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 6 – «Психологічні особливості забезпечення публічної безпеки і порядку»

Суми 2024

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 соціальних та економічних дисциплін Харківського національного університету внутрішніх справ, кандидат соціологічних наук Наталія БОБРО
2. Старший викладач кафедри психології, політології та соціокультурних технологій Сумського державного університету, кандидат психологічних наук, доцент Наталія ТЕСЛИК

План лекції

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

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., Шелкошвеєв 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., Джагупов 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. 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

2. 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

3. 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

4. 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

5. Мілорадова Н. Е., Твердохлєбова 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

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. 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.appsychology.org.ua/data/jrn/v12/i22/36.pdf

Текст лекції

1. Психологія натовпу. Види натовпу

Натовп можна охарактеризувати, як тимчасове об´єднання великої кількості людей, що мають безпосередній контакт між собою та майже ідентично реагують на певні стимули.

Психологи вважають, що натовп – це особливий біологічний організм. Він діє за своїми законами і не завжди враховує інтереси окремих осіб, у тому числі і їхнє життя.

Розрізняють 4 основні різновиди натовпу:

Випадковий – це значна група людей, чию увагу захопила яка-небудь надзвичайна подія, наприклад дорожньо-транспортна пригода.

Експресивний – складається з людей, які зібралися для того, щоб спільно виразити свої почуття - радість, горе, протест, солідарність тощо.

Конвенційний – розуміють найчастіше учасників масових розваг, наприклад, глядачів на стадіоні чи в концертному залі. Їх єднає не лише інтерес до масового видовища, а й готовність реагувати на нього відповідно до визначеного ритуалу чи за нормою, що не мають офіційного характеру, а виникають за домовленістю (конвецією).

Діючий натовп поділяється на:

- агресивний(самосуд розгніваної юрби над пійманим злочинцем на місці злочину);

- панічний (масова втеча людей від несподіваної небезпеки);

- корисливий (дії завжди спрямовані на оволодіння якими-небудь благами або цінностями – це штовханина за дефіцитними товарами чи просто зіткнення за місце в транспорті);

- повстанський (дії якої зумовлені справедливим обуренням владою, її утисками, свавіллям - може навіть змести організовану, збройну силу).

Статистика свідчить, що в місцях, де збирається дуже багато людей, панічні дії натовпу можуть призвести до людських жертв. Щоб не загинути, найкраще не потрапляти в неї, відійти. Найбільш небезпечно бути задавленим чи розтоптаним натовпом. Люди в паніці не звертають увагу на тих, хто поруч. Кожний думає про власний порятунок, рветься вперед, до виходу. Найбільша штовханина буває в дверях, перед сценою, біля арени тощо. Тому при вході в будь-яке приміщення необхідно звернути увагу на запасні й аварійні виходи, щоб знати, як до них дістатися.

Не можна наближатися до стін, скляних дверей, вітрин, до яких ожна бути притиснутим і задавленим. Якщо юрба підхопила людину, не слід пручатися. Потрібно глибоко вдихнути, зігнути руки в ліктях, підняти їх, щоб захистити грудну клітку.

Не можна тримати руки в кишенях, чіплятися за що-небудь руками – їх можуть зламати. Якщо можливо, потрібно застебнути одяг. Високі підбори чи розв’язаний шнурок можуть коштувати життя. Варто викинути з рук сумку, парасольку й інші предмети. Якщо щось упало, ні в якому разі не можна намагатися підняти його – життя дорожче.

Головне в натовпі – не впасти. Якщо людину збили з ніг і вона впала на землю, потрібно згорнутися клубком і захистити голову руками, прикриваючи потилицю. При найпершій можливості потрібно спробувати піднятися і встати на ноги. Для запобігання НС при проведенні масових заходів рекомендується створювати так звані групи порятунку. Їхнє основне завдання – своєчасне й оперативне реагування на раптові запити присутніх і недопущення панічних настроїв.

Найкращий засіб боротьби з панічними настроями – це достовірна, переконлива і досить повна інформація населенню про те, що трапилося, нагадування про правила поведінки і періодичні розповіді про заходи, які починають проводити, або які очікуються. Треба із самого початку надзвичайної ситуації розповісти людям усю правду про те, що сталося. Інформація повинна періодично повторюватися, нарощуватися. Необхідно не тільки розповідати про хід рятувальних робіт і давати роз’яснення, а обов’язково звертатися до них із проханнями, втягувати їх у загальну справу ліквідації наслідків стихійного лиха або аварії. Кожна людина повинна почувати себе причетним до цих важливих подій.

Якщо паніка виникла, то її потрібно негайно і рішуче припинити, чим раніш, тим краще, поки вона носить ще поверхневий характер і не охопила

великі маси людей і може піддатися ліквідації. Для цього, в першу чергу, варто відвернути хоча б на нетривалий час увагу людей від джерела страху або збудника паніки. Дати можливість людям хоч на мить позбутися страху і спробувати взяти керування на себе. Постаратися переключити увагу людей від дій «лідера» панікерів на людину, яка «тверезо» і реально мислить, яка веде себе холоднокровно. Тут повинні знайти місце владні і голосні команди людей з вольовим характером. Як тільки це відбудеться, треба всіх негайно втягнути в боротьбу з небезпекою та її наслідками. Звичайно, коли проходить перше почуття страху, у більшості людей у такій ситуації спостерігається підвищена активність, прагнення як би загладити свою провину. Це і варто використовувати для залучення усіх до рятувальних робіт, доручивши кожному конкретну ділянку.

2. 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 короткочасного 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 маскування, бажання до одержання однобічної 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 однобічного 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 непередчуваним, 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).

3. 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 вибірковим 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 передує 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 безглуздим. 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 побудуванні 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.

4. 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 відрізняти 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 відрізняти 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 зломити 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’ясовування 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 передаватись 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 виявлятись 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 змогу «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 спонукання 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, дражнити («Тебе що, так легко розстроїти, знервувати, обманути, підкорити»); підохотити 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» натяки 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 протипоставлені 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 оспорює 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.