

МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВНУТРІШНІХ СПРАВ

Навчально-науковий інститут №3
Кафедра психології, соціології та педагогіки

ТЕКСТ ЛЕКЦІЇ

з навчальної дисципліни

«ПРОФЕСІЙНО-ПСИХОЛОГІЧНА ПІДГОТОВКА
ПРАЦІВНИКІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ПОЛІЦЕЙСЬКОГО»

вибіркових компонент

освітньо-професійної програми першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Правоохоронна діяльність (Поліцейські)

Law Enforcement (Police Officer)

за темою – «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 факультету № 3
Протокол від 09.08.2024 № 8

ПОГОДЖЕНО

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

Розглянуто на засіданні кафедри психології, соціології та педагогіки ННІ
№3(Протокол від 08.07.2024 № 13)

Розробник:

доцент кафедри психології, соціології та педагогіки ННІ №3, кандидат
психологічних наук, доцент Оксана ЛЯСКА.

Рецензент:

ДОЦЕНКО В.В. – кандидат психологічних наук, доцент, доцент кафедри
психології, соціології та педагогіки ННІ №3 ХНУВС.

План лекції

1. Поняття, структура, методи і принципи психологічного впливу.
2. Класифікації методів психологічного впливу у правоохоронній діяльності.
3. Правомірний психологічний вплив поліцейського.
4. Психологічний вплив працівників поліції на правопорушників
5. Протидія маніпулюванню в ході службової діяльності.

Рекомендована література:

Основна

1. Бандурка О. М. Екстремальна юридична психологія в діяльності персоналу органів внутрішніх справ : наук.-практ. посібник : О. М. Бандурка та ін. Харків: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2015. 319 с. (бібліотека ХНУВС).
2. Барко В. В., Барко В. І., Остапович В. П. Професійна психологічна підготовка поліцейських Національної поліції України. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2018. Випуск 2. Том 1. С. 176–181. URL : <http://pj.journal.kspu.edu/index.php/pj/article/view/510/475>
3. Барко В. В., Барко В. І., Остапович В. П. Напрями вдосконалення професійної психологічної підготовки поліцейських Національної поліції України. *Психологічний часопис*, 2018. № 4. С. 9–18. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/psch_2018_4_3
4. Барко В. І., Остапович В. П. Барко В. В. Вимоги до керівника як до суб'єкта збереження психологічного здоров'я поліцейських національної поліції України. *Право і безпека*. 2016. № 3 (62). С. 113–120. URL : <http://dspace.univd.edu.ua/xmlui/handle/123456789/1570>
5. Гізун А. І., Грігаї В. С. Аналіз сучасних теорій інформаційно- психологічних впливів в аспекті інформаційного протиборства. *Безпека інформації*. 2016. Том 22 № 3. С. 272–282. URL : <https://doi.org/10.18372/2225-5036.22.11102>
6. Гуменюк Л. Й. Соціальна конфліктологія: підручник / Л. Й. Гуменюк. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2015. 564 с. URL : https://pidru4niki.com/78442/psihologiya/sotsialna_konfliktologiya
7. Гурський В. Є., Лефтеров В.О. Професійно-психологічний розвиток працівників спецпідрозділів поліції імітаційними засобами : монографія. Одеса, 2017. 163 с. URL : <http://dspace.onua.edu.ua/handle/11300/14459>
8. Колесніченко О. С. Засади бойової психологічної травматизації військовослужбовців : монографія. Х. : ФОП Бровін О.В., 2018. 488 с. http://books.ndcnangu.co.ua/knigi/Monograf_bojov_psihol_travm_2018.pdf

Допоміжна

1. Геращенко О. С. Особливості психологічної підготовки працівників патрульної поліції до діяльності в екстремальних і надзвичайних ситуаціях. / Щ. С. Геращенко // Зб. наук. пр. До нової концепції юридичної освіти. 2018. – С. 95-97. URL: <http://www.sulj.oduvs.od.ua/archive/2018/1/26.pdf>
2. Крашеніннікова Т.В. Комуникативна компетенція працівника Національної поліції: Навчальний посібник. – Дніпро: Адверта, 2017. – 107 с. URL:

https://er.dduvs.in.ua/bitstream/123456789/464/1/%D0%9D%D0%B0%D0%B2%D1%87%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA_%D0%B7_%D0%9A%D0%9F%D0%9D%D0%9F_9%2C11.pdf

3. Левенець О. А. Принципи розвитку психологічної стійкості працівників ОВС при виконанні професійної діяльності у ризиконебезпечних ситуаціях / О. А. Левенець // Юридична психологія та педагогіка. 2014. № 1. С. 135-145. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/urpp_2014_1_16.

Текст лекції

1. Поняття, структура, методи і принципи 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 недосагнення) 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.

2. Класифікації методів психологічного впливу у правоохоронній діяльності.

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 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).

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 передують переконання.

Психологічне примушення виступає як спонукування 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 правоохоронних органів 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 протидія
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"> - метод надання допомоги в побудуванні системи уявлень і переконань; - навчання; - стимулювання 	<ul style="list-style-type: none"> - конкретизація уявлень індивіда про ситуацію; - акцентування (підкреслення та посилення) позитивних боків уявлення; - стимулювання мислення;

	пізнавальних процесів.	- дезорганізація системи уявлень і переконань;
Емоційно-вольова	- схвалення вольових зусиль; - навіювання необхідного стану; - консультування, допомога у самомотивації.	- вербалізація та нейтралізація мотивів; - вольовий наказ; - дезорганізація та демобілізація волі; - психологічний пресинг.

3. Правомірний психологічний вплив поліцейського

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, необґрунтовані 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 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 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	<p><i>(метод розгорнутої аргументації)</i></p> <p>Ясні, чітко сформульовані аргументи, пред'явлені співрозмовнику (СР) в прийнятному для нього темпі і зрозумілій термінології;</p> <p><i>(метод двосторонньої аргументації)</i></p>

		<p>відкрите визнання як сильних, так і слабких сторін рішення дає можливість зрозуміти СР, що ініціатор впливу бачить обмеження цього рішення;</p> <p><i>(метод позитивних відповідей Сократа)</i></p> <p>отримання згоди на кожному кроці доказів</p>
2.Самопросування, самовисування	Демонстрація своєї компетентності та кваліфікації (щоб оцінили, замітили і завдяки цьому отримати переваги) при відборі кандидатів на посаду, стажування	<p>Реальна демонстрація своїх можливостей;</p> <p>показ сертифікатів, дипломів, патентів, офіційних відповідей, друкованих робіт; розкриття своїх особистих цілей;</p> <p>формування своїх запитів і умов</p>
3. Навіювання (сугестія)	Свідомий не аргументований вплив на людину або групу людей з метою зміни їх стану, відношення, схильності до певних дій	<p>Володіння методом гіпнозу;</p> <p>особливі індивідуальні якості;</p> <p>особистий авторитет;</p> <p>використання умов і оточення, які посилюють сугестію (приглушене освітлення, ритмічні звуки, ритуальні дотики та ін.); вибір партнерів, які найбільше піддаються впливу</p>
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	<p>Висока динаміка і енергійність особистої поведінки; артистизм;</p> <p>інтеграційне залучення партнерів; поступове нарощування інтенсивності дій;</p> <p>індивідуалізований погляд в очі; торкання і тілесний контакт</p>
5.Наслідування	Здатність визвати бажання бути подібним до себе. Така здатність може виявлятися як мимоволі, так і використовуватися довільно	<p>Публічне визнання (популярність);</p> <p>Демонстрація високої майстерності;</p> <p>Приклад відважності, милосердя, служіння ідеї;</p> <p>новаторство; особистий «магнетизм» тяжіння; «модна» поведінка і оформлення зовнішності; призов до</p>

		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 жорстко 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	Прийиження 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, дразнити («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 осперює 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. Психологічний вплив працівників поліції на правопорушників

Службова діяльність більшості працівників поліції здійснюється у вигляді безпосереднього, психологічно насиченого спілкування як із законослухняними громадянами, так і з правопорушниками. При цьому психологічний підтекст поведінки, дій іншої людини, стає складовою частиною життєдіяльності працівника поліції, що не проходить для останнього безслідно.

Об'єкту службової діяльності, який може проявлятися у багатьох ролях-якостях (затриманий, потерпілий, свідок, заявник), досить часто притаманні негативні морально-психологічні характеристики. Нерідко це особи, які ведуть аморальний, протиправний спосіб життя, втратили почуття людської гідності.

Спілкування з ними об'єктивно викликає негативні емоції, призводить до стійкого дефіциту позитивних вражень, розчарування та зневіри у людей. В той же час, якщо такі особи становлять службовий інтерес, працівники поліції,

навіть відчуваючи до них, як звичайна людина, огиду, презирство, антипатію, змушені контактувати з ними, встановлювати довірливі стосунки. Це передбачає активне, неформальне за зовнішніми ознаками, спілкування з проявами співчуття, співпереживання, вмінням зрозуміти і допомогти.

При здійсненні правоохоронних функцій в екстремальних умовах існують різні рівні взаємодії працівників поліції з правопорушниками.

Перший рівень взаємодії пов'язаний з наявністю самого факту перебування співробітників в обставинах можливого протистояння з правопорушниками і готовністю припинити (не допустити) протиправну поведінку.

Другий рівень представляє собою взаємодію (переконання, примус, навіювання) з правопорушниками за допомогою вербального (словесного) спілкування.

Третій рівень – силовий вплив для тимчасової нейтралізації правопорушників або утримання натовпу (нанесення ударів гумовою палицею, підручною зброєю, застосування спеціальних засобів, водометів).

Четвертий рівень – вичленення з натовпу і затримання правопорушників за допомогою фізичної сили, спеціальних засобів, наручників. На цьому рівні відбувається психологічний і фізичний контроль за правопорушниками, а також психологічний контроль за можливими їхніми співумисниками.

П'ятий рівень – застосування смертельних способів (вогнепальна зброя), щоб зупинити загрозу смерті і тяжких тілесних ушкоджень громадян чи працівників поліції з боку правопорушників, якщо іншим шляхом цього досягти неможливо.

Психологічний вплив, і це підтверджено як практикою, так і низкою наукових досліджень є першочерговим і здійснюється перед застосуванням інших форм впливу за таким алгоритмом: *психологічний вплив (переконання, попередження) → фізична сила → спеціальні засоби → вогнепальна зброя*.

Основу психологічного впливу складає певна інформація, яка передається підозрюваному (правопорушнику, злочинцю) в точно визначеному об'ємі, у

свідомо обраний час і супроводженням передачі інформації коментарями та відповідними емоціями. Кожний психологічний прийом впливу має конкретну мету: попередження, інформування, зміна поведінки людини, вселення непевненості, дезорієнтування. Навіть традиційний вигук-наказ: *“Поліція (поліція)! Не рухатись!”* – несе в собі певний заряд психологічного впливу на підозрюваного або правопорушника. Водночас звернення типу: *“Поліція! Руки вгору!”*, ні в якому разі не підходить для ситуації, коли в руках у правопорушника знаходиться зброя. Напроти, оклик: *“Поліція! Не рухатись!”*, чітко пояснює підозрюваному, що від нього вимагається. Правопорушник повинен зрозуміти, що при будь-якому русі його руки зі зброєю відбудеться постріл з боку працівника поліції.

Якщо в момент затримання правопорушник не має в руках зброї, правильною буде команда: *“Руки вгору!”*. У результаті цієї команди підозрюваний вимушений застигнути з піднятими руками. В такому положенні він не зможе вихопити приховану зброю.

При виборі конкретного прийому психологічного впливу на людину слід враховувати вік, стать, національність, особистісні особливості, вид правопорушення, професію. Працівники поліції повинні вміти переконати ворожо налаштованих людей, що вони готові піти на компроміс, уникати наказного тону (*“стій”, “назад”, “замовкни” і т.і.*), а використовувати фрази, які демонструють розуміння і бажання вникнути у проблему (*“давайте з’ясуємо”, “я розумію, чому ви обурюєтесь”*).

При загрозі виникнення групових порушень громадського порядку вкрай потрібно спробувати налагодити контакт з присутніми. Звертатись до них повинна людина, яка приваблює до себе, вміє встановити контакт, достатньо смілива, рішуча та принципова. За формою звернення мова повинна бути зрозумілою для всіх, ситуативно виправданою, не треба підлещуватися та принижуватися – це призводить до втрати авторитету і присутні роблять висновок, що до них звертається несерйозна людина. Треба говорити впевнено, з почуттям власної гідності, чемно, але достатньо категорично. Почуття міри

тут вкрай необхідне. Одним з правил, яким керуються американські поліцейські, приписується: *–вимога та позиція, викладені в простих висловах, з ефективним застосуванням інтонації, будуть зрозумілі та прийнятні скоріше, ніж те саме, але висловлене зверхньо і поблажливо. Поблажливий, зверхній тон викликає внутрішню протидію та бажання виявити протиріччя. Саме цього слід всіляко уникати, розмовляючи з людьми, які і без того вже упереджені проти конкретної особи”.*

Поведінка осіб, які забезпечують охорону громадського порядку, повинна визначатися такими правилами:

1. Утримуватися від зауважень, особливо на адресу конкретних осіб, не вдаватися до суперечок.

2. Уникати поспішних дій. Досвід свідчить, що загострення конфліктної ситуації може бути наслідком занадто надмірної поспішності та брутальності співробітників поліції, не завжди відповідних конкретним діям, бажанням досягти результату в найкоротші строки.

3. Не намагатись терміново затримати та ізолювати призвідників. При високому рівні розвитку агресивності натовпу негайне затримання злочинців може різко ускладнити обстановку, ще більше роздратувати натовп, підвищити його агресивність. Під час масових безладів додатковою небезпекою при затриманні злочинців, відомих працівникам поліції, є те, що можуть застосовувати зброю невідомі злочинці-співумисники, які знаходяться в натовпі. В цьому випадку доцільно обмежитися встановленням їхніх особистостей, а затримання здійснити пізніше, при зниженні агресивності або розосередження натовпу, в безлюдному чи малолюдному місці.

Здійснювати затримання правопорушників доцільно лише в тих випадках, коли є впевненість, що громадяни підтримують дії правоохоронців.

4. Не розпочинати активних дій до прибуття головних сил, тому що спроби запобігти правопорушенням недостатніми силами часто провокують активізацію дій натовпу, а досягнутий успіх надає йому впевненості у своїй перевазі та безпеці.

5. Застосовувати лише ті дії, які зрозумілі оточуючим і реакція на які не буде негативною. Вимога про припинення конфлікту (бійки, мітингу тощо) повинна підкріплюватися посиланням на відповідний документ, бути обґрунтованою та зрозумілою, висловлюватися тактовно та переконливо.

6. Заходи впливу повинні відповідати особистості правопорушника. Для одного досить зауваження, до іншого слід застосовувати більш жорсткі заходи. Неадекватність заходів, брутальність, жорстокість викликають у присутніх негативні емоції. Конкретне звернення, як правило, призводить до підтримки з боку оточуючих.

Під час охорони громадського порядку потрібна дуже велика витриманість, самовладання та здатність не піддаватися на провокуючі дії. Емоційний вибух працівника поліції хоча й психологічно зрозумілий, проте не може бути виправданим. Реакція гніву, висловлена в брутальній формі, хаотичні рухи та пересування призводять, як правило, до загострення ситуації. Грубість породжує зворотну грубість. Непомірні вимоги, до того ж висловлені в неналежній формі, примушують самого представника влади кожен подальшу вимогу висловлювати в ще більш брутальній формі, тобто він сам звужує можливу зону дії, маневру та об'єктивно сприяє загостренню ситуації і надалі. Саме такого роду дії не тільки не заспокоюють натовп, але ще більше його збуджують.

5. Протидія маніпулюванню в ході службової діяльності

Виділяють *три рівні маніпулювання*:

1. перший рівень – посилення існуючих у свідомості людей потрібних ідей, установок, мотивів, цінностей, норм;

2. другий рівень – пов'язаний з частковими, малими змінами поглядів на ту або іншу подію, процес, факт, що також впливає на емоційне і практичне відношення до конкретного явища;

3. третій рівень – корінна, кардинальна зміна життєвих установок шляхом повідомлення об'єктові нових, сенсаційних, незвичайних, драматичних, надзвичайно важливих для нього повідомлень (даних).

При аналізі структури психологічних маніпуляцій виокремлюють поняття мішені впливу. В якості мішені маніпуляцій в даний час виділяють особистісні структури, певні психічні утворення людини. В якості робочої класифікації мішеней маніпулятивного впливу на особистість використовують наступні п'ять груп психічних утворень людини:

- побудники активності людини: потреби, інтереси, вподобання;
- регулятори активності людини: групові норми, самооцінка, у т.ч. почуття власного достоїнства, самоповага, гордість, суб'єктивні відношення, світогляд, переконання, вірування, значеннєві, цільові, операціональні установки тощо;
- когнітивні інформаційні структури, у т.ч., інформаційно-орієнтована основа поведінки людини в цілому,
- знання про навколишній світ, людей і інші різноманітні повідомлення;
- операціональний склад діяльності: спосіб мислення, стиль поведінки і спілкування, звички, уміння, навички тощо;
- психічні стани: фонові, функціональні, емоційні.

Необхідно відзначити, що до маніпулятивної дії адресата втягує доведена до нього інформація. Природно, що прийняте ним рішення залежить від характеру цієї інформації. Маніпулюючи інформацією, ініціатор може досягти своєї мети. З усього різноманіття операцій, що виробляються над інформацією з метою маніпулювання адресатом, можна виділити наступні:

- інформаційне перевантаження – при застосуванні даного способу повідомляється дуже велика кількість інформації, основну частину якої складають абстрактні розмірковування, непотрібні подробиці, різноманітні дурниці та інше - сміття. В результаті об'єкт не може розібратися у справжній суті проблеми;

– дозування інформації – повідомляється тільки частина відомостей, а решта ретельно приховується. Це призводить до того, що картина реальності спотворюється в ту чи іншу сторону або взагалі стає незрозумілою;

– велика брехня – даний спосіб ґрунтується на твердженні, що чим наглішою й неправдоподібнішою є брехня, тим скоріше в неї повірять, головне – подавати її максимально серйозно;

– своєчасна брехня – спосіб своєчасної брехні полягає в повідомленні цілком фальшивої, але надзвичайно очікуваної у даний момент інформації.

– затягування часу – передбачає зволікання з оголошенням посправжньому важливих фактів до того моменту, коли буде вже пізно будь-щозмінити;

– зворотній удар – цей спосіб полягає в тому, що вигадану (вигідну для себе) версію тих або інших подій через підставних осіб розповсюджують у засобах масової інформації, нейтральних щодо обох конфліктуючих сторін.

Приведемо конкретні приклади здійснення маніпулятивних впливів на військовослужбовців внутрішніх військ МВС України, які виконували СБЗ з ОГП під час виборів Президента України у 2004 року. Так, для навіювання установки, що військовослужбовці виступають проти свого народу, використовувались такі заходи, як звертання так званих «солдатських матерів» до військовослужбовців, очолення колони демонстрантів несанкціонованого мітингу священнослужителями, дарування квітів військовослужбовцям та курсантам дівчатами, під час цих дій нав'язливо повторювалось: «Завдання військовослужбовців захищати свій народ». Досить поширеним було дарування військовослужбовцям теплого одягу та харчів з маніпулятивними висловлюваннями: «Держава про вас не потурбується, а ми думаємо про вас». Така турбота з поширенням чуток про те, що, можливо, прийдеться застосовувати зброю проти людей, які вийшли на майдан, дуже пригнічувала військовослужбовців з недостатнім досвідом протистояння психологічним тискам. І, звісно, найпоширеніше шантажування, що влада обрана нелегітимно і тому виконання її наказів є правопорушенням і за це їм, військовослужбовцям,

прийдеться відповісти, досить болюче впливало на мотиваційну сферу охоронців правопорядку.