованість маніпулятивного впливу диктується прагненням маніпулятора перекласти відповідальність за ситуацію на свою жертву. Засоби маніпулятивного впливу Є.Л. Доценко групує у відповідності до головних ознак маніпуляції:

- таємний характер маніпулятивного впливу забезпечується багатовекторністю впливу, тобто вирішенням одночасно декількох

- завдань. Наприклад, відволікання уваги об'єкта впливу, підвищення особистої значущості у його очах, ізолювання об'єкта з боку інших людей;
- для здійснення психологічного тиску можуть бути використані такі засоби: перехоплювання ініціативи, введення своєї теми бесіди, скорочення часу для прийняття рішення, особисте рекламування та натяк на поширені зв'язки та можливості, апелювання до присутніх;
 - проникнення до психічної сфери об'єкта маніпулювання здійснюється за допомогою використання психічного автоматизму. Так «струнами душі» можуть бути будь-які значущі мотиви: невисокий зріст, хвороби, повнота, хобі, цікавість та ін. Зачіпляючи різні інтереси та потреби адресата, маніпулятор достатньо довгий час тримає його у межах своїх можливостей та здійснює на нього вплив;
 - експлуатація особистих якостей об'єкта маніпуляції передбачає імітацію *процесу прийняття рішення ним самим.*

3. *Суперництво.* Партнер по взаємодії уявляється небезпечним та непередбачуваним, силу якого необхідно враховувати. Інтереси другого враховуються в тій мірі, у якій це диктується задачами боротьби з ним.

4. *Партнерство* базується на формуванні відношення до партнера по спілкуванню як до рівного, думку якого необхідно враховувати. Рівноправні або обережні відносини, узгодженість своїх інтересів та намірів. Головні засоби впливу базуються на договорі, який, з одного боку, виступає засобом об'єднання, а з іншого – *засобом здійснення тиску.*

5. *Співдружність.* На цьому рівні взаємодії формується позитивне відношення до партнера як до самоцінності. Виявляються бажання до сумісної діяльності, об'єднання зусиль для досягнення близьких або співпадаючих цілей. Головним інструментарієм взаємодії виступає згода (консенсус).

2. Класифікації методів психологічного впливу у правоохоронній діяльності

Під психологічними методами впливу на особистість у правоохоронній діяльності розуміють *способи впливу на психіку правопорушника, потерпілого чи свідка з метою спонукання їх до давання показань із приводу обставин правопорушення.*

Питання про класифікацію методів психологічного впливу, які застосовуються у правоохоронній діяльності, на сьогодні ще не достатньо опрацьоване, хоча активно розглядається. Багато авторів обмежуються виділенням і описом декількох груп методів психологічного впливу, які не відображають існуючу ситуацію.

Так, А. В. Дулов рекомендує до застосування у професійній діяльності **наступні методи:** надання інформації, переконання, постановка та варіювання розумових завдань, навіювання.

Метод надання інформації – цілеспрямоване передавання повідомлень про факти, події з метою збагачення іншої людини знаннями та задоволення його допитливості. Сутність методу полягає в тому, що заздалегідь зібрана

інформація включає в інтелектуальні, емоційні, вольові процеси особу, на яку здійснюється вплив. Ця інформація обмірковується та переробляється особою, що приводить до досягнення конкретної, запланованої мети впливу.

Зворотною стороною методу передавання інформації є її *приховування*. Працівник правоохоронних органів, володіючи даними, що викривають правопорушника, свідка або потерпілого та свідчать про їхню брехню, не використовує ці знання до певного часу. У перелічених вище осіб складається ілюзія та хибне уявлення про справжню мету слідчого, що, у свою чергу, може породжувати переоцінку своїх можливостей та також прояви необережності зі свого боку. Протидіюча сторона у цьому випадку стає більш відвертою та уразливою, що допомагає слідчому виявити необхідну інформацію. При використанні цього методу впливу необхідно враховувати такі фактори:

- умови передавання інформації, які повинні забезпечувати концентрацію уваги особистості конкретно на цій інформації;
- способи передавання інформації. Для цього можуть бути використані усна й письмова мови; різноманітні документи, рисунки, схеми, графіки;
- форма передавання інформації. Відомо, що форма передання інформації по-різному збуджує розумову діяльність, тому й використовується для індивідуального впливу на особистість. Інформація може бути передана різними граматичними формами такими як: питальна, стверджувальна, заперечна;
- визначений порядок, швидкість та послідовність надання інформації.

Встановлено, що сила впливу інформації визначається її логічною послідовністю, несподіваністю пред'явлення, роллю у розумових процесах конкретної особи та відношенням до цієї інформації.

Метод передачі інформації тісно пов'язаний з *методом переконання*. Необхідність взаємодоповнення цих методів завжди виникає у ситуаціях, коли після надання інформації об'єкту впливу в нього наступає стан розгублення. У цьому випадку переконання допомагає прийняттю необхідного рішення. Під переконанням розуміють, з одного боку, вплив на особистість з метою формування у неї окремих якостей та викорінення інших, з іншого – спонукання до певної діяльності. Головними складовими переконання є інформування (розповідь), роз'яснення, доказ, спростування та бесіда.

Вплив здійснюється не тільки за допомогою надання позитивної інформації але й у вигляді питання – *розумового завдання*. Тоді йдеться про застосування такого методу психологічного впливу, як постанова та варіювання розумових задач. Головним змістом цього методу є постанова певних завдань з метою спрямування розвитку розумових процесів осіб, на яких працівники правоохоронних органів спрямовують вплив. Вплив здійснюється:

- 1) засобами визначення завдання (питання);
- 2) спрямованістю розумових процесів у наслідок визначення та постановки питання;

3) здійсненням допомоги у вирішенні визначеного розумового завдання. За допомогою постановки розумових задач збуджується процес аналізу своїх

вчинків, дій, що є неодмінною умовою для прийняття певних вольових рішень, зміни ставлення до своєї поведінки, дії. Цей метод використовується при викритті хибних показань.

До теперішнього часу у юридичній психології та інших науках суперечним залишається питання про можливість застосування *методу навіювання*. Такі автори, як А. В. Дулов, О. Р. Ратінов, Ю. В. Чуфаровський, вважають за можливе залучення навіювання до психологічного арсеналу правоохоронців. *Навіювання як метод впливу на особистість* – це психологічний вплив, що сприймається об'єктом без належного контролю свідомості. Такий вплив засновано на специфічній якості людської психіки в сугестивності, тобто здатності сприймати навіювання. Особливість сугестії виявляється в тому, що вона впливає на поведінку об'єкта впливу непомітно для нього. Безконтрольно проникнувши в психіку, навіювана ідея реалізується у вигляді вчинку. Разом з тим сама людина оцінює свої дії, як звичайні і звичні. Для того, щоб застосовувати засоби навіювання, необхідним є вміння виокремлювати людей сприйнятливих до навіювання, та виявлення стану, у якому результат навіювання буде максимальним.

Б. Ф. Водолажський, М. П. Гутерман, М. В. Костицький, Ю. В. Чуфаровський з метою впливу на особистість правопорушника, окрім вище перелічених методів, вважають виправданим використання таких методів: *рефлексії, метод прикладу та психологічних «пасток»*. Вони вказують на те, що ці методи найбільш прийнятні і дієві у практиці розслідування злочинів.

Метод рефлексії – особистий самоаналіз, міркування людини про особисту поведінку та душевний стан. Суттю цього методу є те, що правоохоронець, намагаючись уявити себе на місці правопорушника або іншої зацікавленої особи, аналізує його дії та формулює висновки, виходячи зі свого сприйняття ситуації. Цей метод має достатньо високий рівень результативності тоді, коли слідчий володіє необхідною інформацією про особистість правопорушника та вчинений ним злочин.

Метод прикладу має на меті збудження думок, бажань об'єкта впливу змінитися та стати в чомусь таким, як його «опонент» тобто слідчий. Таке явище має психологічне підґрунтя, що базується на одній з особливостей психіки людини – особливості наслідування. Тобто коректні дії слідчого можуть справити дисциплінуючий вплив на супротивний бік при взаємодії.

Метод психологічних «пасток». У психологічній та юридичній літературі дотепер з'являються неоднозначні висловлювання щодо допустимості й правомірності такого роду прийомів, але багато авторів вважають їхнє застосування можливим та доцільним. Ця проблема ускладнена тим, що у поняття *психологічні «пастки»* вкладається різний зміст. Так, О. Я. Баєв визначає їх як специфічний науковий експеримент. М. В. Костицький вважає, що цей метод полягає в постановці до підозрюваного, несумлінного свідка чи потерпілого контрольних питань. Тому застосування психологічних «пасток» з боку слідчого повинне бути дуже вибіркоким та обережним, таким, що переслідує конкретну мету та не порушує вимоги законодавства.

Ю. В. Чуфаровський також відзначає, що не завжди можна досягти успіху, впливаючи на людину шляхом задобрювання, поданням надії, обіцянням чогось. Часто доводиться вдаватися і до примушення. Однак, підкреслимо, що «голе» примушування, ізольоване від переконання, у багатьох випадках шкідливе. Важливо, щоб об'єкт впливу якоюсь мірою усвідомив неминучість прийнятих до нього примусових заходів. А досягти цього, як підкреслює автор, можна лише у тому випадку, коли примушуванню передуює переконання.

Психологічний примус виступає як спонукання особи до певної діяльності всупереч її бажанням. Сам факт примушення присутній і при переконанні. У процесі психологічного примушення об'єкт виконує розпорядження в стані сильного внутрішнього протесту. І тільки зовнішні обставини змушують його коритися. Найважливішою умовою застосування методу примушення є зовнішня передумова. Якщо такої передумови немає, примушення є безглуздом. В умовах слідчої діяльності такою передумовою для психологічного примушення виступає почуття страху, яке у його примітивній формі пов'язане з безумовним оборонним рефлексом і найбільш елементарно виявляється в механізмах самозбереження. Відомо, що страх викликається і підсилюється, коли людина усвідомлює, а іноді і гостро переживає свою слабкість. Слідчий повинен знати цю закономірність і чітко уявляти, що на сильну людину страх впливає мало, до неї досить важко застосовувати примушення. З метою психологічного впливу на цих осіб застосовується метод навіювання.

У діяльності працівника поліції основними прийомами психологічного примушення є *заборона, категорична вимога, попередження і погроза*.

Заборона припускає гальмуючий вплив на особистість у вигляді заперечення імпульсивних дій та недозволеної поведінки.

Категорична вимога полягає у силі наказу та може бути ефективною тільки у випадку, коли слідчий має певний авторитет перед об'єктом впливу.

Попередження. Слідчий викликає у об'єкта впливу тривогу та на її основі – бажання запобігти негативним для об'єкта впливу наслідкам.

Погроза. Її застосування призводить об'єкт впливу до стану напруженого переживання, що породжує почуття страху.

Ми спробували об'єднати запропоновані класифікації у вигляді упорядкованої структури: відповідно до того, на які психічні явища спрямовано вплив; відповідно до позиції індивіда, на якого спрямовано вплив. Ми отримали таку схему впливу на особистість, що відображено у табл. 1.

Таблиця 1.

Засоби психологічного впливу на особистість		
Сфери особистості	ВИДИ ВЗАЄМОДІЇ	
	Співпраця	Конфронтація та протиборство
Мотиваційна	– позитивне стимулювання; – коректування уявлень про можливий розвиток ситуації в позитивному напрямі.	– критика; – коректування уявлень про можливий розвиток подій в негативному напрямі; – негативне узагальнення.
Інтелектуально-пізнавальна	– метод надання допомоги в побудованні системи уявлень і переконань; – навчання; – стимулювання пізнавальних процесів.	– конкретизація уявлень індивіда про ситуацію; – акцентування (підкреслення та посилення) позитивних боків уявлення; – стимулювання мислення; – дезорганізація системи уявлень і переконань;
Емоційно-вольова	– схвалення вольових зусиль; – навіювання необхідного стану; – консультування, допомога у самомобілізації.	– вербалізація та нейтралізація мотивів; – вольовий наказ; – дезорганізація та демобілізація волі; – психологічний пресинг.

3. Правомірний психологічний вплив на осіб, які протидіють розслідуванню

Подолання протидії підслідної особи потребує високого рівню професіоналізму та володіння правомірними засобами психологічного впливу. Ці засоби чітко відрізняються від засобів психічного насильства. Законодавством заборонено застосовувати насильство, погрози та інші незаконні дії для отримання показань.

До прийомів психічного насильства відносяться: підказуючі і навідні питання, погрози, необгрунтовані обіцянки, маніпуляція помилковою інформацією, використання низовинних спонук. Від фізичного насильства слід відрізнити фізичне примушення. Воно допускається законом при затриманні, взяття під варту, примусовому огляді і отриманні зразків для порівняльного дослідження.

Категорично недопустимі слідчі дії в «тактичних цілях» (наприклад, проведення очної ставки за відсутності у свідченнях істотних суперечностей).

Від прийомів неправомірного психічного насильства, пов'язаних з отриманням бажаних поліцейському свідчень, слід відрізнити правомірні прийоми психічного примушення.

Ефективне застосування прийомів психічного примушення – основа тактичної майстерності слідчого. Все кримінальне судочинство засноване на передбачених законом примусових діях по відношенню до учасників кримінальної справи.

Прийом психічного примушення – вплив на особу шляхом створення такої ситуації, в якій виявляється приховувана ним інформація всупереч його бажанню.

Засіб досягнення істини є допустимим, якщо особа, що надає свідчення, залишається вільною у виборі своєї поведінки.

Психологічне завдання поліцейського в ситуаціях протидії – не зламати волю підслідної особи, а трансформувати злу волю в добру.

Всі способи психічного впливу на тих, що проходять у справі осіб повинні бути правомірними. Використання яких би то не було прийомів психічного насильства протиправно.

Слідчому необхідно знати чітку межу між правомірними і неправомірними прийомами розслідування: психічний вплив є правомірним, якщо він не обмежує свободу волевиявлення особи, що проходить у справі, не спрямовано на вимагання бажаних слідчому свідчень.

Все те, що обмежує свободу волевиявлення обвинуваченого, підозрюваного, потерпілого і свідка, завдає збитку розкриттю істини і є протизаконним.

Тактичний прийом психічного впливу на особу, що бере участь в кримінальній справі, правомірний, якщо не порушено жодну з наступних вимог. Психічний прийом не повинен:

- ґрунтуватися на непоінформованості обвинуваченого (підозрюваного) або інших осіб в правових питаннях;
- принижувати гідність особи і обмежувати свободу її волевиявлення;
- насильницькі спонукати обвинуваченого до визнання неіснуючої провини, до обмови невинних, до дачі помилкових свідчень.

Судова психологія рекомендує ряд прийомів правомірного психічного впливу в ситуаціях протидії:

- ознайомлення протидіючої особи з системою наявних доказів, розкриття їх юридичного значення, переконання в даремності протидії слідчому; роз'яснення переваг щиросердого каяття;
- виправлення помилкових уявлень про непоінформованість слідчого;
- створення умов для дій підслідної особи, ведучих до його викриття;
- система пред'явлення доказів по зростаючій їх значущості, раптове пред'явлення найбільш значущих, викриваючих доказів;
- здійснення слідчим дій, що допускають їх багатозначне тлумачення підслідною особою;
- використання раптовості, дефіциту часу і інформації для продуманих контрдій протидіючої особи;
- демонстрація можливостей об'єктивного встановлення приховуваних обставин незалежно від його свідчень;
- значущий психологічний вплив на підслідного має пред'явлення йому речових доказів і можливостей судової експертизи;
- постановка перед підслідною особою розумових завдань, пов'язаних з логікою події, що розслідується.

Спілкування зі злочинцем часто є маніпулятивним, при якому злочинець намагається виступити в ролі активного суб'єкта, що контролює ситуацію. Майстерність слідчого часто полягає в тому, щоб вчасно виявити ігрову поведінку, провести викриття маніпуляції або контргру і налагодити ефективну взаємодію щодо з'ясування істини. Для цього слідчі використовують різноманітні прийоми психологічного впливу.

На основі поглядів О.В. Сидоренко щодо психологічного впливу в

спілкуванні розглянемо деякі варіанти впливу, що можуть бути застосовані слідчим у професійній діяльності.

Види впливу, що можуть мати місце при проведенні слідчо-процесуальних дій

Види впливу	Визначення	Засоби впливу
Переконання	Свідома, аргументована дія на іншу людину або групу людей з метою зміни їхнього судження, відношення, наміру чи рішення	(метод розгорнутої аргументації) Ясні, чітко сформульовані аргументи, пред'явлені співрозмовнику (СР) в прийнятному для нього темпі і зрозумілій термінології; (метод двосторонньої аргументації) відкрите визнання як сильних, так і слабких сторін рішення дає можливість зрозуміти СР, що ініціатор впливу бачить обмеження цього рішення;
		(метод позитивних відповідей Сократа) отримання згоди на кожному кроці доказів
2. Самопросування, самовисування	Демонстрація своєї компетентності та кваліфікації (щоб оцінили, замітили і завдяки цьому отримати переваги) при відборі кандидатів на посаду, стажування	Реальна демонстрація своїх можливостей; показ сертифікатів, дипломів, патентів, офіційних відповідей, друкованих робіт; розкриття своїх особистих цілей; формування своїх запитів і умов
3. Навіювання (сугестія)	Свідомий не аргументований вплив на людину або групу людей з метою зміни їх стану, відношення, схильності до певних дій	Володіння методом гіпнозу; особливі індивідуальні якості; особистий авторитет; використання умов і оточення, які посилюють сугестію (приглушене освітлення, ритмічні звуки, ритуальні дотики та ін.); вибір партнерів, які найбільше піддаються впливу
4. Зараження	Передача свого стану або відношення іншій людині або групі, котрі якимось чином (немає пояснення яким) переймають цей стан або відношення. Стан може передаватися як мимоволі, так і довільно	Висока динаміка і енергійність особистої поведінки; артистизм; інтеграційне залучення партнерів; поступове нарощування інтенсивності дій; індивідуалізований погляд в очі; торкання і тілесний контакт
Наслідування	Здатність визвати бажання бути подібним до себе. Така здатність може виявлятися як мимоволі, так і використовуватися довільно	Публічне визнання (популярність); Демонстрація високої майстерності; Приклад відважності, милосердя, служіння ідеї; новаторство; особистий «магнетизм» тяжіння; «модна» поведінка і оформлення зовнішності; призов до наслідування
6. Схиляння	Формування і розвиток у співбесідника позитивного відношення до себе	Прояви ініціатором особистої незвичайності і привабливості; демонстрація схильності, позитивного відношення, наслідування; сприятливі судження про СР; надання СР певних послуг
7. Прохання	Звернення до СР з метою задоволення потреби чи бажання ініціатора впливу	Ясне і ввічливе формулювання; прояви поваги до відмови, якщо виконання прохання незручне або суперечить особистим цілям

8. Примус	Вимога виконати розпорядження СР, яке підкріплене відкритими або прихованими погрозами. Суб'єктивно примус переживається ініціатором як особистий тиск, а СР – як тиск з боку ініціатора або ж обставин	Об'ява жорстоко і немилосердно визначених термінів і способів виконання роботи без будь-яких пояснень і обґрунтувань; заборона і обмеження на обговорення; залякування можливими наслідками; загроза покаранням, у грубих формах – фізична розправа
9. Деструктивна критика	Висловлювання зневажливих чи образливих суджень про особистість або грубе агресивне засудження, осміювання справ і вчинків. Руйнівність такої критики в тому, що вона не дає змоги «зберегти обличчя», відволікає сили на боротьбу з негативними емоціями, віднімає віру в себе	Приниження особистості партнера («Ти все одно не зрозумієш»); висміювання того, що людина не здатна змінити (зовнішність, соціальне і національне походження, швидкість реакцій, тембр голосу); додаткове приголомшення справедливою критикою, коли людина пригнічена невдачею
10. Ігнорування	Навмисна неувага, розсіяність до партнера, його висловлювань і дій. Сприймається як ознака зневажливості і неповаги, однак в деяких випадках ігнорування є тактичною формою відповіді на нетактовність партнера	Демонстративний пропуск слів партнера «мимо вух»; невербальна поведінка свідчить про неуважність; невиконання обіцянок (або з запізненням) без пояснень; раптова зміна теми розмови
11. Маніпулювання	Скрите від СР спонування до переживань, певних станів, зміни відношень, рішень, дій, які необхідні для досягнення ініціатором своїх цілей. При цьому для маніпулятора важливо, щоб СР вважав ці думки, почуття, рішення і дії особистими, а не «наведеними» ззовні та признавав себе відповідальним за них	Порушення особистого простору; різке прискорення або зменшення темпу бесіди; дратувати, дратувати («Тебе що, так легко розстроїти, знервувати, обманути, підкорити»); підхотити висловлюваннями («Навряд чи це ти зможеш зробити, ця річ занадто коштовна, щоб ти зміг купити її»); «невинний» обман, введення в оману; замасковані під малозначимі і випадкові висловлювання оговору й брехні, які можуть бути прийняті як непорозуміння; перебільшена демонстрація своєї слабкості, недосвідченості, некомпетентності (дурості), щоб розбудити прагнення у СР допомогти, розкрити цінну інформацію; «невинний» шантаж («дружні» натайки на помилки, нагадування «старих» гріхів або особистих таємниць)

Деякі види впливу можуть використовуватися учасниками деструктивно. Особливо у випадках, коли допитувані протидіють встановленню істини. Щоб нейтралізувати деструктивний вплив допитуваних слідчий повинний мати певні знання і навички в сфері протистояння впливу. Кожному виду впливу можуть бути протиставлені різні види протистояння, і, крім того, той самий вид

протистояння може використовуватися стосовно різних видів впливу.

Види психологічного протистояння впливу.

Вид протистояння впливу	Визначення
Контраргументація	Свідома аргументована відповідь слідчого на спробу переконання, що спростовує або оспорує докази ініціатора впливу.
Психологічна самооборона	Застосування мовних формул та інтонаційних засобів, що дозволяють зберегти цілковите самовладання і виграти час для обмірковування подальших кроків у ситуації деструктивної критики, примушення і маніпуляції.
Інформаційний діалог	Прояснення позиції партнера і власної позиції шляхом обміну запитаннями і відповідями.
Конструктивна критика	Підкріплене фактами обговорення показань (цілей, засобів або дій) допитуваного й обґрунтування їхньої невідповідності фактичним даним.
Конфронтація	Відкрите і послідовне протиставлення слідчим своєї позиції і своїх вимог допитуваному.
Енергетична мобілізація	Навмисна активація чинників, що виробляють, живлять, відновлюють і підсилюють енергію; зокрема, перетворення будь-яких емоцій у гнів.
Творчість	Створення нового зразка, прикладу або моди, що зневажає впливом або долає його.
Відхилення	Прагнення уникати будь-яких форм взаємодії з ініціатором впливу.
Відмова	Висловлення адресатом своєї незгоди виконати прохання ініціатора впливу.

4. Інформаційна безпека та захист національного інформаційного простору

Людство увійшло в епоху інформаційного суспільства, де саме інформація є провідним чинником в більшості сфер життєдіяльності. Право, політика, економіка, освіта, медицина, релігія, культура, оборона, сфери послуг дозволя і розваг – усі ці сфери на сьогоднішній момент неможливо уявити без впливу інформаційних технологій. Інформація – це важіль сили і влади, і в різних ситуаціях вона може мати різносторонні наслідки. Інформаційна безпека України (національна безпека в інформаційній сфері) у сучасних умовах є важливим чинником забезпечення національної безпеки, захисту національних інтересів України в інформаційному просторі.

Інформаційна безпека – стан захищеності життєво важливих інтересів людини, суспільства і держави, за якого запобігається нанесення шкоди через: неповноту, невчасність і невірогідність інформації, що використовується; негативний інформаційний вплив; негативні наслідки застосування інформаційних технологій; несанкціоноване розповсюдження, використання і порушення цілісності, конфіденційності та доступності інформації.

Елементи:

- якість інформації, котру використовують (забезпечення її повноти, вчасності та вірогідності);
- правила інформаційної діяльності (запобігання негативному інформаційному впливу та негативним наслідкам застосування інформаційних технологій);
- правові режими інформаційних ресурсів та доступу до інформації (забезпечення виконання визначених законодавством правил розповсюдження та використання інформації, а також її цілісності, конфіденційності та доступності інформації).

Інформаційне протиборство — суперництво соціальних систем в інформаційно-психологічній сфері з приводу впливу на ті чи інші сфери соціальних відносин і встановлення контролю над джерелами стратегічних ресурсів, у результаті якого одні учасники суперництва одержують переваги, необхідні їм для подальшого розвитку, а інші їх втрачають.

Дії учасників інформаційного протиборства можуть мати *наступальний* (агресія, війна) або *оборонний* характер. Важливим чинником виявлення, попередження і припинення зовнішньої інформаційно-психологічної агресії є *державна інформаційна політика*.

Інформаційна війна – це дії, розпочаті для досягнення інформаційної переваги шляхом завдання шкоди інформації, процесам, що базуються на інформації та інформаційних системах супротивника при одночасного захисту власної інформації, процесів, що ґрунтуються на інформації та інформаційних системах. Отже, сучасні можливості науки і техніки, засобів масової інформації спричинили кардинальні зміни в інформаційно-психологічній війні. Вони стали невід’ємною рисою війн і збройних конфліктів другої половини ХХ ст. і початку ХХІ ст. Аналіз їх підготовки і проведення однозначно засвідчує, що хід і результати військових дій будь-якого масштабу в сучасному світі кардинально залежать від мистецтва і технологій ведення інформаційно-психологічної війни.

5. Гібридна війна та інформаційно-психологічний вплив

«Гібридна», «нелінійна» або «війна керованого хаосу» поєднує військові, інформаційні, терористичні та інші агресивні дії, скоординовані з єдиного центру... вона включає три стадії:

а) розхитування ситуації, і через кризу інспірування внутрішньодержавного конфлікту в країні-жертві;

б) деградація, розорення і розпад країни з перетворенням її в так звану «недієздатну» державу;

в) зміна політичної влади на цілком підконтрольну агресору.

Серед інших ознак «гібридної війни» виокремлюють потужний *інформаційно-психологічний вплив*, спрямований на дестабілізацію обстановки всередині конфліктуєчої держави, зниження підтримки населенням діючої системи влади, забезпечення підтримки дій інсургентів, створення негативного іміджу влади держави на міжнародній арені.

Явище **інформаційної війни** своїми витокami сягає історичної давнини. Так, ще за часів античності вплив інформації у військово-політичному

протиборстві мав визначальне значення задля досягнення політичної мети чи отримання переваги з використанням обмежених ресурсів. Такий вплив, зазвичай, застосовувався через поширення чуток, пліток, міфів, викривленої інформації або її подачі у вигідному для однієї сторони світлі, вплив через лідерів громадської думки на суспільне сприйняття певного політичного явища і т. ін.

Термін «інформаційна війна» в його сучасному розумінні був застосований американським вченим Томасом П. Роною, співробітником компанії «Боїнг» (The Boeing Company), однієї з найбільших світових аерокосмічних і оборонних корпорацій США. У 1976 р. в секретному звіті «Системи зброї та інформаційна війна» («Weapon Systems and Information») він сформулював основні положення цього поняття. Автор підкреслює, що швидкість реакції в інформаційній війні є вирішальним елементом для перемоги. Вважається, що термін «інформаційна війна» застосували засоби масової інформації США під час війни у Перській затоці 1990–1991 років.

Для розкриття сутності поняття «інформаційна війна» важливо розібрати більш детально компоненти які складають це поняття. Це «інформація» та «війна». Американські вчені у своїх дослідженнях більш схильні до його трактування як процесу використання глобального інформаційного простору та управління інформаційно-комунікаційними технологіями для здобуття конкурентної переваги над супротивником. Європейські дослідники розглядають поняття «інформаційна війна» як цілеспрямований процес, націлений на використання інформації та контрольоване маніпулювання нею з тим, щоб здобути перевагу.

Л. Кунакова розуміє **інформаційну війну** як латентний вплив інформації на індивідуальну, групову та масову свідомість за допомогою методів пропаганди, дезінформації, маніпулювання з метою формування нових поглядів на соціально-політичну організацію суспільства через зміну ціннісних орієнтацій та базових установок особистості.

Д. Фролов говорить про **напрями ведення інформаційної війни** й відповідно виокремлює такі з них, як:

- 1) *інформаційно-розвідувальні операції* – операційна інформаційна війна, яка полягає у розвідці спрямованої на виявлення інформаційних потужностей супротивника;
- 2) *електронна боротьба* – технічна інформаційна війна, яка зводиться до придушення систем інформаційного захисту супротивника;
- 3) *криптографічна боротьба* – спотворення, камуфлювання та ліквідація власних інструментів ведення інформаційної війни;
- 4) *психологічна війна* – маніпулювання суспільною свідомістю;
- 5) *хакерська війна* – атака на різноманітні компоненти комп'ютерних мереж; кібернетична та мережева війни.

Г. Почепцов розрізняє поведінкову, смислову та когнітивну війни.

– *Поведінкова* – зміна закладених у свідомості людини правил поведінки у бажаному для комунікатора напрямку.

– *Смислова* війна покликана змінити картину світу масової свідомості, підмінити все те, що підпадає під категорію «здоровий глузд».

– *Когнітивні* війни так само змінюють картину світу, але ту її частину, яка сформована освітою та наукою.

Отже, інформаційна війна є ***широким явищем, що складається з багатьох окремих елементів та аспектів***. Відповідно це ускладнює формування єдиного і прийнятного для всіх визначення. *Як окремої технології інформаційної війни не існує*, про що свідчать вище зазначені підходи. Вся суть даного явища міститься в її різновидах та засобах ведення.

Інформаційно-психологічний вплив (ІПВ) – це спосіб здійснення впливу на людей (на окремих індивідів і на групи), що здійснюється з метою зміни ідеологічних і психологічних структур їх свідомості і підсвідомості, трансформації емоційних станів, стимулювання певних типів поведінки з використанням різних способів явного і прихованого психологічного примусу.

У гібридній війні ІПВ виступає і як самостійний засіб агресії, і як спосіб потенціювання руйнівних наслідків від застосування класичних прийомів ведення воєнних дій регулярної армії з приєднанням до них нерегулярних незаконних збройних формувань.

Основними об'єктами деструктивного інформаційно-психологічного впливу є:

– ідеологічно-психологічне середовище суспільства, пов'язане з використанням інформації, інформаційних ресурсів та інформаційної інфраструктури для здійснення впливу на психіку й поведінку людей;

– ресурси, які розкривають духовні, культурні, історичні, національні цінності, традиції, надбання держави, нації в різних сферах життя суспільства;

– інформаційна інфраструктура, тобто абсолютно всі проміжні ланки між інформацією та людиною;

– система формування суспільної свідомості (світогляд, політичні погляди, загальноприйняті правила поведінки тощо);

– система формування громадської думки;

– система розроблення та прийняття політичних рішень;

– свідомість та поведінка людини.

Процес прийняття об'єктом інформаційно-психологічного впливу, спрямованого на ***емоційну сферу свідомості***, специфічний. У ньому функціонують тільки сприйняття і запам'ятовування, мислення майже не здійснюється. Об'єкт приймає готові установки або не приймає, приймає цілком або частково, але в їхньому формуванні практично не бере участі.

Важливою **особливістю впливу** засобів ІПВ на індивідуальну свідомість є те, що вони як загрози можуть не помічатися й не усвідомлюватися самою людиною. Для інформаційно-психологічного впливу характерні певні **закономірності**, а саме:

– якщо він спрямований на емоційну сферу людей, їх потреби, то його результати відчуються на спрямованості й силі спонукань, бажань і прагнень людей;

– коли під впливом виявляється емоційна сфера психіки, то це відображається на внутрішніх переживаннях, міжособистісних відносинах людей;

– поєднання впливів на обидві названі сфери дозволяє впливати на вольову активність людей і таким чином керувати їх поведінкою;

– вплив на комунікативно-поведінкову сферу, специфіку взаємовідношень і спілкування дозволяє створювати соціально-психологічний комфорт і дискомфорт, змушує людей співробітничати чи конфліктувати з іншими;

– в результаті психологічного впливу на інтелектуально-пізнавальну сферу людини змінюються в необхідну сторону її уявлення, характер сприйняття нової інформації, як підсумок – «картина світу людини».

Види інформаційно-психологічного впливу

Досліджуючи інформаційно-психологічні впливи як невід’ємної складової парадигми інформаційної безпеки, вважаємо, що інформаційний вплив на психологію слід поділити на такі **види**: інформаційно-психологічний, психогенний; психоаналітичний; нейролінгвістичний; психотронний.

Інформаційно-психологічний вплив – вплив словом, інформацією, психологічний вплив такого виду виокремлює основною метою пропаганду певних світоглядних ідей, поглядів, уявлень, переконань, із одночасним формуванням у людей позитивних або негативних емоцій, почуттів, масових психічних реакцій.

Психогенний вплив здійснюється в результаті фізичного впливу на мозок людини в результаті травми голови або впливу фізичних факторів (звуку, освітлення, температури і ін.), а також шокowego впливу умов середовища і певних подій (наприклад, картин масових руйнувань, великої кількості жертв тощо). Внаслідок психогенного впливу людина вже не в змозі раціонально діяти, втрачає орієнтацію в просторі, відчуває афект або депресію, панікує, зазнає стан ступору. У зв’язку з цим і з’явилося таке поняття, як психогенні втрати особового складу.

Психоаналітичний вплив – це вплив на підсвідомість людини терапевтичними засобами, особливо в стані гіпнозу або глибокого сну. Нейролінгвістичний – вид психологічного впливу, що змінює мотивацію людей шляхом уведення в їхню свідомість спеціальних лінгвістичних програм.

Психотронний – вплив на психіку людини за допомогою лікарських препаратів, хімічних або біологічних речовин.

Психотронний – вплив на людей, що здійснюється шляхом передачі інформації через позачуттєве (неусвідомлене) сприйняття.

Фахівці стверджують, що **небезпечні впливи** ІПВ на індивідуальну свідомість можуть призвести до двох видів взаємозалежних змін.

По-перше, це **зміни психіки**, психічного здоров’я людини. Оскільки в разі інформаційних впливів важко говорити про межі норми і патології, показником змін може бути *втрата адекватності відображення світу у свідомості й своєму ставленні до світу*. Можна говорити про деградацію особистості, якщо форми відображення дійсності спрощуються, реакції грубішають і здійснюється

перехід від вищих потреб (у самоактуалізації, соціальному визнанні) до нижчих (фізіологічних, побутових).

По-друге, це **зрушення в цінностях**, життєвих позиціях, орієнтирах, світогляді особистості. Такі зміни обумовлюють прояви девіантної антисоціальної поведінки й становлять небезпеку вже для суспільства і держави.

Основою ІПВ є маніпулятивний вплив на масову свідомість, мета якого полягає в:

- а) внесенні в суспільну та індивідуальну свідомість ворожих, шкідливих ідей та поглядів;
- б) дезорієнтації та дезінформації мас;
- в) послабленні певних переконань, устоїв;
- г) залякуванні свого народу образом ворога;
- г) залякуванні супротивника своєю могутністю;
- д) нарешті, забезпечення ринку збуту для своєї економіки (у цьому випадку ІПВ стає складовою частиною конкурентної боротьби).

Методи інформаційно-психологічної війни

Деструктивний вплив ІПВ може здійснюватися різними **методами**. Основними з них є:

- 1) дезінформування;
- 2) пропаганда;
- 3) диверсифікація громадської думки;
- 4) психологічний тиск;
- 5) поширення чуток тощо.

Телевізійні ЗМІ РФ працюють за допомогою прийомів так званої **чорної спецпропаганди воєнного часу**, яка допускає будь-яке спотворення реальних фактів задля вирішення пропагандистських завдань, маніпулює психікою людей, методом глибокої емоційної травми впливає на підсвідомість, змушує вірити – всупереч логіці і розуму – в брехню і дезінформацію, розпалює нетерпимість, підбурює до насильства. В сучасній телепродукції РФ можна ідентифікувати декілька найбільш деструктивних прийомів ІПВ.

1. Метод «гнилого оселедця». Технологія наступна: підбирається помилкове, максимально брудне і скандальне звинувачення (наприклад, дрібне злочинство, або розтління дітей, або вбивство, бажано з жадібності). Мета «гнилого оселедця» не в тому, щоб це звинувачення довести, а в тому, щоб викликати широке, публічне обговорення його несправедливості і невиправданості, бо як тільки обвинувачення стає предметом публічного обговорення, неминуче виникають його «прихильники» і «супротивники», «знавці» і «експерти», «обвинувачі» і «захисники» обвинуваченого. Але незалежно від своїх поглядів, всі учасники дискусії знову і знову вимовляють ім'я обвинуваченого в зв'язку з брудним і скандальним обвинуваченням, втираючи таким чином все більше «гнилого оселедця» в його «одяг», поки нарешті цей «запах» не починає слідувати за ним всюди, а питання «вбив-вкрав-спокусив чи все-таки ні» стає головним при згадці його імені.

2. Метод «40 на 60», започаткований Й. Геббельсом, полягає у створенні ЗМІ, які 60% своєї інформації дають в інтересах супротивника, але, заробивши таким чином його довіру, решту 40% використовують для надзвичайно ефективної (завдяки сформованій довірі) дезінформації.

3. Метод «великої брехні», суть якого полягає в тому, щоб з максимальним ступенем впевненості запропонувати аудиторії настільки глобальну і жахливу брехню, що практично неможливо повірити, що можна брехати про таке. Правильно скомпонована і добре придумана «велика брехня» викликає у слухача чи глядача глибоку емоційну травму, яка потім надовго визначає його погляди всупереч будь-яким доводам логіки. Особливо добре працюють в цьому сенсі помилкові описи жорстоких знущань над дітьми або жінками: наприклад, повідомлення про розп'яту дитину за рахунок глибокої емоційної травми, яку воно викликає, надовго визначить погляди людини, котра цю інформацію отримала, скільки б її потім не намагалися переконати щодо неможливості цього факту, використовуючи звичайні логічні доводи.

4. Метод «абсолютної очевидності», який полягає в тому, що замість спроби щось доводити, інформація, в якій треба переконати аудиторію, подається як щось очевидне, само собою зрозуміле і тому – безумовно підтримуване переважаючою більшістю населення. Незважаючи на зовнішню простоту, цей метод неймовірно ефективний, оскільки людська психіка автоматично реагує на думку більшості, прагнучи приєднатися до неї (важливо тільки пам'ятати, що більшість обов'язково має бути переважаючою, а її підтримка абсолютною і безумовною – в іншому випадку ефекту приєднання не виникає). Однак якщо ці умови дотримуються, то число прихильників «позиції більшості» починає поступово вірно рости, а з плином часу збільшується вже в геометричній прогресії – в основному за рахунок представників низьких соціальних верств, які найбільш схильні до «ефекту приєднання». Одним з класичних способів підтримки методу «абсолютної очевидності» є, наприклад, оприлюднення результатів різного роду соціологічних опитувань, які демонструють абсолютну суспільну єдність з того чи іншого питання.