

МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ
Харківський національний університет внутрішніх справ
Сумська філія
Кафедра гуманітарних дисциплін

ТЕКСТ ЛЕКЦІЇ

З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«ПСИХОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ТА КОМУНІКАТИВНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ ПРАЦІВНИКА ПОЛІЦІЇ»

**обов'язкових компонент освітньої програми другого (магістерського) рівня
вищої освіти**

спеціальність 262 Правоохоронна діяльність (правоохоронна діяльність)

**за темою «Психологічний вплив у професійному спілкуванні
працівників поліції»**

Суми 2023

ЗАТВЕРДЖЕНО

Науково-методичною радою
Харківського національного
університету внутрішніх справ
Протокол від 30.08.23 р. № 7

СХВАЛЕНО

Вченою радою Сумської філії
ХНУВС
Протокол від 29.08.23 р. № 8

ПОГОДЖЕНО

Секцією науково-методичної ради
з гуманітарних та соціально-
економічних дисциплін ХНУВС
Протокол від 29.08.23 р. № 7

Розглянуто на засіданні кафедри гуманітарних дисциплін Сумської філії
Харківського університету внутрішніх справ
Протокол від 29.08.23 р. № 2

Розробник:

Професор кафедри гуманітарних дисциплін Сумської філії Харківського
національного університету внутрішніх справ, кандидат історичних наук,
старший науковий співробітник **Надія ДЕМИДЕНКО**

Рецензент:

Професор кафедри педагогіки та психології Харківського національного
університету внутрішніх справ, доктор психологічних наук, доцент **Наталія
МІЛОРАДОВА**

План :

1. Типології стратегій психологічного впливу.
2. Принципи використання методів психологічного впливу у правоохоронній діяльності.
3. Класифікації методів психологічного впливу у правоохоронній діяльності.
4. Правомірний психологічний вплив на осіб, які протидіють розслідуванню.

Рекомендована література :**Основна :**

1. Кісіль З.Р., Кгрин О.Г. Психологія управління : навч.-метод. посіб. Львів : ЛьвДУВС, 2018. 507 с.
URL: <https://dspace.lvduvs.edu.ua/handle/1234567890/3915>
2. Кулініч І.О. Психологія управління : навч. посіб. : К. : Знання, 2008. 293
URL: <https://studfile.net/preview/8859268/page:3/>
3. Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія управління : навч.посіб. К. : Академвидав, 2010. 544 с.
URL: <https://sociology.knu.ua/uk/library/psihologiya-upravlinnya-navch-posib-leorban-lembrik-2-ge-vid-dop>

Додаткова :

1. Жданова В, Макаренко П., Мілорадова Н. Професійно-психологічна підготовка працівників слідчих підрозділів : навч. посіб. Харків : ХНУВС, 2014. 516 с.
2. Макаренко С.С. Психологічні чинники розвитку професійної кар'єри майбутнього керівника : метод. посіб. ЛьвДУВС. Львів, 2013. 220 с.
URL: <http://es-journal.in.ua/index.php/2227-6246/article/view/158617>
3. Мітлош А., Моляко В. Психологічні особливості лідерської обдарованості: концепції, діагностика, тренінги. К. : Ін-т обдарованої дитини. 2014. 290 с. URL: https://lib.iitta.gov.ua/9847/1/Bajaniuk_Pсихологічні_особливості_лідерської_обдарованості_концепції.pdf
4. Пирогова Ю. Соціально-психологічний підхід до управління людськими ресурсами. Державне управління та місцеве самоврядування, 2019. Вип. 3 (42). С.152-159.
5. Слободянюк, А. В. Психологія управління та конфліктологія : навчальний посібник для практичних та семінарських занять Вінниця : ВНТУ, 2010. с. 120.
URL: https://shron1.chtyvo.org.ua/Slobodianiuk_Anatolii/Psykholohiia_upravlinnia_t_a_konfliktolohiia.pdf?PHPSESSID=6rhl2beoo5nmru6a6gulkgrvd5

Нормативно-правові акти

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. Наказ МВС України «Положення про організацію службової підготовки працівників Національної поліції України» затверджене від 26.01.2016 № 50. URL:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0260-16/paran10#n10>.

Інформаційні та навчальні ресурси в Інтернеті:

- 1.Офіційний веб-сайт Міністерства внутрішніх справ України.
URL:<http://www.kmu.gov.ua>
- 2.Офіційний веб-сайт судової влади в Україні.
URL:<http://www.court.gov.ua/vscourt>
- 3.Офіційний веб-сайт Верховного Суду України.
URL:<http://www.scourt.gov.ua>

ТЕКСТ ЛЕКЦІЇ

1. 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. Використання імперативних методів впливу частіше приводить до зовнішнього короточасного підкорення з боку об'єкта впливу і не торкається глибинних структур його психічної організації. Така стратегія найефективніша в екстремальних ситуаціях, де необхідне прийняття та виконання важливих для збереження системи рішень в умовах дефіциту часу, а також при регламентації ієрархічних відносин у таких системах.

2. Маніпулятивна стратегія опирається на твердження про активність та вибірковість психічного відображення зовнішніх впливів, у якому суб'єкт особисто здійснює перетворюючий вплив на інформацію, що надходить ззовні. Ця стратегія реалізується за допомогою прийомів підсвідомого стимулювання, а також так званих конверсійних та 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, така, що знаходиться у постійній взаємодії з умовами існування та має внутрішні і зовнішні контури регулювання. Розвиваюча стратегія забезпечує актуалізацію потенціалів особистого саморозвитку кожної із взаємодіючих систем. Психологічними умовами реалізації цієї стратегії виступає діалог та обопільна відвертість. Це передбачає, що обидві системи утворюють

спільний простір, у якому факт впливу (у традиційному «суб'єкт-об'єктному» змісті) перестає існувати, а формується просторово-часове об'єднання цих систем. 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. Крім цього, повинні бути організовані умови для такої діалогічної взаємодії, які передбачають спонтанність та природність у вираженні суб'єктивних емоцій та почуттів між партнерами по спілкуванню; безумовне позитивне ставлення до інших людей взагалі та партнера по спілкуванню зокрема, що є умовою для рівноправної взаємодії; емпатичне розуміння один одного протягом взаємодії.

Від типології Г. А. Ковальова конструктивно відштовхується й Є. Л. Доценко, який пропонує особисту шкалу рівнів установок на взаємодію від об'єктивного полюса до суб'єктивного. Об'єктивний полюс характеризується ставленням до партнера по спілкуванню як до засобу, об'єкта, знаряддя досягнення особистісних цілей. Суб'єктивний полюс констатує ставлення до партнера по спілкуванню як до цінності та характеризується установкою, що спрямована на розвиток діалогу та співпраці. Автор виокремлює п'ять рівнів установок на взаємодію у міжособистісних відносинах: *домінування, маніпуляцію, суперництво, партнерство і співдружність*.

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

2. **Маніпулювання** – це прихована форма впливу, що використовується для досягнення однобічного виграшу. Найчастішими 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 та ін.;

– 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 і можливості, апелювання до присутніх та ін.;

– проникнення до психічної сфери об'єкта маніпулювання здійснюється за допомогою використання психічного автоматизму – такої структурно-динамічної будови, активізація якої може призвести до стандартного наслідку, будь-то мотиваційна напруга чи якась дія. 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. Перший крок – створювання стану конкуренції мотивів. Другий – зміна збуджувальної сили конкуруючих мотивів, тобто зміна цінностей одного з них, керування оцінкою вірогідності досягнення мети.

3. Суперництво. Партнер по взаємодії уявляється небезпечним та непередбачуваним, силу якого необхідно враховувати. Інтереси другого враховуються в тій мірі, у якій це диктується завданнями боротьби з ним. Засобами ведення такої боротьби можуть бути окремі види «тонкої» маніпуляції, чергування відкритих та закритих прийомів впливу, тимчасові тактичні угоди.

4. Партнерство базується на формуванні ставлення до партнера по спілкуванню як до рівного, думку якого необхідно враховувати. Це рівноправні відносини або відносини, що оберігають, в яких узгоджено інтереси та наміри партнерів. 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 ставлення до партнера як до самоцінності. Виявляються потяги до сумісної діяльності, об'єднання зусиль для досягнення близьких або цілей, що співпадають. Головним інструментарієм взаємодії виступає згода (консенсус).

Сидоренко О. В. відстоює своє бачення впливу на особистість і виділяє такі його види.

Психологічний вплив може бути:

- конструктивним;
- неконструктивним;
- спірним з точки зору конструктивності.

Психологічно конструктивний вплив повинен відповідати трьом критеріям:

- 1) він не руйнує особистості людей, які беруть в ньому участь, та їх відносин;
- 2) він психологічно коректний (грамотний, безпомилковий);
- 3) він задовольняє потреби обох сторін.

Психологічно коректною (грамотною, безпомилковою) буде така спроба впливу, в якій: а) враховуються психологічні особливості партнера і поточної ситуації; б) застосовуються «правильні» психологічні прийоми впливу.

Для того, щоб вплив був визнаний психологічно конструктивним, повинно бути дотримано всіх трьох критеріїв.

2. ПРИНЦИПИ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ У ПРАВООХОРОННІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Практична діяльність працівників правоохоронних органів завжди так чи інакше потребує психологічного впливу на людей, адже йдеться про розкриття чи розслідування злочинів, про затримання злочинця, реалізацію інших заходів щодо забезпечення правопорядку тощо. У більшості випадків *події злочину* – це хитромудре переплетення різноманітних, суперечливих інтересів тих осіб, через

яких слідчий повинен установити істину про події і факти. Це призводить до того, що деякі особи свідомо не повідомляють про відомі їм факти або навмисно перекручують їх. Тому доводиться не тільки допомагати відновлювати факти, але й домагатися правдивості показань. Тут психологічні методи впливу створюють умови для одержання від усіх учасників процесу повної інформації. Таким чином, можна відзначити, що використання методів психологічного впливу проводиться з метою забезпечення таких якостей процесу:

- повне встановлення істини у процесі розслідування фактів вчиненого злочину;
- зміна ставлення підозрюваного до своєї поведінки, до певних фактів, осіб;
- виховання і можливе перевиховання осіб, у яких виявляються негативні звички, навички, нахили, які можуть стати причиною вчинення ними злочину;
- активізація дії осіб, які беруть участь у розслідуванні.

Існує ряд принципів, без попереднього врахування яких цілі впливу у процесі проведення слідства не можуть бути досягнутими. Так, В. І. Черненілов та В. В. Юстицький вважають, що при здійсненні психологічного впливу, перш за все, необхідно керуватися принципами суворої відповідності методів і прийомів вимогам законності, системної детермінації, єдності пізнання і впливу.

1. Принцип суворої відповідності методів і засобів впливу, які використовуються, вимогам законності виступає провідним у системі принципів психологічного впливу, оскільки є гарантом правомірності, допустимості та соціальної справедливості.

2. Принцип системної детермінації. У своїй повсякденній діяльності кожна людина постійно відчуває на собі вплив діючих на неї сил і сама є суб'єктом значної кількості впливових факторів. Тому, вирішуючи питання психологічного впливу на осіб, які становлять інтерес для слідства, недопустимо абстрагуватися від усієї сукупності діючих на людину факторів, віддаючи перевагу тільки якомусь одному, частіше обраному зовсім довільно. Ефект психологічного впливу у цьому випадку досить складно прогнозувати і заздалегідь передбачити його розмір. І, навпаки, ретельне пророблення основних детермінуючих (тих, що справляють вплив на психіку людини) факторів вносить у процес психологічного впливу організованість і порядок.

3. Принцип єдності пізнання і впливу. Чим глибшими і різноманітнішими знаннями володіє працівник міліції, тим легше йому зрозуміти механізм впливу людини на людину, легше оволодіти навичками використання різних засобів і способів психологічного впливу на осіб, які становлять службовий інтерес. Принцип єдності пізнання і впливу – це відтворення їхнього діалектичного взаємозв'язку в реальній службовій діяльності. Пізнання значущих для психологічного впливу факторів і умов виступає і як передумова впливу, і як його результат.

Певна кількість авторів більш детально зупиняються ще на деяких принципах, серед яких можна виділити такі:

- здійснення впливу з урахуванням конкретних особливостей особи і загальних закономірностей психіки людини;
- планування і прогнозування процесу впливу, його елементів, зворотної реакції;
- стимулювання позитивного сприйняття впливу;
- врахування зовнішніх умов, у яких відбувається вплив;
- комбінування і маневрування прийомами і засобами впливу в залежності від зміни стану особи, на яку спрямовується вплив.

Така різноманітність деталізованих принципів пояснюється тим, що різні автори, аналізуючи ситуацію слідчої діяльності, розглядають їх на різних рівнях деталізації. Це вимагає упорядкування рівнів процесів, які розглядаються, і відповідних до них принципів класифікацій.

3. КЛАСИФІКАЦІЯ МЕТОДІВ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ У ПРАВООХОРОННІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

На сучасному етапі юридична психологія набуває вагомого взаємозв'язку із кримінальною тактикою. Міжпредметні зв'язки цих галузей знань створюють широку перспективу для розробки психологічних основ формування окремих тактичних прийомів, створення схем психологічного впливу в типових ситуаціях проведення окремих слідчих дій. Із визначених напрямків взаємодії цих наук особливий інтерес викликають проблеми психологічного впливу у процесі розслідування. У своїх монографіях В. Є. Коновалова і В. Ю. Шепітько вказують, що зацікавлення вони викликають через дві головні обставини. *Перша* – визначення моральних параметрів психологічного впливу, його правомірності і допустимості; *друга* – перспектива і можливість розробки таких прийомів психологічного впливу, які б забезпечили налагодження психологічного контакту, і вибір такої системи прийомів, яка б сприяла одержанню інформації у процесі розслідування, тобто певним чином виконувала б пізнавальну функцію.

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. Проаналізувавши історію становлення і розвитку методів психологічного впливу на особистість у правоохоронній діяльності, ми дотримуємось висновку про те, що існує дві основні групи методів: вплив через задобрювання, заохочення і вплив за допомогою примусу (погрози, залякування). Ці методи реалізуються багатьма способами і прийомами із використанням різноманітних тактик і стратегій, а це вимагає розробки спеціальної упорядкованої системи класифікації.

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 її допитливості. Сутність методу полягає в тому, що заздалегідь зібрана інформація включає інтелектуальні, емоційні, вольові процеси в особи, на яку здійснюється вплив. Ця інформація обмірковується та переробляється особою, яка сприяє досягненню конкретної, запланованої мети впливу.

Зворотною стороною методу передавання інформації є її **приховування**. Працівник правоохоронних органів, володіючи даними, що викривають правопорушника, свідка чи 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, а також прояви необережності зі свого боку. Протидіюча сторона у цьому випадку стає більш відвертою та вразливою, 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 тощо;
- 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: питальною, стверджувальною, заперечною;
- 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 ставленням 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, різнорівневий вплив на особистість з метою формування у неї окремих якостей та викоренення інших, з другого – 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 **постановка та варіювання розумових завдань**. Головним змістом цього методу є постановка 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 унаслідок визначення та постановки питання; 3) здійсненням допомоги у вирішенні

визначеного розумового завдання. За допомогою постановки розумових завдань збуджується процес аналізу своїх вчинків, дій, що є неодмінною умовою для прийняття певних вольових рішень, зміни ставлення до своєї поведінки, дії. Цей метод використовується у разі викриття хибних показань.

Дотепер у юридичній психології та інших науках суперечним залишається питання про можливість застосування протягом розслідування 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, в якому результат навіювання буде максимальним. За І. П. Павловим, ефект навіювання полягає в концентрації сильних змін у певній ділянці головного мозку за умови загальмованості інших ділянок головного мозку. Виходячи з цього вчення, модель навіювання виявляється такою: введення спонукальної ідеї на тлі притуплення свідомості і зниження критичності з боку об'єкта. Щоб забезпечити навіювання, «необхідно помістити» особу в специфічний фоновий стан, у якому б вона була глухою до всього, крім слів того, хто навіює.

Дослідники Б. Ф. Водолажський, М. П. Гутерман, М. В. Костицький, Ю. В. Чуфаровський з метою впливу на особистість правопорушника, окрім вищеперелічених, вважають виправданим використання таких методів: **рефлексії, прикладу та психологічних «насток»**. 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 їхні 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 під час взаємодії коректні дії слідчого можуть справити дисциплінуючий вплив на супротивну сторону.

Метод психологічних «насток». У психологічній та юридичній літературі досі з'являються неоднозначні висловлювання щодо допустимості й правомірності такого роду прийомів, проте 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. А. М. Ларін вказує, що використання цих методів базується на неповному чи помилковому уявленні обвинувачуваного про докази, що є в розпорядженні слідчого, і про плани останнього. Тому застосування психологічних «пасток» з боку слідчого повинно бути дуже вибіркоким та обережним, таким, що переслідує конкретну мету та не порушує вимоги законодавства.

У своїх працях Ю. В. Чуфаровський також вказує на використання слідчими перелічених вище методів впливу, але, крім цього, він зазначає, що не завжди можна досягти успіху, впливаючи на людину шляхом задобрювання, поданням надії, обіцянням чогось. Часто доводиться вдаватися і до **примушування**. Однак, підкреслимо, «голе» примушування, ізольоване від переконання, у багатьох випадках шкідливе. Важливо, щоб об'єкт впливу якоюсь мірою усвідомив неминучість вжитих до нього примусових заходів. А досягти цього, як підкреслює автор, можна лише у тому випадку, коли примушуванню передують переконання.

Психологічне примушування виступає як спонукання особи до певної діяльності всупереч її бажанням. Сам факт примушування присутній і при переконанні. Однак тут об'єкт інтересу після проведення з ним роз'яснювальної роботи свідомо, без емоційного натиску з боку працівників поліції виконує запропоноване. У процесі психологічного примушування об'єкт виконує розпорядження в стані сильного внутрішнього протесту. І тільки зовнішні обставини змушують його коритися. Найважливішою умовою застосування методу примушування є зовнішня передумова. Якщо такої передумови немає, примушування є безглуздом. В умовах професійної діяльності працівників органів досудового розслідування передумовою для психологічного примушування виступає почуття страху, яке у його примітивній формі пов'язане з безумовним оборонним рефлексом і найбільш елементарно виявляється в механізмах інституту самозбереження. Відомо, що страх викликається і підсилюється, коли людина усвідомлює, а іноді й гостро переживає свою слабкість. Слідчий повинен знати цю закономірність і чітко уявляти, що на сильну людину страх впливає мало, до неї досить важко застосовувати примушування. З метою психологічного впливу на цих осіб застосовується метод навіювання. Для людини хитливої страх виступає найсильнішим попередженням. А це означає, що примушування пов'язане не тільки з зовнішніми факторами, а й, безумовно, з внутрішніми, психологічними. У такий спосіб для виникнення в особи, яка нас цікавить, почуття страху, треба, щоб ситуація усвідомлювалася й оцінювалася нею як небезпечна. Тоді вона буде шукати вихід з цієї ситуації, і тільки тоді примушування спрацює в потрібному для слідчого напрямку.

У діяльності правоохоронних органів основними прийомами психологічного примушування 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. Поліцейський викликає в 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.

Зокрема, В. Ю. Шепітько класифікує методи психологічного впливу у правоохоронній діяльності за такими підставами:

- за *цільовою спрямованістю* (вплив, пов'язаний з діагностикою психічного стану будь-якого учасника процесу; вплив, що сприяє активізації дій окремих учасників кримінального судочинства; вплив, що передбачає зміну поведінки і позиції суб'єкта спілкування; вплив, що має на меті одержання інформації, вплив; якому притаманна виховна спрямованість);

- за *засобом здійснення* (вербальний або невербальний);

- за *інтенсивністю* (насиченість емоціями, тривалість тощо);

- за *складністю* (психологічно слабкий або, навпаки, вплив, що має сильну фіксацію);

- за *інформаційно-пізнавальним призначенням* (збуджуючий, стимулюючий, примушуючий, коригуючий).

Інший підхід до класифікації методів психологічного впливу пропонують Ю. А. Черненілов, В. В. Юстицький, Л. І. Андрасюк, зокрема:

- за *службами, у діяльності яких вони найбільш інтенсивно використовуються*. З цієї точки зору різноманітні психологічні методи можна поділити на ті, що застосовуються в основному в діяльності працівників карного розшуку, слідства, служби у справах дитини, системи ВТУ тощо;

- за *типовими завданнями, які вирішують правоохоронці*. Саме тут необхідно виділити прийоми, які застосовуються для вирішення виховних завдань (наприклад, діяльність працівників виправно-трудових колоній), для розкриття і розслідування злочинів, у процесі виконання організаційно-управлінських заходів для використання у засобах масової інформації.

- за *позиціями індивіда, на якого чиниться вплив*. У цьому випадку в основу класифікації покладено ставлення громадянина до завдання, яке стоїть перед працівником (чи то співробітництво, чи конфронтація). Залежно від характеру взаємовідносин між працівником та об'єктом впливу і обираються відповідні методи;

- за *психічним явищем, на яке спрямовано вплив*. Виділяються такі методи: методи впливу на мотиваційну сферу особистості; на пізнавально-інтелектуальну сферу особистості; на емоційно-вольову сферу особистості. Подана класифікація особливо необхідна працівникові у випадках, якщо він уже добре знає, на які психологічні особливості особистості йому необхідно впливати.

Аналізуючи наукові джерела, вивчаючи погляди різних авторів на питання класифікації і застосування методів психологічного впливу у професійній

діяльності працівників органу досудового розслідування, ми виявили, що кожен із них пропонує свою градацію прийомів і засобів впливу. Ми об'єднали запропоновані класифікації у вигляді упорядкованої структури: відповідно до того, на які психічні явища спрямовано вплив; відповідно до позиції індивіда, на якого спрямовано вплив. Отримана нами структура засобів психологічного впливу на особистість, у залежності від виду взаємодії, відображена у табл.

Таблиця

Засоби психологічного впливу на особистість

Сфера особистості	ВИДИ ВЗАЄМОДІЇ	
	Співпраця	Конфронтація та протистояння
Мотиваційна	<ul style="list-style-type: none"> – позитивне стимулювання; – коректування уявлень про можливий розвиток ситуації в позитивному напрямі 	<ul style="list-style-type: none"> – критика; – коректування уявлень про можливий розвиток подій в негативному напрямі; – негативне узагальнення
Інтелектуально-пізнавальна	<ul style="list-style-type: none"> – надання допомоги в побудованні системи уявлень і переконань; – навчання; – стимулювання пізнавальних процесів 	<ul style="list-style-type: none"> – конкретизація уявлень індивіда про ситуацію; – акцентування (підкреслення та посилення) позитивних боків уявлення; – стимулювання мислення; – дезорганізація системи уявлень і переконань; – дезорганізація інтелектуальних процесів шляхом тривалого їхнього перевантаження та створення зниженої здатності до переключення, створення навантаження на розумові процеси
Емоційно-вольова	<ul style="list-style-type: none"> – схвалення вольових зусиль; – навіювання необхідного стану; – консультування, допомога у самообмілізації 	<ul style="list-style-type: none"> – вербалізація та нейтралізація мотивів; – вольовий наказ; – дезорганізація та демобілізація волі; – психологічний пресинг

4. Правомірний психологічний вплив на осіб, які протидіють розслідуванню.

Суть психологічного впливу полягає не в нагнітанні страху і не в спокушанні підслідної особи необґрунтованими обіцянками, а в *переконанні її дієвими засобами в перевагах гідної, чесної поведінки.*

Тактичні прийоми, що базуються на правомірному психологічному впливі, створюють психологічні умови, що полегшують протидіючій особі перехід від брехні до правди. Для цього необхідно знати дійсні мотиви відмови, подолати негативну позицію особи, що склалася, переконати її в недоцільності вибраної поведінки. При цьому правоохоронець впливає на позитивні якості особистості.

Прийиження особи, висунення на передній план її негативних якостей веде до особової конфронтації, відходу індивіда від небажаного для нього спілкування.

Отже, всі способи психологічного впливу на тих осіб, які проходять у справі, повинні бути правомірними. Використання яких би то не було прийомів психологічного насильства є протиправним.

Слідчому необхідно знати чітку межу між правомірними і неправомірними прийомами розслідування: психологічний вплив є **правомірним**, якщо він не обмежує свободу волевиявлення особи, яка проходить у справі, не спрямований на вимагання бажаних свідчень. Все те, що обмежує свободу волевиявлення обвинуваченого, підозрюваного, потерпілого і свідка, завдає збитку розкриттю істини і є протизаконним.

Правомірним є будь-який тактичний прийом психологічного впливу, якщо він не спрямований на вимагання зізнання, не пов'язаний з порушенням норм моралі, відвертою брехнею, подавленням волі підслідної особи.

Прийоми правомірного психологічного впливу – це подолання протидії розслідуванню. Розкриття суті і значення відомої інформації, безглуздя помилкових свідчень, безперспективності позиції відмови – основа стратегії слідчого в ситуації протидії слідству.

Для реалізації цієї стратегії потрібна висока рефлексивність, інформаційна проникливість, гнучкість, здатність використовувати отриману інформацію для процесу розслідування.

Під час подолання протидії осіб, які намагаються дезінформувати слідство, перевага об'єктивно на стороні слідчого. Він знає матеріал справи, має можливість ретельно підготуватися до допиту, вивчити особистість допитуваного, його сильні і слабкі сторони, особливості його поведінки в конфліктних ситуаціях, використати систему ефективних прийомів подолання протидії.

Тобто психологічний вплив не повинен:

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

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

- ознайомлення протидіючої особи із системою наявних доказів, розкриття їх юридичного значення, переконання в даремності протидії слідчому; роз'яснення переваг щиросердого каяття;
- створення в особи суб'єктивних уявлень про обсяг доказів та фактичну наявність доказів;
- виправлення помилкових уявлень про непоінформованість слідчого;
- створення умов для дій підслідної особи, що ведуть до її викриття; тимчасове потурання прийомам, сукупність яких може мати викривальне значення;

- система пред'явлення доказів за зростаючою їх значущістю, раптове пред'явлення найбільш значущих, викривних доказів;
- здійснення слідчим дій, що допускають їх багатозначне тлумачення підслідною особою;
- використання раптовості, дефіциту часу та інформації для продуманих контрдій протидіючої особи;
- демонстрація можливостей об'єктивного встановлення приховуваних обставин незалежно від його свідчень;
- пред'явлення речових доказів і розкриття їх викривного значення, можливостей судової експертизи;
- постановка перед підслідною особою розумових завдань, пов'язаних із логікою події, що розслідується.

Спілкування зі злочинцем часто є маніпулятивним, коли злочинець намагається виступити в ролі активного суб'єкта, що контролює ситуацію. Майстерність слідчого часто полягає в тому, щоби вчасно виявити ігрову поведінку, провести викриття маніпуляції або контргру і налагодити ефективну взаємодію щодо з'ясування істини. У цьому складному комунікативному процесі важливими професійними комунікативними якостями є: контроль свого стану особистості, що впливає на сприйняття ситуації і взаємодію зі злочинцем; чутливість до стану особистості правопорушника, уміння встановити продуктивний зв'язок із його об'єктивним станом особистості, в якому можлива подальша робота. Для цього слідчі використовують різноманітні прийоми психологічного впливу.

На основі поглядів О. В. Сидоренко щодо психологічного впливу в спілкуванні розглянемо деякі види впливу, що можуть бути застосовані слідчим у професійній діяльності.

Таблиця

**Види психологічного впливу, що можуть мати місце
під час проведення слідчих дій**

Види впливу	Визначення	Засоби впливу
1	2	3
1. Переконання	Свідомий, аргументований слідчим вплив на іншу людину або групу людей з метою зміни їхнього судження, ставлення, наміру чи рішення	<ul style="list-style-type: none"> – зрозумілі, чітко сформульовані аргументи, пред'явлені учаснику розслідування злочину в прийнятному для нього темпі і зрозумілій термінології (метод розгорнутої аргументації); – відкрите визнання як сильних, так і слабких сторін рішення, котре дає можливість зрозуміти, що ініціатор впливу бачить обмеження цього рішення (метод двосторонньої аргументації); – отримання згоди на кожному кроці доказів (метод позитивних відповідей Сократа)
2. Самопросування, самовисування	Демонстрація своєї компетентності та кваліфікації (щоб оцінили, помітили і завдяки цьому отримати	Реальна демонстрація слідчим своїх можливостей, компетентності, показ сертифікатів, дипломів, офіційних відповідей, друкованих робіт тощо; розкриття своїх особистих цілей; формування своїх запитів і умов, щоб бути оціненим і завдяки

	переваги)	цьому одержати переваги у спілкуванні
3. Навіювання (сугестія)	Свідомий не аргументований вплив на учасника процесу розслідування з метою зміни його стану, ставлення, схильності до певних дій	Особливі індивідуальні якості слідчого; особистий авторитет; використання умов і оточення, які посилюють сугестію (приглушене освітлення, ритмічні звуки та ін.); вибір того, хто найбільше піддається впливу
4. Зараження	Передача свого стану або ставлення іншій людині або групі, котрі певним чином переймають цей стан або ставлення. Стан може передаватися як мимоволі, так і довільно	Висока динаміка й енергійність особистої поведінки слідчого; артистизм; інтеграційне залучення партнерів; поступове нарощування інтенсивності дій; індивідуалізований погляд в очі; торкання як прояв емпатії, наприклад, до жертви злочину.
5. Наслідування	Здатність слідчого викликати бажання бути подібним до себе. Така здатність може виявлятися як мимоволі, так і використовуватися довільно	Демонстрація слідчим публічного визнання свого досвіду, знань та вмінь (популярність); демонстрація високої майстерності; приклад відважності, милосердя, служіння ідеї; новаторство; особистий «магнетизм» тяжіння; «модна» поведінка й оформлення зовнішності; заклик до наслідування
6. Схильність	Формування і розвиток слідчим в учасника процесу розслідування позитивного ставлення до себе	Прояви слідчим особистої незвичайності і привабливості; демонстрація схильності, позитивного ставлення, наслідування; сприятливі міркування на адресу учасника процесу розслідування; надання певних послуг
7. Прохання	Звернення слідчого із закликом до конкретних дій з метою задоволення його потреби чи бажання	Зрозуміле і ввічливе формулювання; прояви поваги до відмови, якщо виконання прохання є незручним або суперечить особистим цілям
8. Психологічне примушування	Вимога виконати розпорядження, яке підкріплене заборонами, категоричними вимогами, попередженнями, відкритими або прихованими погрозами та позбавленнями	Оголошення слідчим чітко та жорстко визначених термінів і способів виконання чогось без будь-яких пояснень і обґрунтувань; заборона і обмеження на обговорення; констатуюче залякування можливими наслідками; погроза покаранням, у грубих формах (заборона, категорична вимога, попередження)
9. Деструктивна критика	Висловлювання зневажливих думок про особистість або грубе засудження дій, осміювання справ і вчинків. Руйнівність такої критики в тому,	Прийняття слідчим особистості учасника процесу розслідування (підозрюваного) («Ви все одно не зрозумієте»); звертання уваги на те, що людина не здатна змінити (зовнішність, швидкість реакцій, тембр голосу); додаткове приголомшення справедливою критикою, коли людина пригнічена невдачею

	що вона не дає змоги «зберегти обличчя», відволікає сили на боротьбу з негативними емоціями	
10. Ігнорування	Навмисна неувага, розсіяність щодо партнера, його висловлювань і дій. Сприймається як ознака зневажливості і неповаги, однак у деяких випадках ігнорування є тактичною формою відповіді на нетактовність партнера по спілкуванню	Демонстративний пропуск слідчим слів партнера «мимо вух»; невербальна поведінка, що може свідчити про неухважність; невиконання обіцянок (або виконання із запізненням) без пояснень; раптова зміна теми розмови
11. Маніпулювання	Приховане спонування до переживань, певних станів, зміни відношень, рішень, дій, які необхідні для досягнення слідчим своїх цілей.	Порушення особистого простору; різке прискорення або зменшення темпу бесіди; драгування («Вас що, так легко засмутити, знервувати, обдурити, підкорити?»); підохочування висловлюваннями («Навряд чи це Ви зможете зробити, це занадто складно для Вас»); «невинний» обман, введення в оману; замасковані під малозначущі і випадкові висловлювання, які можуть бути прийняті як непорозуміння; перебільшена демонстрація своєї слабкості, недосвідченості, некомпетентності, щоб розбудити прагнення учасника процесу розслідування допомогти, надати цінну інформацію.

Деякі види впливу можуть використовуватися учасниками деструктивно, особливо у випадках, коли допитувані протидіють встановленню істини. Щоб нейтралізувати деструктивний вплив допитуваних, слідчий повинен мати певні знання і навички протистояння впливу.

Таблиця

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 слідчим 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 по взаємодії і власної позиції шляхом обміну запитаннями і відповідями
Конструктивна критика	Підкріплене фактами обговорення показань (цілей, засобів або дій) учасників розслідування злочинів та обґрунтування їхньої невідповідності фактичним даним
Конфронтація	Відкрите і послідовне протиставлення слідчим своєї позиції і

	своїх вимог особі, яка здійснює протидію
Енергетична мобілізація	Навмисна активація чинників, що живлять, відновлюють і підсилюють енергію; опір слідчого спробам, що здійснюють інші учасники процесу розслідування злочину, передати йому певний стан, ставлення, намір або спосіб дії
Творчість	Застосування слідчим творчого підходу щодо прийняття рішення відносно поведінкових проявів особи; створення нового зразка, прикладу, що зневажає впливом або долає його
Відхилення	Прагнення, з боку слідчого, уникати будь-яких форм взаємодії з ініціатором впливу (наприклад, свідомий невиклик на допит протягом деякого часу)
Відмова	Висловлення слідчим своєї незгоди виконати прохання ініціатора впливу
Ігнорування	Дії слідчого, що спрямовані на свідоме несприйняття слів, дій, почуттів з боку особи, яка намагається вплинути на нього

Отже, кожному виду впливу можуть бути протиставлені різні види психологічного протистояння (контрвпливу), і, крім того, той самий вид протистояння може використовуватися стосовно різних видів впливу.