



ПРОФЕСІЙНО-ПСИХОЛОГІЧНА ПІДГОТОВКА ПРАЦІВНИКІВ КАДРІВ ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ

НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ ПОСІБНИК

МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВНУТРІШНІХ СПРАВ

ПРОФЕСІЙНО-ПСИХОЛОГІЧНА ПІДГОТОВКА ПРАЦІВНИКІВ КАДРІВ ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ

Методичний посібник



Видавничий дім
«Гельветика»

УДК [378.091+159.9]-057.85/.86:343.98(075.8)
П84

Авторський колектив:

розділ 1 – О. М. Пасько;
розділ 2 – О. М. Пасько, В. В. Горошко;
розділ 3 – Л. М. Прудка;
розділ 4 – Т. В. Матієнко, В. В. Горошко;
розділ 5 – Т. В. Матієнко;
розділ 6 – Л. М. Прудка;
розділ 7 – Л. М. Прудка, В. В. Горошко;
розділ 8 – Т. В. Матієнко

Рецензенти:

Л. А. Снігур – доктор психологічних наук, професор, професор кафедри гуманітарних та соціально-економічних дисциплін Військової академії (м. Одеса);

О. Г. Бабчук – кандидат психологічних наук, доцент, завідувач кафедри сімейної та спеціальної педагогіки і психології Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського»

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Одеського державного університету внутрішніх справ
(протокол № 7 від 27 січня 2022 року)*

П84 **Професійно-психологічна підготовка працівників кадрів досудового розслідування : методичний посібник / О. М. Пасько, Л. М. Прудка, Т. В. Матієнко, В. В. Горошко. – Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2022. – 352 с.**

ISBN 978-617-554-156-2

Методичний посібник укладено з урахуванням програми навчальної дисципліни «Професійно-психологічна підготовка працівників кадрів досудового розслідування» і призначено для курсантів факультету підготовки фахівців для органів досудового розслідування. Посібник складається з восьми розділів, кожен з яких висвітлює питання щодо професійно-психологічної підготовки слідчих.

УДК [378.091+159.9]-057.85/.86:343.98(075.8)

ISBN 978-617-554-156-2

© О. М. Пасько, Л. М. Прудка, Т. В. Матієнко, В. В. Горошко, 2022

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	5
РОЗДІЛ 1. ВВЕДЕННЯ В ПРОФЕСІЙНО-ПСИХОЛОГІЧНУ ПІДГОТОВКУ ПРАЦІВНИКІВ КАДРІВ ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ	7
1.1. Поняття професійно-психологічної підготовки поліцейського	7
1.2. Етапи розвитку професіоналізму	11
1.3. Компетентність як підґрунтя професіоналізму кадрів досудового розслідування	20
1.4. Компетентнісна модель слідчого	25
РОЗДІЛ 2. ПРОФЕСІЙНЕ СПІЛКУВАННЯ ПІД ЧАС ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ	36
2.1. Теоретичні аспекти та сутність спілкування. Основні види спілкування	36
2.2. Основні принципи побудови успішного міжособистісного спілкування	50
2.3. Етапи встановлення психологічного контакту у спілкуванні	55
2.4. Правила та форми конструктивної критики	64
2.5. Комунікативна компетентність слідчого: сутність та складові	69
2.6. Перелік професійно важливих вмінь, які детермінують комунікативну готовність слідчого до спілкування	73
2.7. Етапи встановлення психологічного контакту слідчого під час професійного спілкування	77
2.8. Механізми психологічного захисту під час комунікації	95
РОЗДІЛ 3. АУДІОВІЗУАЛЬНА ПСИХОДІАГНОСТИКА БРЕХНІ	107
3.1. Класифікація дефініцій способів брехні	107
3.2. Оціночні критерії психодіагностики брехні	118
3.3. Тактико-психологічні засоби виявлення та викриття неправдивих показань	126
РОЗДІЛ 4. ЗНАЧЕННЯ МЕТОДІВ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ У ХОДІ ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ	136
4.1. Поняття та зміст дефініції «психологічний вплив»	136

4.2. Види психологічного впливу	144
4.3. Методи впливу на психологічні бар'єри	154
4.4. Методи психологічного впливу у ході досудового розслідування	161
РОЗДІЛ 5. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА КОНФЛІКТІВ У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ ОРГАНІВ ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ	175
5.1. Сутність, функції та структура конфлікту	175
5.2. Класифікація конфліктів та їх причини	182
5.3. Профілактика та шляхи вирішення конфліктів у діяльності працівників органів досудового розслідування	191
РОЗДІЛ 6. САМОРЕГУЛЯЦІЯ НЕГАТИВНИХ ЕМОЦІЙНИХ СТАНІВ У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ СЛІДЧОГО	209
6.1. Загальна характеристика емоцій	209
6.2. Психічні емоційні стани та їх вплив на особистість слідчого	222
6.3. Методи саморегуляції негативних психічних емоційних станів	244
РОЗДІЛ 7. ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ СЛІДЧИХ (РОЗШУКОВИХ) ДІЙ	253
7.1. Психологічні аспекти огляду місця події	253
7.2. Психологічні основи проведення допиту	263
7.3. Психологічні особливості проведення обшуку	290
7.4. Психологічна сутність пред'явлення для впізнання	305
7.5. Психологічні засади проведення слідчого експерименту	312
РОЗДІЛ 8. ПРОФЕСІЙНА ДЕФОРМАЦІЯ ОСОБИСТОСТІ ПРАЦІВНИКІВ ОРГАНІВ ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ	322
8.1. Сутність професійної деформації та її різновиди	322
8.2. Чинники професійної деформації працівників слідчих підрозділів	326
8.3. Показники та рівні професійної деформації працівників органів досудового розслідування	331
8.4. Профілактика професійної деформації слідчого	336

ПЕРЕДМОВА

На сучасному етапі державотворення, виникає потреба суспільства та держави у висококваліфікованих, конкурентоспроможних працівниках, які після закінчення закладу вищої освіти із сукупністю теоретичних та практичних знань, вмінь та навичок будуть володіти загальними та спеціальними компетентностями і відразу зможуть приступати до виконання професійних обов'язків.

Досвід передових зарубіжних країн свідчить про те, що ефективна професійна підготовка працівників органів досудового розслідування обов'язково передбачає психологічну складову, яка є ефективним сполученням внутрішньої спрямованості працівника до зовнішнього проявлення професіоналізму.

Становлення особистості працівника органів досудового розслідування прямо пов'язане з його психологічною готовністю до виконання службових завдань, дотримання службової дисципліни, а також формуванню морально-етичних якостей особистості, тому проблема психологічних особливостей діяльності слідчого залишається актуальною.

Зауважено, що психологічні труднощі, які виникають при вирішенні завдань підрозділами органів досудового розслідування, істотно знижують ефективність їх діяльності, вимагають проведення особливого виду професійно-психологічної підготовки, націленої на досягнення високого рівня психологічної готовності працівників і функціональних груп до життєдіяльності в екстремальних ситуаціях.

Аргументовано, що професійній діяльності слідчих притаманні психологічні особливості, а саме: правова регламентація (підпорядкування суворого дотримання закону); наявність владних повноважень (уміння розумно, законно користуватися наданою владою); постійне протиборство (постійна складна інтелектуальна робота, шифрування своїх цілей, маскування соціальних ролей); комунікативність (здатність спілкування з широкою за своїм діапазоном середовищем); дефіцит часу і наявність перевантажень у роботі

(оперативність і швидкість розкриття кримінальних правопорушень, дотримання процесуальних й інших термінів, що відводяться на розслідування кримінального провадження тощо); напруженість (пов'язана з великими фізичними і психічними навантаженнями, яких зазнає слідчий через високу екстремальність його діяльності, діями в умовах конфліктних ситуацій, ненормованим робочим днем та ін.).

Тому важливим напрямом підвищення ефективності функціонування правоохоронного органу є забезпечення професійної психологічної підготовки працівників органів досудового розслідування до умов професійної діяльності. Така підготовка передбачає озброєння системою психологічних знань і умінь, необхідних для виконання успішної службової діяльності, формування індивідуально-психологічних якостей (мотивів діяльності, загальних і спеціальних здібностей, характерологічних особливостей).

Отже, професійно-психологічна підготовка фахівців розпочинається під час навчання у закладах вищої освіти та продовжується протягом всієї професійної діяльності слідчого.

Підготовлений навчально-методичний посібник «Професійно-психологічна підготовка кадрів досудового розслідування», представляє собою досить цікаву та актуальну працю як із точки зору її змісту, так і з точки зору логіки подання матеріалу.

РОЗДІЛ 1. ВВЕДЕННЯ В ПРОФЕСІЙНО- ПСИХОЛОГІЧНУ ПІДГОТОВКУ ПРАЦІВНИКІВ КАДРІВ ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ

1.1. Поняття професійно-психологічної підготовки поліцейського

Досвід передових зарубіжних країн свідчить про те, що ефективна професійна підготовка поліцейського обов'язково передбачає психологічну складову, яка є ефективним сполученням внутрішньої спрямованості працівника до зовнішнього проявлення професіоналізму.

Компетентний поліцейський повинен не тільки володіти знаннями та вміннями у професійній сфері, а також потрібно бути готовим психологічно до роботи в особливих і екстремальних умовах, комунікації з різними категоріями громадян, швидкого реагування на події в умовах дефіциту часу, ризику, впливу багатьох стресових та негативних емоційних чинників.

У зв'язку із цим виникає потреба підвищення ефективності забезпечення професійної психологічної підготовки поліцейського до умов професійної діяльності. Така підготовка передбачає озброєння поліцейського системою психологічних знань і умінь, навичок, спроможності до успішної професійної діяльності, а також формування у поліцейських індивідуально-психологічних якостей (мотивів діяльності, загальних і спеціальних здібностей, характерологічних особливостей).

Відповідно до наказу МВС України від 26.01.2016 р. № 50 «Про затвердження Положення про організацію службової підготовки працівників Національної поліції України» *психологічна підготовка* – це навчання, спрямоване на здобуття поліцейськими теоретичних знань та оволодіння практичними вміннями і навичками,

необхідними для формування професійно-психологічної надійності, стійкості, готовності до різноманітних умов службової діяльності, а також конструктивної комунікації з населенням.

Метою психологічної підготовки поліцейського є:

- формування у поліцейських стійкої позитивної професійної мотивації до правознавчої діяльності;
- розвитку у поліцейських професійно важливих психологічних якостей та індивідуально-психологічних особливостей;
- підтримання на високому рівні психологічної готовності до впевненого та ефективного виконання працівниками своїх професійних завдань та функціональних обов'язків;
- зміцнення згуртованості працівників довкола мети професійної діяльності, формування відповідної корпоративної культури в службових колективах;
- озброєння працівників психологічними вміннями та навичками, необхідними для успішної, безпечної і ефективно професійної діяльності.

Психологічна підготовка проводиться:

- безпосередньо під час навчальних занять (лекційних, практичних, тренінгових) з професійної психологічної підготовки;
- під час проведення практичних занять та навчань різних категорій особового складу відповідно до оперативних планів.

Професійно-психологічна підготовка є сучасним видом професійної, прикладної, спеціально організованої підготовки працівників, що допомагає підготувати їх до подолання психологічних труднощів професійної діяльності та для забезпечення успішного розв'язання поставлених перед ними завдань.

Необхідність професійно-психологічної підготовки обумовлена специфікою та особливостями професійної діяльності:

1. Діяльність поліцейського в умовах *жорсткої нормативно-правової регламентації професійної поведінки, правових рішень*, відступ від яких (службових завдань, порушення посадових повноважень та ін.) розглядається як порушення закону. Така особливість накладає відбиток на особистість та визначає вимоги як до ділових якостей професійних знань, умінь та навичок, так і до моральних якостей професіонала.

2. Діяльність поліцейського передбачає наявність владних повноважень, прав та обов'язків застосовувати владу від імені закону. Прийняття рішення у ситуаціях із використанням владних повноважень вимагає від поліцейського таких якостей як:

- соціальна зрілість;
- висока відповідальність;
- емоційна рівноваженість;
- здатність прогнозувати наслідки своїх рішень;
- поважне ставлення до людей.

Відсутність відповідних якостей може призвести до відхилення поліцейського від вимог закону щодо використання владних повноважень і, як наслідок, завдання моральної шкоди людині, серйозних психічних травм їх та близьким, негативного впливу на авторитет особистості серед оточуючих.

3. Процесуальна самостійність та персональна відповідальність за прийняті рішення, яка передбачає високий рівень моралі, стійкості та емоційної зрілості та відповідальності. Як один з основних принципів правосуддя, відповідно до якого суддя, прокурор, слідчий та інші посадові особи під час виконання покладених на них обов'язків підпорядковуються тільки нормами закону і не повинні залежати від будь-яких впливів.

4. Висока емоційність, екстремальність праці, яка характеризується:
- виконанням великого обсягу та розмаїтості професійних завдань;
 - гострим дефіцитом часу та інформації;
 - активною протидією осіб, які ігнорують норми закону;
 - нервово-психічним перевантаженням;
 - частою зміною умов праці;
 - порушенням звичайного режиму добової життєдіяльності;
 - відмовою від відпочинку.

Вищезазначені особливості професії поліцейського можуть призвести до розвитку стійких станів психічної напруженості, емоційних зривів, стресів, появи невротичних реакцій, психосоматичних розладів.

Варто також вказати і на наявність небезпеки для життя, яка характеризується постійною можливістю виникнення, а отже

її очікуванням, можливістю раптової появи, що впливає на психологічний механізм:

- можливості інстинктивних форм поведінки;
- ризикованих варіантів дій;
- звикання до небезпеки;
- зниження здатності до адекватної можливості власних можливостей.

Зазначені особливості вимагають від особистості майбутнього поліцейського не тільки фізичного здоров'я та витривалості, але й емоційної стабільності, працездатності, стійкості до стресів.

5. *Нестандартний, творчий характер діяльності* поліцейського. У процесі професійної діяльності поліцейський має справу з різними життєвими ситуаціями, долями людей, які очікують від нього допомоги, що вимагає від нього застосування важного вивчення правовідносин, творчого підходу у вирішенні проблем, наявності високого рівня знань, загальної культури, освіченості, інтелектуальних і творчих здібностей, знання транскультурального підходу.

6. *Специфіка ділового спілкування, комунікативний аспект професійної діяльності* поліцейського, які характеризуються:

– зустріч та комунікація з представниками різних верств населення, релігійних вірувань, віку та ін. з приводу різних причин (прийом та розгляд скарг, розбір порушень громадського порядку, учинення правопорушень), що визначає широту та різноплановість комунікації поліцейського;

– відсутність чітких меж кола спілкування в діяльності правознавців, що вимагає гнучкості, нестандартного, творчого підходу у комутації.

Особливості комунікативного аспекту поліцейського вимагають від особистості фахівця наявності та/або формування, розвитку таких професійно важливих якостей, як:

- уміння встановлювати та підтримувати психологічний контакт;
- уміння розуміти психолого-психіатричний стан співрозмовника та його внутрішній світ, особливості, мотиви;
- уміння слухати та чути, дивитися та бачити;
- емпатія (співчуття);

- володіння вербальними та невербальними засобами спілкування;
- уміння зберігати самоконтроль;
- володіти широким спектром стилів поведінки в конфліктних ситуаціях;
- організаційних якостей.

Ураховуючи вищенаведене, *головним завданням професійно-психологічної підготовки* є забезпечення ефективності професійної діяльності на основі використання сучасних психологічних розробок (технік і технологій, засобів, методик); підвищення професійно-психологічного потенціалу окремого працівника та підрозділу в цілому за рахунок максимального використання та врахування індивідуально-психологічних особливостей і психологічних ресурсів поліцейського.

Отже, *професійно-психологічна підготовка* – це комплекс заходів, які спрямовані на формування, підтримку та розвиток у працівників поліції професійно важливих психологічних та морально-ділових якостей і є невід’ємною складовою навчання у закладах вищої освіти та продовжуються під час виконання службових обов’язків.

Таким чином, професійно-психологічну підготовку можна розглядати як комплекс взаємопов’язаних заходів, спрямованих на формування та розвиток професійно важливих психологічних знань, умінь, психологічних якостей та станів поліцейського для більш ефективного використання професійної діяльності.

Отже, поліцейський повинен морально, мотиваційно, фізично, психофізіологічно та психологічно бути готовим і спроможним у будь-якій обстановці та в будь-якій момент виконувати всі покладені на нього функції із забезпечення законності, правопорядку; здатним встановлювати та підтримувати контакти; до дій в складних, конфліктних, екстремальних ситуаціях; до ефективної соціальної взаємодії з різними верствами населення; до ефективного компетентного здійснення правознавчої діяльності та ін.

1.2. Етапи розвитку професіоналізму

Професійна діяльність слідчого має певну специфіку та особливості і відповідно відрізняється від більшості інших професій типу

«людина-людина». Коли йдеться про діяльність кадрів досудового розслідування, то передбачається, що їх функції виконують спеціально підготовлені працівники, які можуть і вміють використовувати надбання науково-технічного прогресу, наукові розробки суміжних наук.

З огляду на специфіку, яка має місце у визначеннях «професійна правосвідомість», «професійна культура» та «професійна освіта», можна виокремити такі обов'язкові ознаки професіоналізму працівників поліції: 1) це одна з найважливіших сторін їх професійної діяльності; 2) професіоналізм визначає ділову надійність, здатність успішно й безпомилково здійснювати конкретну правоохоронну діяльність як у звичайних умовах, такі в екстремальних, нестандартних ситуаціях; 3) професіоналізм зумовлюється певними досягненнями в процесі службово-трудої діяльності, високим рівнем сформованості професійної й духовної культури в усій її досконалості; 4) професіоналізм досягається в результаті реалізації специфічної професійної підготовки працівників поліції.

Професіоналізм діяльності трактується як професійна придатність – сукупність психічних і психофізіологічних особливостей людини, необхідних і достатніх для досягнення певної ефективності в тій чи іншій професії; як **майстерність** – висока якість виконаної роботи; як **творчість** – діяльність, спрямована на створення нових матеріальних і духовних цінностей.

Професіоналізм юридичної діяльності складається із сукупності загальнотеоретичних, спеціальних юридичних і психологічних знань, вмінь і навичок для ефективного її здійснення. Професіоналізм поліцейського характеризується певним рівнем психологічної готовності здійснювати юридичну працю. З одного боку, професіоналізм – це інтегральна якість, властивість особистості, що формується в діяльності й спілкуванні, а з іншого – це процес і результат діяльності та спілкування. Основи професіоналізму передбачають наявність у юридичної особи здатності до самооцінки, самоаналізу, саморозвитку, самоорганізації, самоконтролю.

Можна виокремити такі *компоненти професіоналізму юридичної діяльності поліцейського*:

- фахова підготовленість (готовність кваліфіковано здійснювати юридичну працю, володіння технологією стимулювання себе до досягнення вершин професійної юридичної діяльності, вміння враховувати правові чинники зовнішнього середовища);

- соціально-психологічна підготовленість (комунікативна компетентність у спілкуванні з працівниками і представниками різних соціальних груп);

- особистісна придатність до юридичної діяльності (широта і глибина знань, умінь і навичок, спеціальних здібностей, що підвищують ступінь готовності здійснювати юридичну діяльність, самовиховання, самоосвіта й освіта як умови досягнення вершин професіоналізму);

- психологічна і професійна зрілість поліцейського (сформованість професійних знань, умінь і навичок, ціннісне ставлення до виконання завдань, спрямованих на досягнення загальної цілі, наявність спеціальних здібностей тощо).

Психологія професіоналізму діяльності поліцейського передбачає ціннісне ставлення індивіда до юридичної праці, *мотиваційну готовність* здійснювати цей вид діяльності в конкретному середовищі та за конкретних (часто екстремальних) умов.

Мотивація праці поліцейського як необхідний компонент містить такі якості особистості, як повага до роботи правознавця, любов до істини, професійний обов'язок, патріотизм, прагнення до справедливості, соціально-ціннісні орієнтації, високий рівень правосвідомості. Тільки адекватна правова мотивація забезпечує відповідну стійку цілеспрямованість діяльності фахівця юридичного профілю. Така мотивація формується під впливом конкретних соціальних явищ, у процесі професійного навчання, закріплюється й удосконалюється в умовах практичної діяльності. Усі форми професійної деформації пов'язані насамперед з відсутністю чи деградацією професійної мотивації і професійної свідомості.

Цілеспрямованість – це компонент, що характеризує специфіку кожної професійної діяльності і який детермінований відповідною мотивацією. У структуру професійної спрямованості поліцейського входять насамперед такі загальні цілі, як прагнення до встановлення справедливості, захист прав і інтересів громадян і держави.

Реалізація мотивації і досягнення цілей здійснюється поліцейським у формі вирішення конкретних завдань права. Вирішення таких завдань відбувається шляхом визначених психологічних операцій, що здійснюються і у формі внутрішніх, розумових (інтеріоризованих), і у формі зовнішніх, моторно-мовних (екстеріоризованих) дій.

У вирішенні завдань юридичної діяльності найбільш активну участь беруть такі інтелектуальні процеси, як мислення і мова, пам'ять, сприйняття, увага. Зазначені інтелектуальні (пізнавальні) процеси становлять комплекси професійно важливих властивостей особистості поліцейського і повинні виступати провідними критеріями професійного відбору, оцінки продуктивності професійної діяльності, оцінки перспектив професійного росту фахівця. Професійна пам'ять поліцейського у своїй довгостроковій формі здатна зберігати великі обсяги професійних юридичних знань, а також точно використовувати ці знання в плані оперативної (короткочасної) пам'яті. Діяльність поліцейських строго регламентована правовими нормами (законодавчими актами, нормативними документами).

Професійно-психологічна підготовка поліцейського є початковою сходинкою на шляху до професіоналізму, який визначається певними етапами розвитку. До цих етапів належать: професійно-психологічна підготовка; професійно-психологічна підготовленість; професійно-психологічна готовність та систематичне вдосконалення професійної майстерності (рис. 1).



Рисунок 1 – Етапи розвитку професіоналізму

Під професійно-психологічною підготовкою поліцейського розуміється комплекс взаємопов'язаних заходів, які спрямовані на формування та розвиток у осіб, що навчаються, компетентності

та професійно-психологічної готовності до ефективного здійснення правознавчих функцій.

Головною метою професійно-психологічної підготовки є озброєння осіб сукупністю знань, умінь і навичок, розвиток професійно значущих якостей, що у сукупності детермінують професійно-психологічну готовність поліцейського.

Професійно-психологічна підготовка за своєю суттю відрізняється від професійно-психологічної підготовленості.

Так, під професійно-психологічною підготовленістю слід розуміти сукупність сформованих, розвинених професійно-психологічних, психофізичних, психофізіологічних, інтелектуальних, морально-етичних та мотиваційних характеристик, які відповідають особливостям правознавчої діяльності та виступають однією з найбільш необхідних умов для її успішного виконання.

Фахівець може бути добре теоретично підготовленим до правознавчої діяльності, однак, бути мотиваційно та психологічно не готовим до дій в складних та екстремальних ситуаціях.

Під професійно-психологічною готовністю розуміється спроможність поліцейського ефективно й компетентно виконувати професійні функції та вирішувати завдання для досягнення мети правоохоронної діяльності. Аналізуючи ознаки й складники професіоналізму працівника поліції, можна дійти висновку, що поняття «професіоналізм» зводиться не лише до досягнення людиною високих професійних результатів на основі наявних умінь і навичок, якісного виконання службових обов'язків відповідно до посадових та кваліфікаційних вимог. Непоміченою залишається наявність таких компонентів, як внутрішнє ставлення людини до праці, її психічні якості, оскільки професіоналізм – це найвищий рівень психологічних та особистісних змін, що відбуваються в процесі виконання службових обов'язків. У комплексі всі ці компоненти формують і визначають справедливості в особистості поліцейського.

Важливим етапом готовності слідчого до професійної діяльності є наявний розвиток професіограми. Розглянемо більш детально антологію наукових підходів до елементів професіограми слідчого.

Мотиваційний елемент:

➤ мотивація слідчого пов'язана із правосвідомістю, чесністю, мужністю, принциповістю, сумлінністю, старанністю, дисциплінованістю, розвиненою мотивацією досягнення, вираженою мотивацією самоактуалізації та ін. (А.М. Столяренко);

➤ розглядає мотивацію у сукупності потреб, мотивів і мети, які спонукають слідчого до професійної діяльності. Мотиви особистості перетинаються між собою і можуть у спільній діяльності інтегрувати (О.М. Бандурка, С.П. Бочарова, Е.В. Землянська).

Пізнавальний елемент:

➤ передбачає високий рівень інтелекту, гнучкість розумових процесів: творче мислення, спостережливість, вміння прогнозувати, розвинута інтуїція, хороша пам'ять, розвинене довільну увагу та ін. (А.М. Столяренко);

➤ пошук, сприймання, аналіз та узагальнення інформації, за допомогою якої встановлюється істинне знання (Я.Ю. Кондратьєв);

➤ сприйняття обстановки, фактів, явищ; виявлення між ними причинного зв'язку; висування версій (В.В. Бедь);

➤ пошук, сприймання, аналіз та узагальнення інформації, за допомогою якої встановлено істинне знання. Вирішення різноманітних мислинневних завдань, що поділяються на два основних різновиди: ідеальні та реальні (Д.О. Александров, В.Г. Андросюк та ін.).

Організаційний елемент:

➤ проявляється у двох формах: самоорганізації та організації людей для вирішення професійних завдань. У зв'язку з рішенням завдань з організації своєї діяльності слідчого необхідні вміння точно розподіляти свій час, дисциплінованість, зібраність (О.М. Бандурка, С.П. Бочарова, Е.В. Землянська);

➤ організаційний аспект слідчий розглядає через призму планування: 1) власної роботи протягом робочого дня; 2) проведення затримання підозрюваного, організації обшуку та їх підготовки; 3) праці по юридичним справам в умовах ненормованого робочого дня (у випадку звернення в різноманітні установи, організації, до посадових осіб) – не одна хвилина власного та чужого часу не повинна бути згаяна (О.Ф. Скакун);

➤ реалізація системи слідчих дій та оперативно-розшукових заходів для отримання доказової інформації; координація діяльності осіб, що беруть участь у процесі розслідування кримінального правопорушення; формування технічної та психологічної готовності до виїзду слідчої групи при проведенні окремих слідчих (розшукових) дій (Я.Ю. Кондратьєв);

➤ дії з приводу керування слідчою групою (В.В. Бедь);

➤ складається з формування технічної та психологічної готовності до виїзду групи, оптимальне поєднання психологічної сумісності членів групи, вмільй розподіл ролей, заснований на поєднанні професійних завдань, досвіду та особистих якостей сприяють ефективному вирішенню завдання (Д.О. Александров, В.Г. Андросюк, Л.І. Казміренко та ін.).

Комунікативний елемент:

➤ комунікативна діяльність слідчого вимагає наявності у нього здібностей до продуктивного спілкування з людьми, вміння налагоджувати психологічний контакт, застосовувати різні тактичні прийоми під час бесіди, допиту з метою отримання об'єктивної та повної інформації, не виходячи за межі професійної етики (О.М. Бандурка, С.П. Бочарова, Е.В. Землянська);

➤ полягає у вмінні встановлювати психологічний контакт, володінні технікою комунікативної поведінки, наявності організа-торських якостей та ін. (А.М. Столяренко);

➤ комунікативний аспект діяльності слідчого потребує наступних особистих та професійних якостей: вміння встановити контакт та уникати обговорення тих питань, які традиційно викликають суперечності (наприклад, вести розмову про політику, релігію); вміння здійснювати контроль над процесом бесіди; вміння проявляти співчуття, коли це доречно; психологічна спостережливість – вміння виявляти правду та брехню у відповідях, встановлювати істину по справі; володіння акторськими даними: здатністю зобразити незадоволення, страх, радість та інші емоції, у незалежності із ходом власних істинних роздумів і не виявляючи своїх справжніх емоцій в кожному випадку; шанобливе відношення до співбесідника та ін. (О.Ф. Скакун);

➤ процес встановлення та підтримання психологічного контакту з різними категоріями учасників процесу розслідування, а також здійснення на них психологічного впливу з метою одержання необхідної інформації про подію кримінального правопорушення. Припустимою формою психологічного впливу є, перш за все, переконання – процес логічного обґрунтування думок для досягнення згоди між допитуваним і слідчим, навіювання – вплив, побудований на переживанні сильних емоційних станів, що знижує критичність сприйняття (Я.Ю. Кондратьєв);

➤ процес встановлення та підтримки психологічного контакту з різними категоріями учасників, а також здійснення на них психологічного впливу з метою одержання необхідної інформації про подію кримінального правопорушення (Д.О. Александров, В.Г. Андросюк, Л.І. Казміренко та ін.).

Реконструктивний елемент:

➤ реконструктивна діяльність слідчого представляє собою поточний і завершальний аналіз всієї зібраної інформації та висування версій (гіпотез) про подію, що трапилась. Великі вимоги пред'являє ця діяльність до професійної ерудиції, знань, інтелекту слідчого. Побудова версій (гіпотез) – це результат активної роботи мислення, уяви, пам'яті, уваги (О.М. Бандурка, С.П. Бочарова, Е.В. Землянська);

➤ реконструктивна діяльність спрямована на відтворення події, розумову відбудову на основі сприйнятих матеріальних змін як цілісної картини кримінального правопорушення, так і його окремих епізодів (Я.Ю. Кондратьєв);

➤ складається з відібрання та композиції зібраного доказового матеріалу (відновлення події кримінального правопорушення за матеріальними та ідеальними слідами) і планування розслідування (планування змісту майбутньої діяльності, тобто визначення предмета та заходів розслідування; планування організації перевірки версій; планування системи та послідовності власних дій; планування системи та послідовності власних дій інших учасників процесу розслідування) (Д.О. Александров, В.Г. Андросюк, Л.І. Казміренко та ін.).

Соціальний елемент:

➤ соціальна діяльність слідчого включає в себе профілактичні заходи, правову пропаганду. Слідча діяльність вимагає від фахівця високого рівня розвитку правової свідомості та самосвідомості, неухильного дотримання етичних норм, гуманного ставлення до навколишніх, почуття справедливості, патріотизму і т. д. (О.М. Бан-дурка, С.П. Бочарова, Е.В. Землянська).

Затверджувальний елемент:

➤ сутність затверджувальної діяльності полягає у перекладі добу-тої слідчим інформації в нову, переважно письмову форму;

➤ полягає в належному і своєчасному складанні процесуальних документів на кожному етапі (О.Ф. Скакун);

➤ надання всієї одержаній інформації спеціальних, передбачених законом форм (протокол, постанова тощо) (Я.Ю. Кондратьєв);

➤ закріплення, посвідчення і фіксація виявлених під час огляду слідів, встановлених фактів, речових доказів шляхом складання протоколу, схем, креслень, проведення фото- і кінознімання та аудіо- і відеозапису (В.В. Бедь).

Пошуковий елемент:

➤ пошуковий аспект діяльності слідчого виражається у встанов-ленні фактів, що мають значення для всебічного повного та об'єк-тивного розгляду і вирішення кримінальних справ (О.Ф. Скакун);

➤ виявлення змін в обстановці, викликаних діями правопоруш-ника, вилучення слідів та інших речових доказів (В.В. Бедь);

➤ інформаційно-пошукові – група слідчих дій, які мають в основі пізнавальну та конструктивну діяльність. Пошукова діяль-ність забезпечує виділення криміналістично значимої інформації;

➤ успішна реалізація пошукової та реконструктивної діяльності спрямована на вирішення трьох головних завдань:

– збирання всієї інформації, яка може стосуватися події, а не відбір лише тієї інформації, яка відповідає одній (хоча б і привабливій) версії;

– аналіз усієї зібраної інформації і тільки після того – висунення конкретних версій;

– зіставлення кожної версії з усіма фактами, з усією обстанов-кою місця (Я.Ю. Кондратьєв);

➤ інформаційно-пошукові дії – це першочергові дії, основу яких складає інформаційний пошук та оперування інформацією щодо події кримінального правопорушення. Пошукова діяльність забезпечує виділення криміналістично значимої інформації про динаміку події, особистість правопорушника, потерпілих, спосіб вчинення кримінального правопорушення, предмети посягань тощо (Д.О. Александров, В.Г. Андросюк, Л.І. Казміренко та ін.).

Професійна юридична діяльність – це праця державна (в основному), адже держава ставить перед певні цілі і завдання, спрямовані на ліквідацію злочинності в країні. Водночас держава створює спеціальну систему підготовки, перепідготовки і вдосконалення. Праця багатьох юридичних професій передбачає наявність у поліцейського повноважень, наявність права і обов'язку застосовувати.

1.3. Компетентність як підґрунтя професіоналізму кадрів досудового розслідування

Використання термінів «компетенція» та «компетентність» як міри оцінки фахівців у теперішньому їх розумінню бере свій початок віднедавно, з середини 1990-х років. Але сутність понять мають глибші коріння, оскільки до цього використовувались два терміни такі як «елемент кваліфікації» і «професійно важливе». У кожному з них є одна головна межа – вони вказують на одиниці, за допомогою яких можна оцінити єдине ціле – здатність людини виконувати певну роботу: кваліфікацію, професійну відповідність, компетентність. Найактивніше використовувався термін професійно важливі якості, і всім фахівцям було зрозуміло, що йдеться тільки про окремо взяті й найбільш важливі для діяльності якості людини. Наприкінці 1970-х років зросла потреба в оцінці менеджерів, при цьому акцент змістився з оцінки продуктивності праці робітника на оцінку знань, навичок і здібностей, стали використовувати термін «елемент кваліфікації».

Юриспруденція визначає поняття «компетенція» та «компетентність» як взаємопов'язані елементи, які виходять один із одного: компетенція визначає коло вимог до зайняття певної

посади, а компетентність передбачає можливість виконувати ці вимоги завдяки отриманим у минулому знанням та досвіду.

Щодо психологічного тлумачення зазначених термінів, то необхідно звернутись до словника з психології, в якому дається таке визначення: «компетентність – здатність робити щось добре та ефективно, тобто здатність дотримуватись встановлених стандартів, які застосовуються у будь-якій професії. Компетенція – це коло проблем, сфера діяльності, в якій окрема особа наділена знаннями та досвідом; сукупністю повноважень, прав та обов'язків посадової особи, суспільної організації; управління персоналом полягає в управлінні процесом надбання, стимулювання та розвитку компетенції персоналу організації». Психологічні засади компетентності пов'язані із властивостями психічних пізнавальних процесів особистості: відчуттям, сприйняттям, увагою, пам'яттю, інтелектом, мисленням, мовою тощо.

За останні роки поняття «компетенція» та «компетентність» міцно увійшли в широкий науковий обіг і зайняли чільне місце в наукових працях з різних педагогічних, юридичних, психологічних, технічних та інших галузей наук. Більш того, багато сучасних вітчизняних науковців взагалі вважають, що саме через упровадження компетентнісного підходу можна забезпечити успішне оновлення організації та змісту освіти та підготовки фахівців відповідно до сучасних вимог. У зв'язку з цим виникає необхідність у чіткому визначенні сутності цих понять.

Слово «компетентність» походить від латинського «competens» і перекладається як «належний», «здатний». Т.Б. Волобуєва вказує на те, що коли говорять про «компетентну людину», то звичайно мають на увазі, що вона обізнана в певній царині діяльності, а тому має право за своїми знаннями та повноваженнями виконувати певну роботу чи виступати експертом з якихось питань. У словнику іноземних слів «компетентність» трактується як володіння знаннями. Виходячи із зазначених трактувань термінів «компетенція» та «компетентність» встановлюємо, що це зовсім різні категорії: *компетенція* пов'язана з об'єктивними вимогами, а *компетентність* – з суб'єктивними можливостями особи.

Таким чином, *ключові компетентності* – це базові характеристики для підготовки фахівців у напрямку системної категорії «людина-людина» (за Є.О. Клімовим), яким повинен відповідати фахівець у сучасному суспільстві.

Розглянемо тепер *види ключових компетентностей*, які безпосередньо складають зміст типів ключових компетентностей. На наукових теренах виділяють наступні види компетентностей:

- життєва компетентність;
- соціальна компетентність;
- комунікативна компетентність;
- інформаційна компетентність;
- творча компетентність;
- правова компетентність;
- моральна компетентність
- громадянська компетентність;
- полікультурна компетентність;
- економічна компетентність;
- аутопсихологічна компетентність;
- професійна компетентність;
- акмелогічна;
- педагогічна;
- методична;
- психологічна та інші.

Звертає на себе увагу перелік видів компетентностей Дж. Равена, він наводить 37 видів компетентностей.

Їх можна поділити на певні класифікації за здібностями, вміннями та готовністю, що обумовлено мотивацією, цінностями, характерологічними та інтелектуальними особливостями й властивостями особи.

Отже, ми визначили, що «компетенція» та «компетентність» – це дві окремі категорії, звичайно, вони взаємопов'язані між собою. Існують різні підходи до їх розуміння:

- 1) вони розглядаються як однакові значення;
- 2) розглядаються як синоніми;
- 3) розглядаються як різні категорії.

На нашу думку, більш доцільним є третій підхід, оскільки «компетенція» передбачає загальні вимоги до певної посади (об'єктивний фактор), а «компетентність» – певні знання, вміння, навички, досвід у виконанні цих вимог (суб'єктивний фактор). Відповідно, компетентність є похідною від компетенції, спочатку встановлюються кваліфікаційні вимоги, а лише тоді відбувається їх безпосереднє виконання.

Наукові джерела встановлюють велику кількість видів компетенцій та компетентностей, серед яких головною категорією є «ключові компетентності». Нами було запропоноване розмежування зазначених термінів при використанні даних аспектів і чіткої регламентації їх змісту.

У зв'язку із плутаниною понять та сутності «компетенція» та «компетентність» ми вважаємо за доцільне розмежувати такі категорії як «компетенція», «компетентність», «ключові компетентності», «типи компетентностей», «види компетентностей» та «підвиди компетентностей».

Компетенція – це сукупність вимог, повноважень, функцій яким повинна відповідати особа у певній сфері.

Компетентність – спроможність особи здійснювати професійні обов'язки, на основі сукупності знань, умінь і навичок, що детермінуються мотивацією, індивідуально-типологічними властивостями, професійно значущими якостями.

Ключові компетентності – сукупність загальних взаємопов'язаних типів компетентностей, що характеризують тип професії «людина-людина», «людина – знакова система», «людина-техніка», «людина – художній образ», «людина-символ» (за Є.О. Клімовим).

Отже, сутність поняття компетентності несе на собі теоретичне та практичне навантаження, яке у подальшому забезпечується можливостями його детальної регламентації.

Структура компетентності кадрів досудового розслідування складається із наступних елементів: знання, вміння, навички, мотивація, індивідуально-типологічні властивості й професійно значущі якості. Тому схематично компетентність ми зобразили на рис. 2.



Рисунок 2 – Складові елементи компетентності

Важливою складовою при встановленні компетентності особи є врахування двох аспектів, які запропонувала О.М. Цільмак – свідомо та несвідомо компетентність:

- *свідомо* – коли особа знає, що входить у структуру і зміст будь-якої життєдіяльності та починає практикувати;
- *несвідомо* – коли навички повністю інтегровані, вбудовані у поведінку особи і їй не потрібно задумуватися над тим, що вона робить. Несвідомо компетентність характеризує майстерність.

Розвиток висококваліфікованої, конкурентоспроможної та компетентної особистості здійснюється за умов поступового удосконалення знань, умінь та навичок. Зрозуміло, що компетентність характеризується **певними рівнями розвитку**, на думку О.М. Цільмак є такі рівні компетентності:

– *початковий* – це коли на основі набутих знань особистісні уміння та навички тільки починають розвиватися та формуватися. Особа вважається підготовленою до здійснення певного виду діяльності;

– *середній* – це рівень характеризується початком практичного застосування, відпрацьовування й удосконалення набутих умінь та навичок, набуття особистістю досвіду. Особа вважається готовою до здійснення певного виду діяльності;

– *достатній* – це коли особа спроможна кваліфіковано виконувати певну діяльність, у неї є певний професійний досвід. Деякі види та підвиди компетентностей інтегровані у поведінку людини;

– *високий* – це коли навички та уміння інтегровані, «вбудовані» у поведінку особистості, її діяльність можна вважати – висококваліфікованою;

– *дуже високий* – це коли навички та уміння інтегровані, «вбудовані» у поведінку особистості, її можна вважати майстром своєї справи, вона досягла «акме професоналізму».

Здійснивши теоретичний розгляд компетенції та компетентності, ми дійшли висновку, що ці категорії слід чітко розмежовувати між собою, оскільки вони мають різні сутнісні значення. Звичай, коли говорять про компетентну людину, то мають на увазі її освіченість у життєдіяльнісній та професійній сферах. У неї мають бути розвинуті певні здібності до виконання професійних обов’язків.

1.4. Компетентнісна модель слідчого

Якщо ми говоримо про слідчого, то звичай, необхідно враховувати усі характерні особливості зазначеної професії, з метою висунення вимог до виконання обов’язків. Проаналізувавши літературні джерела, ми підтримуємо точку зору А.І. Зимньої та виділяємо три типи ключових компетентностей слідчого: 1) компетентності, які пов’язані із відношенням особистості до себе, власним уявленням про здібності, можливості, забезпеченням духовного розвитку; 2) компетентності, які обумовлюють взаємовідносини особи із навколишнім середовищем, соціумом; 3) компетентності, які безпосередньо пов’язані із трудовою діяльністю суб’єкта.

Таким чином ми визначаємо особистісно-соціально-діяльнісну компетентнісну модель слідчого (надалі – ОСДК-модель) та виділяємо три типи ключових компетентностей – особистісну, соціальну та діяльнісну, які складаються з певних видів та підвидів, як це показано на рис. 3.



Рисунок 3 – Ключові компетентності слідчого: види та підвиди

Примітка: жирний шрифт стрілки – види компетентностей; основний шрифт стрілки – підвиди компетентностей; пунктирний шрифт стрілки – складові підвиду компетентності.

Особистісна ключова компетентність слідчого становить компонент розвитку особи, без якого не може існувати та розвиватись професіоналізм працівника, дана компетентність пов'язана із відношенням особи до самої себе. Це базис розвитку індивідуальності на який поступово накладаються професійні знання, вміння та здатності особи, і особа повинна мати адекватне уявлення про власні можливості, у разі необхідності їх розвивати та вдосконалювати.

Слідчий повинен володіти власними здібностями, належним здоров'ям і бути висококультурною особистістю, для того, щоб координувати діями інших. Тому, у особистісну компетентність входять такі види:

- здоров'язберігаюча;
- аутокомпетентність;
- загальнокультурна.

Особистісна ключова компетентність – це спроможність слідчого адекватно усвідомлювати та використовувати власні можливості.

Здоров'язберігаюча ключова компетентність обумовлена постійним трудовим перевантаженням, тому він повинен знати про негативні наслідки перевтоми, монотонної роботи, фізичного та психологічного навантаження.

Так, *здоров'язберігаюча компетентність* – це спроможність слідчого до продуктивної діяльності, з мінімальними втратами для фізичного, психічного та духовного здоров'я, яка реалізовується завдяки сукупності знань про гігієнічні норми, правила та вмінь безпечної поведінки.

Аутокомпетентність – це здатність адекватно оцінювати власні особистісні якості та поступки, на основі знань (про засоби професійного самовдосконалення) та вмінь (адекватно усвідомлювати власні професійні можливості; володіти собою; саморегуляції та самовладання тощо).

Загальнокультурна компетентність необхідна слідчому для загальних уявлень про життєдіяльність суспільства в якому він живе. Таким чином, *загальнокультурна компетентність* – це спроможність слідчого взаємодіяти з соціумом в умовах полікультурного суспільства, керуючись знаннями та вміннями національних та загальнолюдських духовних цінностей.

Отже, особистісна ключова компетентність визначає розвиток людини як повноцінного члена держави, який повинен вміти забезпечувати власний фізичний, духовний та культурний розвиток.

Юридична діяльність відноситься до системної категорії «людина-людина», тому вагомим постає питання взаємодії із соціумом і тими мікро- та макрогрупами, в яких він перебуває повсякденно. Тому окремим елементом ключових компетентностей ми розглядаємо *соціальну ключову компетентність*, тобто взаємовідносини слідчого із навколишніми, вміння орієнтуватись у колі сучасних правовідносин, знаходити правомірні психологічні прийоми спілкування, з метою отримання необхідної інформації.

Під *соціальною компетентністю*, ми розуміємо взаємовідносини слідчого із навколишніми, вміння орієнтуватись у колі сучасних правовідносин, знаходити правомірні психологічні прийоми спілкування та взаємодії як члена соціуму і представника держави, з метою отримання необхідної інформації та забезпечення правопорядку у державі.

Ми вважаємо, що більш коректно визначати саме комунікативно-перцептивну компетентність, яка забезпечується сприйняттям іншої людини. Термін слова перцепція походить від лат. *perceptio* – уява, сприйняття. Під комунікативно-перцептивною компетентністю ми розуміємо спроможність поліцейського до сприйняття у спілкуванні із учасниками кримінального процесу необхідної інформації, яка має значення для справи.

Таким чином, *комунікативно-перцептивна компетентність* – це знання слідчого психологічних особливостей спілкування та вміння налагоджувати міжособистісний контакт, які забезпечують його спроможність до сприйняття та виявлення необхідної інформації по справі.

Відповідно, *політична компетентність* – це спроможність до усвідомлення себе у політичній системі держави, крізь сукупність знань історико-політичних аспектів, що передаються із покоління в покоління та вмінь формувати власну думку щодо прихильностей до тієї чи іншої політичної сили й об'єктивно оцінювати формування політикуму, сучасних основних політичних течій й традицій, політичний стан в країні.

Громадянська компетентність – це здатність слідчого активно, відповідально й ефективно реалізовувати громадянські права та обов'язки, які обумовлюються сукупністю її знань, вмінь, переконань щодо усвідомлення власного місця в суспільстві та відповідальність перед співвітчизниками.

Рольова компетентність – це здатність слідчого оперативно володіти життєвими та професійними ролями, виступати їх повноправним суб'єктом, яка забезпечується вмінням будувати лінію поведінку і варіювати ними у залежності від ситуації.

Психологічна компетентність – це спроможність слідчого застосовувати психологічні знання і вміння, та здатність їх використовувати у практичній діяльності з метою встановлення психологічного контакту та довірчих відносин.

Діяльнісна ключова компетентність – спроможність особистості до засвоєння та здійснення провідного виду діяльності.

Діялісну компетентність у свою чергу ми поділяємо на наступні види: правова, економічна, методична та творча компетентність.

Основний базис формування компетентності фахівця органів досудового слідства створює правова компетентність. **Правова компетентність** слідчого, як і будь-якого громадянина, передбачає його спроможність на основі набутих знань, вмінь дотримуватися соціально-правових норм і правил поведінки, які встановлюються або санкціонуються державою.

Правова компетентність – це знаннями чинних нормативно-правових актів та вміння й навички їх застосовувати при виконанні професійних обов'язків.

Інформаційна компетентність слідчого обумовлена розвитком суспільних відносин сучасності і впровадженням та розвитком інформаційного суспільства, яке охопило майже усі сфери життєдіяльності людини.

Звичайно важлива роль у цьому питанні виділяється і діяльності правознавчих органів, оскільки основні процесуальні дії щодо фіксації документів, слідів, предметів здійснюються за допомогою сучасних інформаційних технологій. Умовно інформаційну компетентність ми поділяємо на три групи:

- інформаційно-технічні знання та вміння (вміння використовувати фото- та відеозйомку для фіксації слідів кримінального правопорушення, загальної картини місця скоєння кримінального правопорушення та ін., знання правил фотозйомки, вміння використовувати звукозаписуючі та ін.);

- загальна комп'ютерна обізнаність (знання теоретичних положень комп'ютерних технологій, вміння використовувати комп'ютерні програми при складанні процесуальних документів, складанні схем, таблиць, графіків; вміння користуватись Інтернетом, вміння отримувати, передавати інформацію та ін.);

- загальна обізнаність у сферах життєдіяльності (вміння оперувати знаннями у певній галузі, наприклад, якщо підозрюваний колекціонер монет, археолог тощо, з метою встановлення можливості застосування виду діяльності при вчиненні кримінального правопорушення).

При виконанні посадових завдань та обов'язків, слідчий нерідко мусить вступати у певні конфліктні ситуації і відносини, які обумовлені специфікою його трудової діяльності. У цих умовах слідчому повинна бути притаманна екстремальна компетентність, обумовлена спроможністю швидкого прийняти рішення у несприятливих умовах, яка пов'язана із знаннями і вміннями щодо застосовування та використання засобів для захисту життя й здоров'я.

Екстремальну компетентність ми поділяємо на наступні підвиди:

- *тактико-стратегічна компетентність* – спроможність до стратегічної побудови майбутніх дій при наявності знань тактичних прийомів розслідування кримінальної справи, провадженні слідчих дій, знання методів їх застосування, вміння їх реалізовувати;

- *медична компетентність* – це здатність поліцейського надати першу медичну допомогу при наявності достатніх знань у цій галузі, вмінь застосувати необхідні заходи першої допомоги, а також вміти розпізнавати ті випадки, коли лікування небезпечно для життя хворої чи постраждалої людини можна відкласти до прибуття більш кваліфікованого персоналу;

- *фізична компетентність* – це здатність ментально застосувати запобіжні заходи щодо правопорушення, які забезпечуються знаннями та вміннями фізичної витривалості;

– *психофізична компетентність* – здатність до психологічних напружень та перенавантажень на основі знань та вмінь про здоровий спосіб життя.

Економічна компетентність – це спроможність раціонально використовувати матеріальні, фінансові та людські ресурси, що забезпечується знаннями закономірностей і принципів професійного розвитку.

Методична компетентність слідчого пов'язана із здатністю до самостійного розв'язування проблеми та організувати свою роботу, на основі знань різноманітних прийомів та вмінь застосовувати їх.

Творча компетентність – це спроможність слідчого до індивідуального підходу при розв'язанні кожної кримінальної справи на основі знань нових методів вивчення особливостей поведінки особи у тій чи іншій ситуації та вмінь більш абстрактно та глобально мислити, виходячи за межі встановлених стереотипів.

Формування *екологічної компетентності* спеціаліста в будь-якій галузі є необхідною умовою і стає загальною методологією вирішення конкретних завдань, пов'язаних з професійною діяльністю.

Під *екологічною компетентністю* ми розуміємо спроможність слідчого до раціонального використання навколишнього середовища у професійному та буденному житті, на основі сукупності знань про збереження та використання навколишнього природного середовища і вмінь забезпечувати їх виконання.

Таким чином, нами були розглянуті основні положення діяльнісної ключової компетентності слідчого, як складової ключових компетентностей. Ми узагальнили існуючі наукові розробки у цій галузі і вивели види та підвиди даної ключової компетентностей, які у сукупності встановлюють базис для формування та розвитку висококваліфікованого конкурентоспроможного фахівця.

Специфіка професійної діяльності поліцейського висуває велику кількість вимог відповідності професійній компетентності. Щодо діяльності працівників кадрів досудового розслідування є певні особливості, які характеризуються високою емоційною напругою, до того ж часто це пов'язано з негативними емоціями, з необхідністю їх стримувати, а емоційне розрядження

відкладати на порівняно тривалий період часу. Також зазначають, що праця пов'язана із здійсненням особливих владних повноважень, з правом і обов'язком застосовувати владу від імені закону. Тому у більшості поліцейських як у представників певної професії дістає розвитку професійне відчуття підвищеної відповідальності за наслідки своїх дій.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Надайте визначення терміна «психологічна підготовка».
2. Що є метою психологічної підготовки поліцейського?
3. Що таке професійна психологічна підготовка поліцейського?
4. Специфіка та особливості професійної діяльності поліцейського.
5. Професійно важливі якості поліцейського.
6. Завдання професійно-психологічної підготовки поліцейського.
7. Етапи розвитку професіоналізму поліцейського.
8. Компоненти професіоналізму юридичної діяльності поліцейського.
9. Що таке професіоналізм?
10. Надайте визначення терміна «компетентність».
11. Надайте визначення терміна «ключові компетентності».
12. Структура компетентності слідчого.
13. Рівні компетентності.
14. Надайте змістовну характеристику елементам компетентісної моделі слідчого.
15. Різновиди компетентностей.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про затвердження Положення про організацію службової підготовки працівників Національної поліції України : наказ МВС України від 26.01.2016 р. № 50. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0260-16#Text> (дата звернення 11.11.2021).
2. Александров Д.О., Андросюк В.Г., Казміренко Л.І. Юридична психологія : підручник. Київ : КНТ, 2007. 360 с.
3. Александров Д.О. Використання психологічних знань у оперативно-розшуковій діяльності органів внутрішніх справ України за сучасних умов : навчально-практичний посібник / ДНДІ МВС України. Харків : Мачулін, 2015. 236 с.

4. Александров Д.О. Психологічний зміст основних видів правоохоронної діяльності працівника ОВС / *Актуальні проблеми психології* : зб. наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. Том 11. Вип. 8. Ч. 1: Психологія особистості. Психологічна допомога особистості. Київ : ДП «Інформаційно-аналітичне агенство», 2013. С. 19–27.
5. Александров Д.О., Андросюк В.Г., Казміренко Л.І. Формування психологічної готовності працівників ОВС до дій в екстремальних ситуаціях затримання озброєного злочинця : наук.-практ. посібн. / за заг. ред. В.В. Коваленка. Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2013. 96 с.
6. Бабенко В., Шаповалов Б. Психологічні основи екстремальних ситуацій у діяльності працівників практичних ОВС. *Вісник Академії управління МВС*. 2009. № 1. С. 112–120.
7. Бедь В.В. Юридична психологія : навч. посіб. 2-ге вид., доп. і перероб. Київ : МАУП, 2004. 436 с. : іл. С. 426–430.
8. Бедь В.В. Юридична психологія : навчальний посібник. Львів : Новий Світ, 2002. 376 с.
9. Бобровник С.В. Принцип професіоналізму та компетентності в державній службі України (адміністративно-правовий аспект). *Держава і право*. 2002. Вип. 15. С. 206–2013.
10. Бондаренко Я.Г. Психологічна готовність фахівців спеціальних підрозділів МВС України до виконання професійних задач різного рівня складності : дис. канд. психол. наук : 19.00.06 / Нац. ун-т цив. захисту України. Харків, 2010. 219 с.
11. Волобуєва Т.Б. Розвиток творчої компетентності школярів. *Управління школою*. 2005. Вип. 3. С. 112–116.
12. Жданова І.В. Професійна психологічна підготовка працівників слідчих підрозділів : навчальний посібник. Харків : ХНУВС, 2014. 516 с.
13. Маршалок С.І. Психологічні особливості професійної діяльності фахівців юридичної сфери *Науковий вісник ЛДУВС*. 2013. № 1. С. 112–121.
14. Медведєв В.С. Особистість як категорія юридичної психології. *Юридична психологія*. 2015. № 2. С. 53–63.
15. Мельник Р.С. Право на свободу мирних зібрань: теорія і практика. Київ, 2015. 168 с.
16. Пасько О.М. Компетентнісна модель фахівців органів досудового слідства. *Наук.-практ. журнал Південного наук. центру АПН України*. 2009. № 1. С. 107–111.

17. Пасько О.М. Професійна компетентність фахівців органів досудового слідства. *Теоретичні і прикладні проблеми психології*. 2009. № 2. С. 168–174.
18. Пасько О.М. Особливості удосконалення нормативно-правового регулювання діяльності слідчих підрозділів органів досудового розслідування поліції. *Prospects for the development of modern science and practice : materials of the 16th International scientific and practical conference (11–12 May, 2020)*. Graz, Austria, 2020. С. 306–310.
19. Пасько О.М. Провідні професійно важливі якості, які детермінують комунікативну готовність слідчого до діяльності. *Інтеграційний розвиток особистості та суспільства: психологічний і соціологічний виміри : матеріали II міжнарод. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 12 червня 2020 року) / за ред. д. ю. н., проф. М.Р. Аракелян*. Одеса, 2020. С. 203–206.
20. Пасько О.М. Психологічна готовність слідчого у кримінальному провадженні. *Криміналістичні та психологічні аспекти досудового розслідування : матеріали наук.-практ. інтернет-конф. (м. Одеса, 29 квітня 2020 р.)*. Одеса : ОДУВС, 2020. С. 174–176.
21. Пасько О.М. Теоретичні аспекти дослідження криміналістичної готовності слідчого. *Проблеми та перспективи розвитку судової експертизи та криміналістики : матеріали міжнарод. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 16 жовтня 2020 року)*. Одеса, 2020.
22. Пасько О.М., Бакума В.М. Теоретичні аспекти дослідження дефініції «іміджу». *Theoretical and practical foundations of social process management : materials of the XXIIIth International scientific and practical conference (29–30 June, 2020)*. San Francisco, USA, 2020. P. 239–243.
23. Профілактика професійної деформації працівників органів внутрішніх справ : навч.-метод. посіб. / за заг. ред. доктора юридичних наук, професора, заслуженого поліцейського України М.Г. Вербенського. Київ : Нац. акад. внутр. справ України, 2014. 68 с.
24. Розов В.І. Адаптивні антистресові психотехнології : навч. посіб. Київ : Кондор, 2005. 278 с.
25. Скаун О.Ф. Юридическая деонтология : учебник. 2-е изд., с изм. и доп. Харьков : Эспада, 2006. 384 с.
26. Федіна Н. Професіоналізм як чинник регулювання ефективної діяльності поліції. *Підприємництво, господарство і право*. 2017. № 4. С. 132–140.
27. Цільмак О.М. Складові структури компетентностей. *Наук.-практ. журнал Південного наук. центру АПН України*. 2009. № 1.

28. Цільмак О.М. Професійно-психологічна підготовка працівників підрозділів міліції на транспорті : підручник. Одеса : ОДУВС, 2012. 143 с.
29. Цільмак О.М., Велитченко Л.К. Психологія особистості: тексти і методики. Одеса : ОДУВС, 2008. 177 с.
30. Цільмак О.М., Яковенко С.І. Професійно-психологічна підготовка працівників підрозділів громадської безпеки : підручник. Одеса : ОДУВС, 2012. 140 с.
31. Цільмак О.М., Яковенко С.І. Професійно-психологічна підготовка працівників підрозділів громадської безпеки : підручник. Одеса : ОДУВС, 2012. 140 с.
32. Яворська Г.Х. Професійно важливі якості працівників ОВС як мета професійної підготовки до дій у нетипових ситуаціях. *Проблеми вдосконалення професійної майстерності працівників ОВС в бойовій підготовці* : матеріали наук.-практ. конф. (м. Одеса, 31 жовт. 2008 р.). Одеса : ОДУВС, 2008. С. 61–64.

РОЗДІЛ 2. ПРОФЕСІЙНЕ СПІЛКУВАННЯ ПІД ЧАС ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ

*Найголовніша складова у формулі успіху –
це вміння знаходити спільну мову з людьми*
Теодор Рузвельт

2.1. Теоретичні аспекти та сутність спілкування. Основні види спілкування

Вже незаперечним є твердження про те, що якість соціального життя людини великою мірою залежить від характеру її спілкування з іншими людьми. Отримання задоволення від спілкування позначається на психологічному благополуччі учасників комунікативного процесу, водночас постійне незадоволення соціальними контактами й міжособистісними стосунками, самотність призводять до поганого настрою, депресії, зниження активності, а зрештою – до погіршення здоров'я й невиконання намічених цілей. Отож можна констатувати, що ефективне, якісне спілкування дорівнює продуктивним соціальним і міжособистісним стосункам, а неякісне спілкування утворює труднощі в процесі виходження в соціум.

Кожній людині тією чи іншою мірою властива **потреба у спілкуванні**. З одного боку, це потреба в нових враженнях, почуттях, знаннях, а з іншого – бажання поділитися з партнером власними переживаннями й думками.

Спілкування є процесом інформаційного обміну, потреба в якому для людини не менш важлива, ніж, скажімо, потреба в обміні речовин. Проте від будь-якого іншого обміну, приміром обміну речами або предметами, інформаційний обмін вирізняється тим, що внаслідок нього відбувається збагачення певним досвідом кожного співрозмовника, який бере участь у спілкуванні. У зв'язку з цим пригадується відомий приклад про наявність у двох

людей по яблуку. Після обміну цими яблуками в них і надалі залишиться по одному яблуку. Натомість, якщо і в однієї, і в другої людини є по одній ідеї, то після обміну в них стане по дві ідеї. Тобто під час спілкування відбувається не лише обмін, а й примноження знань, перетворення надбань кожного учасника спілкування на їхні спільні надбання.

Через спілкування відбувається навчання й виховання людини, засвоєння різних форм соціального досвіду, норм і правил поведінки, традицій і звичаїв. Водночас у спілкуванні виявляють себе й розкриваються різні риси й властивості особистості, її внутрішній світ, який стає доступним іншим.

У процесі розвитку індивіда потреба у спілкуванні набуває соціально-вибіркового характеру. Попри те, що іноді й трапляються такі люди, яким усе одно з ким, аби «поговорити», проте здебільшого кожна особа має певне коло знайомих або друзів, з якими охоче спілкується. І тільки найближчим друзям і у відповідному соціально-психологічному просторі ми розкриваємо свої таємниці, ділимося з ними своїми найпотаємнішими думками та мріями.

Універсальний характер спілкування проявляється і в потребі індивіда поділитися тим, що його найбільше хвилює або що не дає йому спокійно жити. Особиста таємниця потребує поваги. Для священнослужителів, медиків, поліцейських, практичних психологів вважається обов'язковим збереження таємниці, які довірів клієнт.

Існують професії, в яких предметом праці є інша людина, а спілкування є головним робочим інструментом. Розмовляти ми вчимося ще в дитинстві, але ж навчитися спілкуватися краще можна завжди. Для цього варто спробувати розібратися в тому, що є спілкування, в чому сутність цього явища, яким законам підлягає процес спілкування, особистісне чи професійне. Саме в цьому полягає мета даного навчального курсу, орієнтованого на усвідомлення особливостей професійного спілкування поліцейського, набуття знань та умінь, які зможуть зробити спілкування більш досконалим, ефективним, комфортним.

Спілкування – особлива форма людської взаємодії і міжособистісних взаємин, комунікативна діяльність.

Люди не можуть нормально жити, обмінюватися досвідом, трудовими і побутовими навичками, не контактуючи один з одним і не впливаючи один на одного (прямо чи опосередковано). Без спілкування не може відбуватися повноцінний розвиток людини як особистості і суб'єкта діяльності. Міжособове спілкування являє собою персоніфіковану форму суспільних відносин.

За своєю природою спілкування – соціально-психологічне явище. Як показали соціально-психологічні дослідження, основні психічні здібності, властивості, якості і характеристики особи, форми її поведінки й діяльності формуються в процесі спілкування з іншими людьми.

Роль спілкування у становленні особи переоцінити неможливо: «Тільки у спілкуванні, у взаємодії людини з людиною розкривається людина в людині, як для інших, так і для самого себе», – писав М. Бахтін. Спілкування є обов'язковою умовою формування загального інтелекту, розвитку емоційної сфери і волі людини. (Тут можна навести красномовний приклад з дитиною, яка жила у зграї вовків). Спотворене, порушене спілкування веде до деформації внутрішнього світу і психічних властивостей особи. Розвиток індивідуальної свідомості також неможливий без спілкування.

Метою спілкування є планування і координація спільної діяльності індивідуума або суспільства в цілому, тобто воно обслуговує іншу, не комунікативну діяльність. Ця продуктивна діяльність може мати як матеріальний характер (матеріальні об'єкти – носії соціальних цінностей – знаряддя, предмети, засоби людської праці), так і духовний (ідеї, думки, ідеали, цінності).

Можливі цілі спілкування надзвичайно широкі і знаходяться за межами самого спілкування, тобто спілкування здійснюється задля чогось: отримати чи надати матеріальні блага (предмети, послуги), забезпечити взаємодію при виконанні спільної роботи (практичної і теоретичної), дістати чи передати ті чи інші дані, змінити стан, допомогти іншому у вирішенні його духовних проблем, виробити власне ставлення до важливих явищ життя тощо.

Спілкування – це суб'єкт-суб'єктні відносини із зворотнім зв'язком, і залежить перш за все від цілей і цінностей, на які орієнтується.

У процесі спілкування люди не тільки формують свої уявлення про світ, доходять взаєморозуміння, знаходять «спільну мову». Спілкування – це одночасно обмін діями, вчинками, думками і почуттями, переживаннями з іншими людьми, а також звернення людини до самої себе – до власної душі, спогадів, совісті, мрій. Все це складає зміст спілкування. По суті своїй спілкування являє собою форму творчої активності, яка допомагає виявити і розкрити різні грані особистості.

Для культурного розвитку людини спілкування стає потребою, його відсутність сприймається як тяжка, непоправна втрата.

Потреба у спілкуванні не у всіх однакова, вона залежить від цілого комплексу біосоціальних характеристик людини (темпераменту, психічної спрямованості особи – екстраверти й інтроверти, цінностей, норм, принципів, традицій, стану здоров'я, нервової системи тощо). Поряд з потребою у спілкуванні можна говорити про здібність до спілкування (тобто про практичне оволодіння його нормами і правилами).

Спілкування інколи є практично єдиним способом задоволення людських потреб, однак було б невірним заперечувати самоцінність людського спілкування як засобу духовної взаємодії і формування особистості. Кожна людина – молода чи похилого віку – завжди дуже хворобливо переносить стан самотності, відірваність від оточуючих. Змінюються об'єктивні і суб'єктивні умови спілкування, загальносоціальні та індивідуальні ціннісні орієнтації, засоби, форми сучасного спілкування, але потреба у спілкуванні у людей ніколи не зникає.

Призначення і сенс спілкування в тому, щоб людина самовизначилася, самовиразилася, самореалізувалася, самоствердилася, взаємозбагатилася у процесі взаємодії з іншою людиною, яка являє собою вищу цінність у спілкуванні, тобто вона є «дзеркалом», в якому людина пізнає самого себе.

«Все життя ми прищеплюємо собі одні властивості і намагаємося придушити інші, все життя свідомо чи несвідомо наслідуюмо, все життя, знаючи про це, чи не знаючи, граємо своїх батьків, друзів, знайомих, героїв кіно, літератури й ще незлічений легіон різноманітних персонажів, спільне ім'я яким – історія. Навіть якщо

ми із себе нікого не “корчимо”, вони “творять” нас. Крізь нашу тілесну оболонку, як постояльці готелю, проходять багато різних “я”», – відзначає В. Леві.

Саме у спілкуванні людина має можливість дізнатися, хто є та особа, з якою вона спілкується, встановлює стосунки, визначити погляди, почуття, світосприйняття, цінності, установи. І, сприймаючи іншу особистість, може зрозуміти особистість у собі, самоствердитись. Саме спілкування сприяє самовираженню, реалізації і презентації свого внутрішнього світу, своєї людської гідності. Тому призначення і сенс спілкування полягає у визнанні цінності іншої людини, як самої себе, і через це, – визначення своєї людської, моральної цінності, реалізації її.

Спілкування, як ніяка інша діяльність, спроможна вдовольнити цю людську потребу. Але якщо людина бачить вищу цінність тільки в самій собі, якщо ставить перед собою неблагородні, корисливі цілі, якщо інша людина для неї є тільки засобом для досягнення особистих цілей, то таке спілкування може назвати тільки аморальним і безкультурним.

Поняття спілкування є дуже широким і включає в себе різні аспекти.

Спілкування – це, по-перше, складний, багатоплановий процес встановлення і розвитку контактів між людьми, що виникає на основі потреб і спільної діяльності та включає в себе обмін інформацією, сприймання та розуміння іншого; по-друге, це взаємодія суб'єктів через знакові засоби, викликана потребами спільної діяльності та спрямована на значимі зміни стану, поведінки партнера.

У найзагальнішому значенні спілкування виступає як форма життєдіяльності.

Спілкування виконує цілий ряд різних функцій:

1. **Комунікативна функція** – зв'язок людини з світом у всіх формах діяльності.

2. **Інформаційна функція** виявляється у відображенні засобів оточуючого світу. Вона здійснюється завдяки основним пізнавальним процесам. У процесі спілкування забезпечується отримання, зберігання та передача інформації.

3. *Когнітивна функція* полягає в усвідомленні сприйнятих значень завдяки мисленню, відображенню, фантазії. Ця функція пов'язана з суб'єктивними характеристиками партнерів, з особливостями їх прагнення до взаємопізнання, до необхідності розкрити психологічні якості особистості.

4. *Емотивна функція* полягає в переживанні людиною своїх стосунків з оточуючим світом. У процесі спілкування ці переживання відображаються у вигляді взаємовідносин: симпатій – антипатій, любові – ненависті, конфлікту – злагоди тощо. Дані взаємовідносини визначають психологічний фон взаємодії.

5. *Конативна функція* пов'язана з індивідуальними прагненнями людини до тих чи інших об'єктів, які виступають в формі мотивуючих сил. Завдяки цій функції відносини реалізуються в конкретній поведінці.

6. *Креативна функція* пов'язана з творчим перетворенням дійсності.

За змістом спілкування може бути матеріальним, когнітивним, кондиційним, мотиваційним, діяльнішим.

Матеріальне спілкування – це обмін предметами і продуктами діяльності. При матеріальному спілкуванні суб'єкти здійснюють обмін продуктами своєї діяльності, які виступають засобами задоволення потреб.

Когнітивне спілкування – це обмін знаннями (наприклад, у ході навчального процесу).

Кондиційне спілкування – це обмін психічними та фізіологічними станами, тобто певний вплив на психічні стани іншого (наприклад, зіпсувати настрій партнеру).

Мотиваційне спілкування – це обмін цілями, потребами, інтересами. Таке спілкування спрямоване на передачу іншому певних установок або готовності діяти певним чином.

Діяльнісне спілкування – це обмін діями, навичками, вміннями тощо.

За метою спілкування можна поділити на біологічне та соціальне. Біологічне спілкування необхідне для підтримки та розвитку організму (пов'язане з задоволенням біологічних потреб).

Соціальне спілкування задовольняє ряд соціальних потреб особистості (наприклад, потреба в міжособистісних контактах).

В залежності від посередника спілкування може бути безпосереднім та опосередкованим, прямим та непрямим.

Безпосереднє спілкування здійснюється за допомогою природних органів (руки, голосові зв'язки, голова тощо), без допомоги сторонніх предметів.

Опосередковане спілкування характеризується використанням спеціальних засобів: природні предмети (камінець, палиця і та ін.) та культурні (знакові системи).

Пряме спілкування полягає в особистісних контактах і безпосередньому сприйманні один одного (наприклад, розмова двох друзів).

Непряме спілкування передбачає наявність посередників, якими можуть виступати інші люди (наприклад, при переговорах між різними групами).

В залежності від спрямування спілкування може бути діловим та особистісним, інструментальним та цільовим.

Ділове спілкування – це спілкування на офіційному рівні і його змістом є те, чим зайняті люди в процесі трудової діяльності.

Особистісне спілкування зосереджене на проблемах, що складають внутрішній світ людей.

Інструментальне спілкування – це засіб для задоволення різних потреб.

Цільове спілкування служить засобом задоволення саме потреби в спілкуванні.

В залежності від засобів спілкування може бути вербальне (словесне) та невербальне (поза, жести міміка, пантоміміка...).

У структуру вербального спілкування входять:

1. Значення й зміст слів, фраз (точність уживання слова, його виразність і доступність, правильність побудови фрази і її дохідливість, правильність вимови звуків, слів, виразність і зміст інтонації).

2. Мовні звукові явища:

- **темп мови** (швидкий, середній, уповільнений);
- **модуляція висоти голосу** (плавна, різка);
- **тональність голосу** (висока, низька);
- **ритм** (рівномірний, переривчастий);
- **тембр** (розкотистий, хрипучий).

Спостереження показують, що найбільш привабливою в спілкуванні є плавна, спокійна, розмірна манера мови.

3. **Виразність якості голосу** (при спілкуванні можуть виникати характерні специфічні звуки такі як, наприклад: сміх, плач, шепіт, подихи тощо).

Дослідження показали, що в щоденному людському акті комунікації слова становлять – 7%, інтонації – 38%, немовна взаємодія – 53%.

Невербальне спілкування цінне тим, що воно виявляється, як правило, підсвідоме та мимовільно. Людина «зважає» свої слова, але не може контролювати міміку, жести, інтонацію, тембр голосу тощо. Кожен з цих елементів спілкування «сигналізує» співбесіднику про правильність сказаного словами чи «підказує» сумнів у них.

Розглянемо коротко основні невербальні засоби спілкування (рис. 4).



Рисунок 4 – Невербальні засоби спілкування

КІНЕСИКА (др.-грец. κίνησις – рух) – сукупність рухів (жестів, міміки), що застосовуються в процесі людського спілкування (за винятком рухів мовного апарату).

Найбільш важливими невербальними засобами є кінетичні засоби – зорове сприйняття рухів іншої людини, яке виконує виразно-регулюючу функцію в спілкуванні. До кінетики відносять виразні рухи, що проявляються в міміці, позі, погляді, походці.

Важливу роль в передачі інформації відводиться міміці – рухові м'язів обличчя, яку називають дзеркалом душі.

Головною характеристикою міміки є її цілісність і динамічність. Це означає, що в мімічному вираженні шести основних емоційних станів (гніву, радості, страху, страждання, подиву і відрази) всі рухи м'язів місця так скоординовані, що добре видно зі схеми мімічних кодів емоційних станів, розробленої В.А. Лабунською.

За допомогою очей передаються самі точні сигнали про стан людини, оскільки розширення і звуження зіниць не піддаються свідомому контролю. При сталому освітленні зіниці можуть розширюватися чи звужуватися в залежності від настою. Якщо людина збуджена чи зацікавлена чимось або знаходиться в піднятому настрої, її зіниці розширюються в чотири раз від нормального стану. Навпаки, сердитий похмурий настрій змушує зіниці звужитись.

Хоча **обличчя** є джерелом інформації про психологічний стан людини, в багатьох випадках є менш інформаційне ніж тіло, тому що мімічні вирази обличчя свідомо контролюються краще, ніж рухи тіла. Тому при спілкуванні важливо знати, яку інформацію можна отримати, якщо перенести фокус спостереження з обличчя людини на його тіло і рухи оскільки жести.

Пози стиль експресивної поведінки несуть велику кількість інформації.

Поза – це положення людського тіла, типові для даної культури, елементарна одиниця просторової поведінки людини. Загальна кількість різноманітних положень які може прийнятим людське тіло близько 1000.

Одним з перших, хто вказав на роль людини, як однієї із невербальних засобів спілкування став психолог А. Рефрен. Пізніше

дослідженнями, проведеними В. Шюбцем, було виявлено, що головний суттєвий зміст пози полягає в розміщенні індивідом свого тіла по відношенню до співрозмовника.

Доведено, що **«закриті» пози**, коли людина намагається закрити передню частину тіла і зайняти поменше місця в просторів; «наполеонівська» поза стоячи: руки, схрещені на грудях і сидючи: дві руки підпирають підборіддя і т. д. сприймаються як пози недовіри, незгоди, критики.

«Відкриті» пози стоячи: руки відкриті долонями вгору, сидючи: руки розкинуті, ноги витягнуті – сприймаються як пози довіри, згоди, доброзичливості, психологічного комфорту.

Про інформацію, яку несе жестикуляція відомо дуже багато. Перш за все важлива кількість жестикуляції, конкретний зміст відповідних жестів відмінний в різних культурах.

Таким чином, виділяють п'ять груп жестів:

1. **Регулятори:** виражають відносини людини до чого або когось (кивок головою, цілеспрямовані рухи рукою).

2. **Фактори:** відображають емоції людини (піднятий нагору великий палець руки, кулак).

3. **Ілюстратори:** підсилюють можливість розуміння (рух рукою по колу, жест відмахування тощо).

4. **Емблеми:** заміняють слова або фрази (схрещені руки на зразок потискування рук означають вітання).

5. **Адаптори:** відображають звички людей (торкання окремих частин тіла або особи, доторкання до партнера, перебирання предметів або маніпуляції з ними).

Слід виділити такі види жестів залежно від пози особистості:

– **розміщення:** прикладання руки до грудей; періодичний дотик до співрозмовника;

– **упевненості:** з'єднання пальців руки в купол; розгойдування на стільці;

– **оцінки:** почісування підборіддя, витягування вказівного пальця уздовж щоки, ходіння вперед та назад по приміщенню;

– **непевності й нервозності:** переплетення пальців рук; пощипування долоні; постукування по поверхні пальцями;

– **самоконтролю:** руки заховані за спину, при цьому долоня однієї руки стискає іншу; руки розміщені на підлокітниках крісла, а долоні сильно стиснуть підлокітники;

– **очікування:** потирання долонь; повільне витирання долонь хусточкою або іншою тканиною;

– **негативного відношення, сумніву:** схрещення рук на грудях; відхилення корпусу назад; доторкання пальцем кінчика носа.

В процесі спілкування не треба забувати про конгруєнтність, співпадання жестів і висловлювань. Відмінність між жестами і суттю висловлювань є сигналом брехні.

І на завершення, ходьба людини, тобто стиль пересування, по якому досить легко можна розпізнати її емоційний стан. Так в дослідженнях психологи з точністю впізнавали такі емоції, як гнів, страждання. Гордість, щастя. При чому виявилось, що сама тяжча ходьба при гніві, сама легка – при радості, в'яла, пригнічена – при стражданнях, найбільша довжина кроку при гордості.

На ступні види невербальних засобів спілкування пов'язані з голо- сом, характеристики якого складають образ людини, сприяючий роз- пізнанню його станів, виявленню психічної індивідуальності.

ПРОСОДИКА – це загальна назва ритмико-інтонаційних власти- востей мови (висота, гучність голосу, його тембр).

ЕКСТРАЛІНГВІСТИКА – це включення в мову пауз і різних немор- фологічних явищ людини (плач, кашель, сміх, зітхання і т. д.).

Ці засоби невербальної комунікації пов'язані з голосом, харак- теристика якого створює образ людини, сприяє розпізнаванню його станів, виявленню психічної індивідуальності. Просодичними і екстралінгвістичними засобами регулюється потік мови, вони доповнюють і передбачають мовні висловлювання, висловлюють емоційні стани. У діловій комунікації потрібно не тільки слухати, а й чути інтонаційний лад мови. Велику інформаційну наванта- ження, зокрема, несе наступне.

Сила і висота голосу. Ті, кому властиво різко міняти висоту голосу, як правило, бадьоріше, товариські, впевненіше, ніж люди, що гово- рять монотонно. Наприклад, такі почуття, як ентузіазм, радість, звичайно передаються високим голосом; гнів і страх – теж досить

високим голосом, але в більш широкому діапазоні тональності, сили і висоти звуків; горе, печаль, втома зазвичай передаються м'яким і приглушеним голосом з пониженням інтонації до кінця кожної фрази.

Швидкість мови. Людина говорить швидко, якщо вона схвилювана, стурбована, говорить про свої особисті труднощі або хоче нас в чомусь переконати. Повільна мова частіше за все свідчить про пригноблений стан, горе, зарозумілість чи втому.

Невпевненість у виборі слів. Допускаючи в мові незначні помилки, невпевнено або неправильно вибираючи слова, обриваючи фрази на півслові, люди мимоволі висловлюють почуття невпевненості в собі.

ТАКЕСИКА – це наука про дотики. Сюди відносять фізичний контакт у вигляді рукостискань, обіймів, поцілунків і т. д. Знанням основ цієї науки має кожен. Виняток становлять лише деякі нюанси, властиві різним культурам.

Обійми. При зустрічі символізують емоційний зв'язок між співрозмовниками. Так вітаються близькі друзі, родичі, кохані, батьки і діти. Характер «обійм» залежить від того, наскільки близькі один одному ці люди. При особливо серцевих відносинах або після довгої розлуки обійми міцні до хрускоту в ребрах.

При дружніх зустрічах, носять більш солідний характер, обійми швидкі, можуть супроводжуватися попутним рукостисканням або поплескуванням по плечу.

Існують негласні гендерні правила обіймів: чоловік обіймає жінку за талію, а жінка його за плечі і шию. Обняти за плече можна одного під час душевної бесіди за чаюванням, оскільки це позначає особливу довіру і готовність підтримати. Це підсвідома алегорія – виносячи пораненого приятеля з поля бою, один закидає його руку собі на плече.

Рукостискання. Наприклад, ділиться на три типи: домінуюче (рука зверху, долоні розвернуті вниз), покірне (рука знизу, долоні розвернуті вгору) та рівноправне.

Такий такесичний елемент, як **похлопування** по плечу можливий при умові близьких відносин, рівного соціального положення партнерів по спілкуванню.

ПРОКСЕМІКА (англ. *Proximity* – *близькість*) – область соціальної психології, практичної психології і семіотики, що займається вивченням просторової і тимчасової знакової системи спілкування.

Виступаючи як особлива знакова система, простір і час організації процесу спілкування несуть смислове навантаження, будучи компонентами комунікативної ситуації.

Спілкування завжди просторово організовано. Одним з перших просторову структуру спілкування став вивчати американський антрополог Е. Холл, який ввів термін «проксеміка», дослівний переклад якого означає «близькість». До проксемічних характеристик відноситься орієнтація партнерів в момент спілкування і дистанція між ними. На проксемічні характеристики спілкування прямо впливають культурні і національні фактори. Е. Холл описав норми приближення партнерів по спілкуванні – **дистанції**. Ці **норми визначені чотирма відстанями**:

- **інтимна зона** (15–45 см). У цю зону допускаються лише близькі, добре знайомі люди. Для цієї зони характерні конфіденційність, негучний голос у спілкуванні, тактильний контакт при торканні. Дослідження показують, що порушення інтимної зони тягне певні фізіологічні зміни в організмі: частішає серцебиття, підвищується виділення адреналіну, припливає кров до голови тощо. Передчасне вторгнення в інтимну зону в процесі спілкування завжди сприймається співрозмовником як замах на його недоторканність;

- **особиста, або персональна зона** (45–120 см) – для повсякденної бесіди з друзями і колегами. Припускає тільки візуально-зоровий контакт між партнерами, які підтримують розмову;

- **соціальна зона** (120–400 см) звичайно дотримується під час офіційних зустрічей у кабінетах, викладацьких та інших службових приміщеннях, як правило, із тими, яких не дуже добре знають;

- **публічна зона** (більше 400 сантиметрів) – це спілкування з великою групою людей – у лекційній аудиторії.

Орієнтація і кут спілкування – проксемічні компоненти невербальної системи. Орієнтація, виражена в повороті тіла і носка ноги в напрямку партнера чи в сторону від нього, сигналізує про направлення думок.

Позиції сторін, що спілкуються, за столом виділяються характером спілкування (рис. 5).

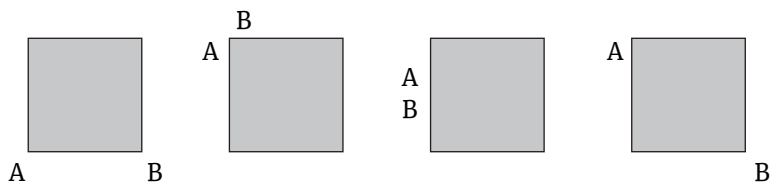


Рисунок 5 – Орієнтація і кут спілкування

Якщо спілкування носить суперницький чи захисний характер, люди сідають навпроти; при звичайній дружній розмові – займають кутову позицію; при кооперативній поведінці – займають позицію ділової взаємодії з одної сторони столу; незалежна позиція визначається в розміщенні по діагоналі.

Отже, поняття «спілкування» тлумачиться в психологічній літературі по-різному: як особливий вид діяльності; як специфічна соціальна форма інформаційного зв'язку; як форма взаємодії суб'єктів; як самостійна й зведена до діяльності категорія; як процес міжособистісної взаємодії; як обмін думками, почуттями й переживаннями; як суттєвий аспект людської діяльності; як реальність людських стосунків, що передбачає будь-які форми спільної діяльності людей; як універсальна реальність буття людини, що породжується й підтримується різними формами людських стосунків.

Більшість дослідників схиляється до думки про те, що діяльність людини в усіх її модифікаціях і спілкування індивіда з іншими людьми переплетені в її житті найтіснішим чином і фактично жодна з них неможлива без іншої. З цього випливає, що будь-який різновид або форма людської діяльності (гра, керівництво, виховання) виявляються через спілкування й навпаки. І навіть спілкування із самим собою (продовжане спілкування) відбувається таким чином, що людина подумки продовжує розмову з партнером, з яким нещодавно спілкувалася. Тобто індивід діє так, ніби належить до якоїсь спільноти: він заздалегідь обдумує сценарій розмови, передбачає можливі аргументи й контраргументи учасників

спілкування, тактичні прийоми переконання, можливі типи контактів тощо.

До речі, спілкування із самим собою (тобто інтраперсональний діалог) було відоме ще в Стародавній Греції і мало назву *солілоквіум*. Так, члени піфагорійської спілки суворо дотримувалися правила, яке зобов'язувало кожного з них щоденно, перед сном, проводити співбесіди з самим собою та відповідати на запитання: «Як я провів день, що минув?», «Що я зробив?», «Яких зобов'язань я не виконав?». Таке спілкування із самим собою проводилося тричі поспіль, чим досягалося більш глибоке осмислення запитань. Аналізуючи інтраперсональний діалог, найкраще вдається до прикладу стосовно Сократа та його учнів. Зокрема, учень Сократа Антисфен Афінський вважав, що для становлення мислителя головною передумовою є уміння вести діалог із самим собою. На запитання, що йому дала філософія, він відповів: «Уміння вести бесіду з самим собою».

Одним з перших, хто усвідомив важливість діалогічного спілкування людей для забезпечення процесу пізнання, був філософ Сократ. Його знамениті бесіди з друзями і недругами ввійшли до золотого фонду людської культури як «Сократівський діалогічний метод».

2.2. Основні принципи побудови успішного міжособистісного спілкування

Почнемо з простої аналогії: за відгуками фахівців з електротехніки та приладобудування 70 % відмов у роботі зумовлені відсутністю контакту в електронних ланцюгах виробу. Що робить людина в такому випадку? Стукає, наприклад, по радіоприймачу, трясє його і контакт відновлюється. Може і з людиною треба поводитись так саме? – Ні, не так, бо це викличе тільки негативну реакцію. На відміну від електротехніки, в психології контакт не з'являється не так просто, його треба встановлювати. Це – самостійна комунікативна задача, яка має певні умови і алгоритми вирішення.

Наявність психологічного контакту з людиною – важлива передумова продуктивного та комфортного спілкування. Рапорт як нерозривний контакт можна спостерігати у стосунках матері

та дитини, які були колись одним цілим, але після народження дитина відокремилася, відійшла від матері і цей процес «сепарацій» триватиме довго та інколи – болюче для обох.

Встановлення контакту – спеціальне завдання, успішність якого залежить від багатьох чинників, насамперед від уміння ініціатора контакту налагоджувати стосунки та готовності партнера приймати ці стосунки, від ставлень, установок, наявності страхів, негативного досвіду, часу та умов спілкування.

Для встановлення психологічного контакту с пропонується два підходи, перший розробив доктор психологічних наук, професор, полковник Л.Б. Філонов (див. Додатки). Його підхід заснований на спеціальних прийомах налагодження стосунків, другий заснований на вчинкові парадигмі та організації спільної взаємовигідної діяльності, спільних вчинків.

Почнемо з соціальних установок, які існують стосовно певних професійних груп людей. Відносно поліцейських, зокрема працівників правоохоронних органів, вона негативна, особливо в осіб з кримінальним досвідом, асоціальними установками. Отже, якщо можна, при встановленні контакту не афішуйте свою приналежність до цих структур.

Отже, розглянемо фундаментальні принципи, яких слід дотримуватись для того, щоб встановити психологічний контакт.

1. Принцип першого враження. Найперше сильне враження про людині створюється його зовнішнім виглядом. Тому все в людині повинне бути, як радив А.П. Чехов, на належному рівні: зачіска, одяг, хода, манери, Але при цьому оформлення зовнішності не має суттєво відрізнятися від стилю особи, з якою планується встановити контакт. Багато залежить від виразу обличчя ініціатора контакту, над цим треба постійно працювати, щоб мімічна маска була відповідала ситуації. У звичайнім спілкуванні воно не повинне бути загрозливим або гордовитим – це може стати психологічним бар'єром при знайомстві.

Вирішальними для формування враження про людину є перші хвилини спілкування. У цей проміжок часу активно працюють усі наші органи почуттів, за допомогою яких ми створюємо цілісну уяву про співрозмовника.

Через декілька хвилин стає загалом ясно – симпатичні люди один одному або навпаки, схильні до спілкування чи ні. Імовірно, кожний з нас відчував на собі, що перше враження про людині іноді оманливе й разом з тим досить стійке, повинний пройти певний час, щоб воно перемінилося. Корисніше виглядати як пересічна людина, ніж якась особлива – простота краще за яскравість. Стиль одягу, поведінки мають бути схожі на об'єкта. Це сприяє формуванню відчуття приналежності до однієї спільноти (почуття «МИ – одного поля ягоди»).

2. Дружній тон. Починати бесіду слід тільки в дружньому тоні, увесь час демонструючи позитивну установку на спілкування. Установкою в психології називають стан готовності або схильності до дії певним чином. Увічливість і тактовність, доброзичливість і люб'язність будуть високо оцінені вашим партнером.

3. Посмішка. Не варто забувати про те, що своєрідним мімічним знаком симпатії є посмішка. Вона потрібна не тільки іншим, але й нам самим. Від неї залежать настрої і працездатність. Як настрої впливає на вираз обличчя, так і, навпаки, вираз обличчя сприяє створенню відповідного настрою.

Звичайно поведінка має відповідати ситуації, бути природною. Доведено, що можна поліпшити настрої, зобразивши на обличчі ознаки веселощі, радості. Адже мімічні м'язи тісно зв'язані з багатьма структурами мозку. Штучно посміхаючись, ми включаємо ті механізми, які забезпечують нам природню вимушену.

4. Формула «Три так!». Краще не починати розмову з обговорення тих питань, щодо яких є розбіжності зі співрозмовником. Варто людині сказати «ні», як його самолюбство починає вимагати, щоб він залишався послідовним у своїх судженнях. Тому спочатку варто ставити питання, на які співрозмовник, швидше за все, відповідь ствердно, а далі стежити, щоб розмова йшла по шляху «нагромадження згоди».

Людина як правило не любить міняти думку. Якщо він погодився з партнером у дев'яти випадках, те, швидше за все, погодиться й у десятому. Гарні результати дає використання методу позитивних відповідей.

5. Слухання. При спілкуванні важливо бути уважним слухачем. Уміння слухати можна розвинути, для цього варто приймати до уваги досить прості правила:

- не можна відволікатися, щоб не втратити логіки розмови, не можна допускати побічних думок;
- зосереджувати увагу на сутності предмета; не варто прагнути запам'ятати всі підряд, це практично неможливо;
- слухаючи, не обмірковувати наступні запитання або відповідь;
- навчитися знаходити самий цінний матеріал, що міститься в отриманій інформації;
- установити, які слова та ідеї збуджують ваші емоції, і намагатися нейтралізувати їхню дію, тому що в стані сильного емоційного збудження люди звичайно слухають не дуже уважно;
- слухаючи, запитати себе: «У чому мета співрозмовника?»;
- звертати увагу не тільки на слова, але й на тембр голосу, міміку, жести, позу і т. д.;
- показати співрозмовнику, що ви його розумієте; це можна зробити, повторюючи своїми словами те, що почули, або підсумовуючи зміст того, що вам сказали;
- не висловлювати своїх оцінок;
- не лінуватися слухати, демонструйте розуміння, інтерес має бути мотивованим, інакше виникає занепокоєння – звідки у вас такий інтерес до співрозмовника?;
- не давайте під час вислуховування оцінки й поради, навіть коли вони даються доречними;
- не будьте надто настирним, не розпитуйте, не намагайтесь зловити співрозмовника на суперечностях чи помилках.

Для розвитку в собі здатності слухати можна використовувати наступну вправу. Щодня 10 хвилин, повністю сконцентрувавшись і відключившись від усіх інших думок, треба кого-небудь уважно слухати (родича, колегу, відвідувача і т. д.), уточнюючи повідомлення своїми запитаннями. Прийом цей простий, але досить ефективний при систематичному застосуванні.

6. Ні критиці. Критика колег і інших людей – не кращий стиль поведінки. Не люблять навколишні й тих, хто скаржиться.

Уникайте суперечок, особливо в присутності інших. Краще просто спокійно вислухувати співрозмовника. З'ясуєте: що співрозмовник прагне? Можливо, істина його не цікавить, і він лише бажає самоствердитися, сперечаючись із вами.

7. Якщо ви не праві, зізнайтеся в цьому в категоричній формі. Це озброює співрозмовника налаштовує на дружній лад.

8. Вас оцінять, якщо ви виявляєте непідроблену цікавість до інших людей. Зверніть увагу на ключове слово «непідроблений». Тут мається на увазі вміння висловлювати повагу до інтересів оточуючих. Вдумайтесь: займенник «я» є одним з найбільше часто вживаних у нашій мові. Тому будьте уважні до чужого «Я».

9. Перш ніж переконувати людину в чому-небудь, треба зрозуміти її позицію. Для з'ясування ситуації варто розпочати розмову про те, чим цікавиться ваш співрозмовник. При цьому велике значення має перша фраза.

10. Щоб добитися чого-небудь від людини, треба, як радив Д. Карнегі, розбудити в ньому бажання зробити це.

Як відомо, наказів ніхто не любить. Більшість людей між тим легко піддаються навіюванню й переконанню. Мистецтво переконувати робить максимально продуктивним спілкування з іншими. Тому вимоги бажана викладати в м'якій формі: «Ви згодні, що так зробити краще?», «Я буду вам вдячний, якщо Ви...».

11. Обирайте мову, лексику, темп та гучність мовлення так, щоб вони відповідали мовленевому стилю співрозмовника (знайдіть з ним спільну мову).

12. Дуже важливо запам'ятовувати й не плутати імена людей. Людина буде дуже розташована до вас, якщо ви запам'ятаєте, як її звати.

Одна з головних завдань – допомогти людям відчувати свою значимість. Люди, що допускають у спілкуванні, зарозумілість; іронічні або нечемні зауваження; вирази й репліки, що ображають людську гідність; погрози, моралізують й несправедливо докоряють, що висловлюють незаслужені обвинувачення; які допускають загрозові жести, а також інші дії, що принижують особистість, роблять грубий психологічний прорахунок. Завдання керівника будь-якого

рангу, просто партнера – цінувати людську гідність, а власна гідність є в будь-якої людини.

Люди повинні мати можливість зберегти свою репутацію.

13. Головні вороги спілкування – дратівливість і безтактність.

Дратівливість не вигідна у всіх відносинах. По-перше, вона ускладнює спілкування, отже, прийдемо витратити більше зусиль, щоб добитися чогось. По-друге, вона приводить до ослаблення захисних сил організму (знижується імунітет). Усвідомивши це, слід пригнічувати роздратування, що з'являється. Для цього варто більш уважно придивитися до ситуації й переконатися, що вона не варта подібної реакції і її краще нейтралізувати.

2.3. Етапи встановлення психологічного контакту у спілкуванні

У практичній діяльності поліцейського використовують різноманітні тактичні прийоми знайомств із об'єктами професійного інтересу.

Для полегшення вступу в контакт з об'єктом уваги бажано використовувати найбільш прийнятні для цього прийоми: це провокування на надання допомоги (часто ним користуються жінки); знайомство через «спільних» знайомих; знайомство через дітей або родичів; під час масових заходів; на основі спільних інтересів, хобі; надання об'єкту допомоги; ініціювання інтересу об'єкта до себе тощо.

І етапом при у входженні в контакт є збір даних про особу, яка потрібна для розробки плану входження в контакт – вибору місця, часу, приводу для першої розмови. Якщо об'єкти – молода людина, такий контакт може розпочатися опосередковано, через Інтернет, «випадкове» спілкування телефоном тощо. В комплексі ці дані стають надійною основою створення сприятливої ситуації для контакту, контрольованого, із передбачуваними проміжними та кінцевим результатом.

Етап II – формування першого враження. Перше враження – складний психологічний феномен, що складається на основі сприйняття:

зовнішнього вигляду людини; її вербальних особливостей (міміки, жестів, постави, ходи); експресії та змістових особливостей мовлення.

Образ і враження, що створюються за першого контакту (2–5 хв), значною мірою стають регуляторами подальшої поведінки, необхідної для ефективного спілкування. Вибір лінії, якої варто дотримуватися під час спілкування в кожному конкретному випадку, залежить від того, наскільки оцінили його стан та наміри, аналізуючи певні прояви на початку зустрічі. Йдеться про такі ключові моменти контакту:

- оцінка поведінки у перші хвилини контакту (пунктуальність, ввічливість, настрій, зовнішній вид тощо);
- прийняття пропонуваної ступені активності співрозмовника (захоплює ініціативу, балакучий, тисне), яку варто прийняти як даність, принаймні на початку контакту;
- адаптація стратегії власної поведінки відповідно з першим враженням та актуальним психологічним станом співрозмовника;
- створення комфортних для партнера умов спілкування;
- бажано ненав'язливо приймати позу та копіювати жести співрозмовника;
- демонстрований настрій має бути синтонним настрою партнера;
- не зайвим буде висловлювання розуміння емоційних переживань партнера, його психічного стану;
- контакт очей співрозмовників свідчить про зацікавленість і спонукає до продовження бесіди, але не варто «гратися – хто кого вб'є поглядом»;
- привітна, доброзичлива посмішка сприяє виникненню почуття довіри, якщо вона, звичайно, доречна;
- нахил тіла у бік співрозмовника справляє приємне враження, і навпаки – відхилення корпусу назад може трактуватися як ознака відрази;
- по можливості слід переходити на мову об'єкта (українську, російську, обирати відповідну лексику, темп та гучність мовлення);
- енергійна виразна жестикуляція відображає позитивні емоції й сприймається як ознака дружелюбства.

За голосом можна виявити почуття задоволення, гніву, нудьги, схвалення, розчарування, відрази, страху, радості, іронії, інших

почуттів, що нахлинули раптово. Якщо голос надмірно високий, пронизливий, гучний або тремтить, це можна розцінити як стан тривоги або занепокоєння. Несподівані зупинки, перерви у швидкості і ритмі мовлення, труднощі у виборі слів, квапливість і постійне перебивання співрозмовника свідчать про стан напруження особи.

Фахівці відзначають, що негативний вплив на взаємодію справляє:

- демонстрація зарозумілості або зайва багатослівність у міркуваннях;

- зайва категоричність суджень;

- балакучість (володіння розмовою як особистою вотчиною);

- банальність (повторення відомих жартів чи афоризмів);

- надмірне використання натяків і недомовок;

- пасивність (підтакування або небажання висловлювати свою думку);

- імпульсивно-емоційне реагування на слова й жести співрозмовника;

- низька емоційність (незмінний вираз обличчя, одноманітний голос);

- неправдоподібна демонстрація зацікавленості або співпереживання;

- вимога однозначних відповідей.

Своєчасне та професійне використання названих правил спілкування сприяє виникненню позитивно забарвлених стосунків, що дозволить перейти до наступного, *III етапу* – *оволодіння інтересом співрозмовника*.

Однією з важливих передумов формування інтересу є вміння підтримувати розмову та надати слушні поради щодо проблем, які хвилюють співрозмовника. Навіть у тому випадку, коли останній спочатку відчуватиме до недостатньо знайомої особи деяке почуття недовіри, професійно організована бесіда в цілому може виправити ситуацію.

Люди тяжіють до тих, хто сприймає їх як особистість, наділену певними позитивними якостями. Одним із проявів інтересу є демонстрація прагнення зрозуміти внутрішні переживання об'єкта, навіювання йому симпатію до себе, демонструючи роль однодумця

чи співчуваючого. Іноді доцільно ненав'язливо підштовхнути особу до відвертого звернення по допомогу в розв'язанні актуальної проблеми. Для цього працівник має або заздалегідь знати про неї та бути готовим надати таку допомогу, або, за умови відсутності об'єктивної проблеми, створити її відповідною оперативною комбінацією.

При плануванні композиції початку цілеспрямованої бесіди за умови обрання відповідної легендованої позиції оперативний уповноважений, на нашу думку, має:

- зважати на психофізіологічні особливості (бурхливість протікання емоційних реакцій) та інтелектуальні якості (своєрідність мислення) партнера;

- використовувати прийоми, що позитивно впливають на подальше спілкування, навіть за початкової конфронтаційної позиції опонента («накопичення згоди», демонстрація щирої зацікавленості в ньому та ін.);

- прогнозувати як кульмінаційні моменти з максимальною концентрацією уваги співрозмовника, так і «спади» – для закріплення його думок й асоціацій;

- передбачати доцільні та обґрунтовані паузи, вплив яких може бути більшим, ніж загальний потік слів, тощо.

Виходячи з зазначеного, нами пропонується наступна схема стимулювання особи до бесіди:

- привернення уваги до проблемної ситуації, що відповідає її домінуючим потребам;

- поступове «підштовхування» співрозмовника до необхідності обговорення певної проблеми, що загалом може бути актуальною для партнерів з метою формування в об'єкта відповідного уявлення про неї. Плануючи побудову проблемної ситуації, слід брати до уваги характерологічні особливості особи, соціально-психологічні дані тощо;

- стимулювання актуалізації емоційної сфери об'єкта введенням інформації проблемно-дискусійного характеру;

- прояв свідомої реакції співрозмовника на наведені аргументи чи конкретну позицію, що виявляється у запереченні, апелюванні до відповідних особистостей чи традицій, наведенні фактів, демонстрації предметів тощо;

– «активне слухання». Багато прорахунків у соціономічній діяльності, пов'язаних з міжособистісними конфліктами, виникають через те, що люди не вміють слухати або адекватно сигналізувати про це.

Досить корисними у цьому напрямі може бути також рекомендації фахівців з психологічної науки стосовно того, що негативний вплив на цьому етапі контактної взаємодії можуть чинити: прагнення до домінування; захоплення монологами; втрата самоконтролю, перебивання співрозмовника; втрата контролю за невербальними проявами власної поведінки (використання жестів оборони чи нападу, як правило, недоброзичливо сприймається партнером зі спілкування тощо).

Отже, можна стверджувати, що на цьому етапі розгортання контактної взаємодії відбувається активне втягування особи в розмову. Здебільшого успішність його реалізації залежить від психологічних особливостей співрозмовника та вмінь і навичок самого працівника як ініціатора взаємин, його здатності розпізнати всі потаємні «сторожові пости» співрозмовника, влучно та ситуативно виправдано використати прийоми, здатні зацікавити об'єкта та позитивно вплинути на подальше спілкування.

Етап IV – налагодження психологічного контакту (встановлення довірчих відносин. Психологічний зміст довірчих відносин виявляється, передусім, у відчутті спільності (почути «МИ»), впевненості партнерів один в одному. Довірче спілкування має визначати обопільну зацікавленість партнерів у взаємодії, а отже – можливість повідомлення інформації екстраординарного характеру, яка буде правильно сприйнята і не буде передаватися будь-кому. Така взаємодія становить самостійний соціально-психологічний феномен, що може виявлятися в різних сферах спільної діяльності. Звідси основні завдання етапу встановлення довірчих відносин передбачають:

– зондування прийнятних тем для подальшого спілкування й укріплення порозуміння;

– визначення «небезпечних» тем із метою їх уникнення або подальшого використання при маніпулюванні (теми, що дратують, викликають неприємні почуття чи пов'язані з переживаннями особи);

– поступове схиляння об'єкту до прояву ініціативи в спілкуванні. Техніки цієї роботи наводяться в матеріалах для тренінгу, розроблених автором спільно з Л.І. Мороз, вони створюють умови для подальшої реалізації мети бесіди, поступового наближення до «зв'язування» співрозмовників в єдине ціле.

Етап V – реалізація мети зустрічі. Зазначимо, що розгортання подій при встановленні психологічного контакту може створювати проміжну мету. Наприклад, певні сумніви чи побоювання особи на цьому етапі вимагають початкового доведення своєї спроможності захистити її за необхідності чи забезпечити конфіденційність відносин, що закономірно віддаляє повідомлення оперативно значущих відомостей. У таких випадках слід чітко гарантувати повну таємність факту інформування чи надання інших форм допомоги, зацікавити взаємовигідністю такого співробітництва (наприклад, допомога працівника у вирішенні окремих життєвих чи побутових питань у межах його компетенції), надати відповідні соціальні гарантії, регламентовані законодавством тощо. Отже, залежно від того, наскільки стрімко розвивається психологічний контакт, настільки вдало реалізовуватимуться наперед поставлена мета бесіди.

Коли ініціатором спілкування виступає поліцейський, йому, щоб отримати інформацію чи здійснити вплив, необхідно користуватися довірою, мати авторитет, а ще – подбати про встановлення психологічного контакту, правильно обрати час, місце, засоби спілкування. Клієнт, у свою чергу, очікує на співчуття, розуміння та допомогу фахівця, сподівається на відсутність небажаних наслідків довіри.

Ці складові спілкування містяться у **формулі довіри**:

$$\text{Довіра} = \frac{\text{Співчуття} + \text{Розуміння} + \text{Допомога}}{\text{Можлива небезпека (зловживання довірою)}}$$

Довірою можуть скористатися і правопорушники (шахраї, крадії, нечесні політики і бізнесмени). Довіряти небезпечно. Варто навчитися виявляти маніпулятивні впливи та протистояти їм. Але чи варто виявляти недовіру до священика, лікаря, адвоката, психолога? Вони за своїм фахом покликані допомагати людям, **зобов'язані дотримуватися норм професійної етики.**

Продовжуючи виклад техніки встановлення контакту, залежно від категорії та психологічних особливостей співрозмовника, впевненості ініціатора контакту у перспективі подальших стосунків зумовлюється перебіг процесу реалізації мети бесіди. Звідси зміст цього етапу визначається можливістю реалізації таких прикладних завдань, а саме:

- якщо це разова бесіда заради одержання певної інформації у більш-менш сприятливого за своїми індивідуальними характеристиками співрозмовника, то слід обережно, щоб не відштовхнути чи не налякати його, ініціювати перехід до необхідної теми;

- якщо первинною метою комунікативного процесу з конкретним співрозмовником є встановлення психологічного контакту через індивідуальну своєрідність останнього, то необхідно створити про себе позитивне враження та закріпити його, поступово «підштовхуючи» об'єкт до активної розмови найбільш вдалим (психологічно виправданими) способами та прийомами;

- якщо зустріч проводиться заради налагодження контактної взаємодії, то краще цілком присвятити її взаєморозумінню, формуванню довірчого ставлення до себе як корисного співрозмовника, а реалізацію кінцевої (більш стратегічної) мети перенести на наступний раз. Успішність спілкування може бути сумнівною, якщо співрозмовник відчуватиме небезпеку маніпулювання ним – у випадку, коли ініціатор контакту хоче його використати у своїх власних цілях.

Тому на цьому визначальному етапі контактної взаємодії треба думати про цілі, які однаково привабливі для обох сторін, для досягнення яких їх співпраця буде комфортною, надасть обом сторонам корисні результати, такі, які вони кожний сам по собі, окремо, здобути не зможуть.

Етап VI – вихід із контакту (залежно від мети попереднього етапу). Закінчуючи діалог, варто зважати на те, що:

- завершення розмови запам'ятовуються найкраще, дещо гірше – її початок, середня частина зберігається у пам'яті переважно фрагментарно;

- необхідно вміти вчасно зупинитися, інакше ефективність від контакту значно зменшиться;

- нечіткий і невиразний кінець бесіди здатний розвіяти вже створене сприятливе враження;
- у разі продовження стосунків на взаємовигідних умовах чи необхідності перенесення важливої розмови на наступну зустріч, необхідно ініціювати доброзичливий стиль, взаємну симпатію та особистісну зацікавленість співрозмовника у подальшій взаємодії, позитивно оцінити досягнуті результати та домовитися на майбутнє;
- якщо мета зустрічі повністю досягнута і подальша взаємодія не планується, слід достатньо коректно підбити підсумок і ввічливо закінчити бесіду. Помилковою є демонстрація втрати інтересу до співрозмовника, оскільки не можна передбачити, чи не виникне необхідність контактувати з ним у подальшому.

Особливий різновид виходу з контакту має місце у разі необхідності завершення (згортання, переривання) контактної взаємодії. Важливим тут, на наш погляд, є уникнення негативних проявів з боку самого об'єкта. Тому останню бесіду завжди слід завершувати коректно, з висловленням подяки та пропозиції подальшого підтримання стосунків.

Таким чином, цим етапом закінчується суто контактна частина спілкування. І залежно від того, наскільки були витримані суб'єктом відносин вимоги щодо його побудови, можна стверджувати про характер кінцевих результатів. Крім того, слід зауважити, що незалежно від активності співрозмовника працівник поліції має виступати ініціативною стороною контакту, добре відчуючи та корегуючи його перебіг.

Етап VII – підбиття підсумків. Ця частина психологічного контакту є індивідуальною аналітичною діяльністю самого поліцейського, в процесі якої слід оцінити:

- значущість та результативність одержаної інформації, послуги;
- ефективність власної поведінки в процесі взаємодії, визначити її позитивні і негативні аспекти, проаналізувати причини помилкових дій, що мали місце, та внести у свою поведінку відповідні корективи;
- перспективи подальшої взаємодії, її мету і завдання, доцільні методи і засоби психологічного впливу тощо.

Досить важливою, на нашу думку, порадою у межах підбиття остаточних чи навіть проміжних підсумків контакту є необхідність уникнути їх розголосу в присутності опонента, звісно, якщо вони не раніше скомпоновані, щоб належним чином вплинути на співрозмовника. Це в окремих випадках може негативно вплинути на подальшу поведінку об'єкта впливу, насамперед у стосунках з конкретним працівником. Не виключена й імовірність використання таких аналітичних роздумів об'єктом з метою маніпулювання свідомістю чи поведінкою оперативного уповноваженого.

Отже, з огляду на окреслене вище можна стверджувати, що умови реалізації контактної взаємодії працівника поліції зумовлені необхідністю актуалізації та врахування таких чинників:

- психологічної значущості, складності вихідної ситуації та обставин (як об'єктивних, так і суб'єктивних), що викликали практичну необхідність комунікації з конкретно взятим співрозмовником;
- психологічних особливостей та поведінкових проявів об'єкта впливу (властивості темпераменту, пізнавальні процеси, психічний стан, спрямованість, у тому числі ставлення до правоохоронних органів, життєвий та кримінальний досвід, обрана позиція й тактика поведінки, невербальні ознаки й ін.);
- організаційно-психологічних особливостей обстановки, в якій відбувається спілкування (час, місце розмови, приводи і підстави зустрічі, вплив сторонніх осіб тощо);
- індивідуальних характеристик працівника оперативного підрозділу поліції як ініціатора комунікативного процесу (психологічно сприятливі якості та властивості (зокрема комунікабельність, упевненість, наполегливість, інтелектуальні можливості), досвід комунікативної діяльності, ситуативні особистісні ознаки (наприклад, настрій, втома, хворобливий стан) й ін.);
- психологічної ефективності залучених засобів діагностики особистості співрозмовника, прийомів встановлення контакту та розвитку довірчих відносин, механізмів психологічного впливу тощо.

Важливою передумовою для успішної конфіденційної взаємодії, безумовно, є використання технології встановлення та розвитку психологічного контакту з об'єктами, що охоплює процес

запобігання виникненню (або усунення виниклих) психологічних бар'єрів, створення невимушеної, довірчої атмосфери спілкування тощо. Найчастіше психологічний контакт і довірчі відносини, що виникають на його основі, локальні, мають вузьку зону розвитку, обмежену оперативною значущою інформацією чи домовленістю з певного питання тощо. Вони, здебільшого, тимчасові, такі, що не виходять за межі виконуваних оперативно-розшукових заходів й у межах конкретної ситуації. Проте і в процесі такої парціальної взаємодії не виключена можливість зародження тривалих відносин довірчого характеру.

Схема технології встановлення та розвитку психологічного контакту передбачає поетапний перехід від початкового збирання первинної індивідуально-психологічної інформації про об'єкта з метою оволодіння інтересом співрозмовника та налагодження довірчих відносин й до реалізації запланованої чи ситуативної мети бесіди (залежно від особливостей розгортання контакту).

Використання конкретних механізмів інформаційно-контактної взаємодії поліцейського з різними категоріями об'єктів професійного інтересу є важливою передумовою успішності застосування інших комунікативних завдань.

2.4. Правила та форми конструктивної критики

Хвалити легко – набагато складніше зробити коректне, ділове, не образливе зауваження. Щоб критика була плідною, не образливою, необхідно використовувати наступні можливі варіанти нескладних критичних оцінок.

Наступні правила конструктивної критики:

1. Насамперед, вилучити з критики «жало» обвинувачень, змістити акцент на конструктивні пропозиції.
2. Зауваження доцільно робити наодинці, щоб не зачепити самолюбства того, кого критикуєте.
3. Прагнути щиро та серйозно зрозуміти точку зору партнера; обговорити аргументи «за» і «проти»; виявити співчуття до його думок і побажань.

4. Виявити повагу до думки партнера, не відкидаючи її відразу та різко, навіть якщо воно вам здається абсурдним. Дайте можливість висловитися до кінця та намагайтеся не доводити, а з'ясовувати факти.

5. Вести розмову в доброзичливому та спокійному тоні. Намагайтеся починати з теми, в якій у вас зі співрозмовником є взаємна згода. За можливості розпочинайте з питань, думки по яких збігаються, можуть викликати позитивну відповідь і, таким чином, налаштувати партнера на згоду. Якщо із самого початку розмови людина скаже «ні», її важко переконати, оскільки самолюбство не дозволяє відмовитися від висловленої думки, навіть якщо вона відчує, що спочатку була неправа. Зважайте на самолюбство співрозмовника.

6. Якщо хочете вказати людині на її помилку, розпочинайте з похвали та щирого визнання її достоїнств. Ви критикуєте не людину, загалом, а її окремі дії, якості. Критика має не тільки вказувати на недоліки, а й містити пояснення, як можна виправити ситуацію.

7. Звертаючи увагу людей на їхні помилки, намагайтеся робити це в непрямій формі. Наприклад, згадайте схожий випадок з життя.

8. Використовуйте критику – «рикошет»: критику вчинків абстрактної (вигаданої) особи.

9. Висловлювати свою думку (незгоду, критику) потрібно під час обговорення, не нав'язуючи її.

10. Не вживайте невиправданих прийомів посилення аргументації. Небажані аргументи типу: «Скільки разів я вам говорив!». Некоректним способом посилення висловлення є й підвищення голосу. Якщо у вас виникло бажання сказати партнерові щось різке, образливе, не кваптеся – зробіть спочатку декілька глибоких вдихів і видихів або мовчки порахуйте до 10–30.

11. Давайте психологічні паузи людям, що перебувають у стані сварки. Вони допоможуть знизити емоційний розпал, звернутися до логіки подій, до самооцінки, можливо, за порадою до близьких людей. Не вимагайте негайного визнання помилок від партнера, згоди з вашою точкою зору, з вашою думкою з цього питання. Психологічно це важко, дайте час на роздум, не наполягайте.

12. Свою помилку, невірний крок визнайте швидко, рішуче та щиросердно.

13. Разом із критикою бажана аргументована самокритика. Перш ніж критикувати іншого, розкажіть про свої власні помилки. Визнання провини, власних промахів критиком дозволяє сприймати критику не так гостро, і самолюбство виявляється менш ураженим.

14. Зробіть так, щоб недолік виглядав легко поправним. Дуже часто людей валить у зневіру безвихідь їхнього положення. Не «давіть» на психіку, а допоможіть знайти вихід.

15. Кажіть співрозмовнику тільки про справу, не переходьте на особистість: критикуйте вчинки, а не людину. Дайте їй можливість «зберегти обличчя».

Важливо пам'ятати й таку закономірність: чим більше людина збуджена, чим більше зачеплене її самолюбство, тим менш чутлива вона до логіки, тим більше упереджена та суб'єктивна і тим більше тактовного підходу вимагає.

Якщо ви зауважуєте, що хтось у суперечці занадто розгарячився, краще перенести розмову на інший час.

Форми конструктивної критики

Дуже легко похвалити підлеглого. Набагато важче зробити йому коректне, ділове, не образливе зауваження. Ось деякі можливі варіанти побудови критичних висловів:

- підбадьорююча критика: «Нічого. Наступного разу зробите краще. А зараз – не вийшло»;

- критика-докір: «Ну, що ж ви? Я на вас так розраховував (а)!»;

- критика-надія: «Сподіваюся, що наступного разу ви зробите це завдання краще»;

- критика-аналогія: «Раніше, коли я був таким, як ви, я, допустив точно таку ж помилку. Ну і попало ж мені від мого начальника!»;

- критика-похвала: «Робота зроблена добре. Але тільки не для цього випадку», «таку помилку могла зробити тільки обдарована, творча людина!»;

- безособова критика: «У нашому колективі є ще працівники, які не справляються зі своїми обов'язками. Не будемо називати їх прізвища»;

- критика-заклопотаність: «Я дуже стурбований станом справ, що склалися, особливо у таких наших колег, як ...»;
- критика-співпереживання: «Я добре вас розумію, входжу в ваше становище, але й ви увійдіть у моє. Адже справу не зроблено...»;
- критика-жаль: «Я дуже шкодую, але мушу зазначити, що робота виконана неякісно»;
- критика-здивування: «Як?! Невже ви не зробили цю роботу?! Не чекав (а)...»;
- критика-іронія: «Робили, робили і ... зробили. Робота що треба! Тільки як тепер в очі керівництву дивитися будемо?!»;
- критика-докір: «Ех, ви! Я був про вас набагато кращої думки»;
- критика-натяк: «Я знав одну людину, яка вчинила так само, як ви. Потім їй було погано ...»;
- критика-пом'якшення: «Що ж зробили так неакуратно? І не вчасно?!»;
- критика-зауваження: «Не так зробили. Наступного разу радьтеся»;
- критика-попередження: «Якщо ви ще раз допустите таке неподобство, нарікайте на себе!»;
- критика-вимога: «Роботу вам доведеться переробити!»;
- критика-виклик: «Якщо допустили стільки помилок, самі й вирішуйте, як виходити з положення»;
- конструктивна критика: «Робота виконана невірно. Що збираєтеся тепер зробити?», «спробуйте зробити так...»;
- критика-побоювання: «Я дуже турбуюся, що наступного разу робота буде виконана на такому рівні».

Всі ці форми підходять за умови, що підлеглий поважає свого начальника і цінує його думку про себе. Бажаючи виглядати в очах керівника гідно, працівник докладе всіх зусиль, щоб виправити становище.

Коли ж підлеглий відноситься до начальника не дуже доброзичливо, краще поєднувати негативні оцінки з позитивними.

Як сприймати критику? Критика стає корисною лише тоді, коли люди її сприймають. Це правило можна звести до наступних установок.

Критика на мою адресу – мій особистий резерв вдосконалення. Критика – це форма допомоги для усунення недоліків у роботі. Немає такої критики, з якої не можна було б отримати користь. Будь-яка ретуш критики шкідлива, тому що «заганяє хворобу всередину» і тим ускладнює подолання недоліків.

Ділове сприйняття критики не повинно залежати від того, хто (яка людина, з якими цілями) висловлює критичні зауваження.

Сприйняття критики не повинно залежати від того, в якій формі вона підноситься: головне, щоб були проаналізовані недоліки.

Центральний принцип конструктивного сприйняття критики – «все, що я зробив, можна робити краще».

Найцінніша користь зовнішньої критики в тому, щоб відшукувати для себе раціональне зерно навіть там, де воно з першого погляду не проглядається.

Будь-яка критика вимагає роздумів мінімум про те, чим вона викликана, максимум – як виправити становище.

Корисне звернення до критичних зауважень полягає в тому, щоб побачити ті сфери роботи, які опинилися поза твого поля зору.

Перший крок правильного сприйняття критики – її фіксація, друге – осмислення під кутом зору користі для справи, третій – виправлення недоліку, четвертий – створення умов, що виключають повторення.

Якщо мене критикують, значить, вірять у мої здібності виправити справу і працювати без перешкод.

Коли критика на вашу адресу відсутня – це показник зневаги до вас як до працівника чи невіра у ваші здібності сприймати її по-діловому.

Найбільш цінна критика та, яка вказує на недосконалість того, що здається нормальним.

Критика можливих негативних наслідків прийнятих мною рішень – передумова своєчасного запобігання збоїв у роботі.

У критикованого немає права на образ, він володіє лише правом на конструктивне осмислення того, що сказано в його адресу.

Критикований має право на контркритику. Він може активно відстоювати свою позицію. Єдине, що йому категорично забороняється, – спотворювати факти ради виправдання.

Велика кількість необ'єктивних (несправедливих) критичних зауважень – показник поганого психологічного клімату в колективі. Це саме по собі потребує активних критичних осмислень. Відсутність будь-якої критики – теж поганий симптом застою у справах, страху, нещирості та недовіри в колективі.

Якщо я стримано та по-діловому поставився до критичного зауваження, значить, переборов себе, я – сильна особистість.

Будь-яка критика корисна вже хоча б тому, що дозволяє з'ясувати ставлення того, хто критикує до вас, яке могло б висловитися в більш крайніх формах.

Найбільш сприятливе враження на людей справляє така відповідь на критику, яка містить конкретні зобов'язання з приводу того, що буде зроблено для поліпшення справи, з конкретним зазначенням термінів і реальних можливостей.

Визнати критику – це означає взяти на себе відповідальність за виправлення недоліків.

2.5. Комунікативна компетентність слідчого: сутність та складові

Звичай, єдиних стандартів комунікації слідчого із учасниками кримінального провадження не існує, оскільки кожна особистість має свої індивідуально-психологічні особливості та властивості, – і тому потребує певного підходу. Також немає шаблонів встановлення психологічного контакту, оскільки у кожній конкретній ситуації особа буде вести себе тим, чи іншим чином, що не завжди можна передбачити. Тому, ми зробили спробу узагальнити існуючі особливості комунікації слідчого і вивести найбільш важливі із них, при цьому враховуючи психологічні стани, процеси та властивості особистості.

У першу чергу, якщо ми говоримо про комунікативну компетентність, то необхідно визначити її поняття, **комунікативна компетентність** – це:

➤ закріплення в навичках поліцейського психологічних складових професійного спілкування, до яких належать навички звернення до іншої людини; уміння слухати і чути іншу людину; уміння

приховувати або навпаки демонструвати емоційний стан в процесі спілкування (І.В. Ващенко).

➤ здатність здійснювати складання сценарію для ефективного вирішення професійних завдань особливо у правозастосовчій сфері, де необхідним елементом комунікації є дія і управління правосвідомістю і поведінкою іншої людини (Є.В. Коблянська).

Виходячи із вище зазначеного ми вважаємо, що **комунікативна компетентність** – це здатність слідчого до сприйняття та виявлення необхідної інформації по справі, яка забезпечується сукупністю знань психологічних особливостей спілкування із учасниками кримінального провадження та вмінь налагоджувати психологічний контакт.

Компетентність забезпечується такими складовими: знаннями, уміннями, навичками та здатністю до їх реалізації. Тому ми визначили особливості перших двох категорій.

Отже, слідчий повинен знати:

- нормативно-правову базу, якою регламентується слідча діяльність;
- психологічні аспекти щодо комунікативної діяльності;
- особливості діагностики міміки, жестів, поз, ходи особистості;
- погляд візуальних контактів при спілкуванні;
- особливості тембру, інтонації;
- правомірні методи та прийоми психологічного впливу та ін.

Слідчий повинен уміти:

- слухати та чути людину;
- володіти технікою комунікативної поведінки;
- уникати обговорення суперечливих питань;
- контролювати процес бесіди;
- проявляти співчуття, коли це доречно;
- бути спостережливим;
- викривати неправдиві свідчення, виявляти правду та брехню у відповідях, встановлювати істину по справі;
- шанобливо відноситись до співрозмовника;
- використовувати засоби емоційного впливу, які спрямовані на спонукання допитуваного до каяття й чистосердечного зізнання;

- визначати при допиті антипатію, яку відчуває допитуваний до кого-небудь зі співучасників;
- використовувати у допиті фактор раптовості, при постановці несподіваних питань;
- використовувати прийоми логічного впливу, які полягають у пред'явленні доказів, що спростовують показання допитуваного або потребують їх деталізації, та можуть призвести до протиріч між показаннями співучасників;
- подолати, нейтралізувати мотив, що спонукує допитуваного давати неправдиві показання;
- встановлювати психологічний контакт при допиті, який покликаний сприяти встановленню комунікативних зв'язків, виникненню емоційної довіри у допитуваного до слідчого, бажання давати показання;
- заслужувати особистий авторитет слідчого у свідомості допитуваного, який багато в чому пов'язаний з авторитетом державної влади, яку той представляє;
- використовувати метод переконання, тобто правомірні дії на мислення, відчуття і волю, шляхом приведення доводів і пред'явлення доказів, при яких у допитуваного формується усвідомлене бажання давати правдиві свідчення в умовах збереження свободи вибору його поведінки встановити таку атмосферу при спілкуванні із допитуваним, яка забезпечить готовність і бажання обмінюватись інформацією, сприймати її, прислуховуватись до доказів співрозмовника;
- вислухати, особливо у тих випадках, коли необхідно «виговоритися» і за зовнішньо непричетними до справи обставинами виступає те, що хвилює допитуваного, і що може пояснити мотиви та переконання його дій та поведінки;
- демонструвати проінформованість про життя допитуваного, його нахили, зв'язки, поведінку при скоєнні та розслідуванні попередніх правопорушень, заняттях у період, який передував правопорушенню та після його скоєння, слідчий сприяє виникненню враження про те, що «він знає все»;
- звертати увагу на обмовки допитуваного та ін.

Перелік вище зазначених знань та умінь не є вичерпним, але він повинен забезпечуватись спроможністю слідчого до їх застосування. Тому при виконанні професійних обов'язків слід враховувати усі елементи комунікативних аспектів. Важливість комунікативної компетентності пов'язана із можливістю встановлювати відповідні ситуації у залежності від налаштування особи на спілкування.

Комунікативна компетентність слідчого органів досудового розслідування Національної поліції обумовлюється такими **компонентами** (О.М. Цільмак):

1. **Когнітивний компонент** – визначає інтелектуальну спроможність слідчого до ефективного процесу комунікації, яка забезпечується знаннями, уміннями та навичками.

2. **Емоційно-вольовий компонент** – визначає здатність слідчого: а) вирівнювати емоційне напруження під час допиту або інших слідчих (розшукових) дій; б) мобілізуватися та продовжувати комунікацію при загрозливій ситуації; в) управляти власними експресивними сигналами у процесі спілкування; г) створювати відповідну «психологічну атмосферу контакту» і спонукати до діалогу під час допиту; д) емоційно налаштовуватися на ситуацію спілкування; є) до прояву емпатії та гнучкості під час комунікації тощо.

3. **Ціннісно-сенсовий компонент** – визначає світогляд слідчого, тобто його світосприйняття, світопереживання та світорозуміння про навколишній світ, про професію, про необхідність захисту та охорони законних прав та свобод громадян; які обумовлюються єдністю правомірних принципових позицій, поглядів та переконань, ідеалів, мрій, цілей, науково-лінгвістичних настановлень, правозастосовної ідеології, вірувань у торжество закону тощо.

4. **Мотиваційний компонент** – визначає: а) бажання слідчого боротися зі злом; б) прагнення слідчого: до верховенства права, захисту прав та свобод громадян, соціальної справедливості, до правомірного вирішення оперативно-розшукових завдань, покращення престижу професії слідчого, просування по службі, професійної самореалізації; в) потребу слідчого у: досягненні успіху, в особистісно-професійних досягненнях; г) професійну установку слідчого на правомірну діяльність та досягнення результату у досудовому розслідуванні тощо.

5) **Діяльнісний компонент** – визначає здатність слідчого: а) керувати процесом допиту; б) обирати креативний підхід до вирішення комунікативних завдань досудового розслідування кримінальних правопорушень; в) забезпечувати оптимальний рівень комунікативної діяльності.

6) **Оціночний компонент** – визначає здатність слідчого адекватно оцінювати: а) плин допиту; б) власні слабкі та сильні сторони; в) результати допиту, спілкування, бесіди, опитування; г) власні комунікативні можливості тощо. Отже, виділені нами компоненти надають найбільш повне розуміння феномену комунікативної компетентності.

Слід підкреслити, що комунікативна компетентність взаємопов'язана з іншими різновидами особистісної ключової компетентності (аутопсихологічною, загальнокультурною) та соціальною ключовою компетентністю (психологічною, політичною, рольовою, конфліктологічною, релігійною, педагогічною).

2.6. Перелік професійно важливих вмінь, які детермінують комунікативну готовність слідчого до спілкування

Важливим комунікативним аспектом слідчого є готовність саме до такої слідчої (розшукової) дії як допит. Оскільки саме під час його проведення поліцейський повинен володіти усім арсеналом знань, вмінь, навичок спілкування.

Допит – це складна слідча дія, що обумовлена певними труднощами з якими стикаються працівники органів досудового розслідування, оскільки він пов'язаний із процесом встановлення психологічного контакту із учасниками кримінального процесу. За результатом проведення якого необхідно отримати важливу інформацію.

Психологічними особливостями проведення допиту є: чітка регламентація, невизначеність плину комунікативного процесу, конфліктність, необхідність високого ступеня концентрації слідчого на процесі допиту, необхідність ґрунтовної підготовки до проведення допиту, можливість зміни інформації, наявність недовіри до представників поліції та не бажання у зв'язку із цим давати правдиву

інформацію, звертання уваги на обмовки та дрібниці, які можуть бути корисними для розслідування матеріалів кримінального провадження та ін.

Специфіка проведення допиту визначається у залежності від особи, яку допитують, тобто допиту підозрюваного (ч. 2 ст. 95, ст. 133, п. 4 ст. 224 КПК України та ін.), потерпілого (ч. 2 ст. 95, ст. 133 КПК України та ін.), свідка (ст. 66 КПК України, ч. 3 ст. 95, ст. 96, ст. 133, п. 3 ст. 224 КПК України та ін.), експерта (ст. 69, ч. 2 ст. 95 КПК України та ін.), малолітньої або неповнолітньої особи (ст. 226 КПК України та ін.). У залежності від цього слідчому необхідно будувати певну лінію комунікації.

Так, наприклад, при допиті підозрюваного необхідно слідчому налаштуватися на темп розмови, манери спілкування, способи приховування та викривлення інформації. Також урахувати хвилювання особи. При допиті свідка слідчому необхідно визначити можливість сприймати факти, про які він дає показання, а також щодо інших обставин, які можуть мати значення для оцінки достовірності показань свідка (ч. 1 ст. 96 КПК України). Важливим аспектом при допиті малолітньої або неповнолітньої особи є врахування віку та схильність дитини до фантазувань й можливості неправильного сприйняття інформації.

Ми вважаємо, що для кваліфікованого проведення допиту підозрюваного, свідка, потерпілого, експерта, малолітньої або неповнолітньої особи треба формувати наступні різновиди готовності: аналітичну, прогностичну, криміналістичну, стратегіко-тактичну, психофізіологічну, комунікативну та творчу.

Отже, *криміналістична готовність до проведення допиту*, детермінується такими *професійно важливими вміннями*:

- збирати та досліджувати вихідні данні, які відносяться до предмету допиту та до особистості допитуваного;
- відокремлювати криміналістично важливу інформацію серед отриманих слів та свідчень;
- фіксувати емоційні, мімічні, пантомімічні проявів з боку допитуваного;
- викривати неправдиві свідчення;

- застосовувати фотозйомку, аудіо- та/або відеозапис під час допиту (п. 5 ст. 224 КПК України);

- забезпечувати участь законного представника, педагога або психолога, а за необхідності – лікаря при проведенні слідчих (розшукових) дій за участю малолітньої або неповнолітньої особи (ч. 1 ст. 227 КПК України);

- визначити в об'єкті, явищі, процесі дослідження; діях та вчинках особи якомога більше сторін і зв'язків та ін.

Стратегічно-тактична готовність до проведення допиту детермінується уміннями:

- проводити активний допит наступаючого характеру по відношенню до допитуваного;

- контролювати та регулювати час допиту;

- змінювати тактику та манеру ведення допиту;

- використовувати синхронну поведінку або дзеркальне відображення під час проведення допиту;

- змінювати предмет допиту (за необхідністю) та ін.

Комунікативна готовність до проведення допиту детермінується уміннями слідчого:

- використовувати засоби емоційного впливу, які спрямовані на спонукання допитуваного до каяття й щиросердного зізнання;

- використовувати у допиті фактор раптовості, при постановці несподіваних питань;

- справляти позитивне враження;

- викладати свої думки грамотно, чітко, зрозуміло, доступно;

- виявляти гармонію спокою і впевненості, стриманість в словах і виразах;

- володіти технікою комунікативної поведінки під час допиту;

- уникати під час допиту обговорення суперечливих питань особистісного інтимного характеру, що не стосуються кримінального провадження;

- шанобливо відноситись до об'єкта допиту;

- допитувати в режимі відеоконференції з такими змінами зовнішності і голосу, за яких її неможливо було б упізнати (ч. 10 ст. 232 КПК України);

- проводи опитування особи у режимі відео- або телефонної конференції, яка через знаходження у віддаленому від місця проведення досудового розслідування місці, хворобу, зайнятість або з інших причин не може без зайвих труднощів вчасно прибути до слідчого, прокурора (ч. 11 ст. 232 КПК України);

- використовувати прийоми логічного впливу, які полягають у пред'явленні доказів, що спростовують показання об'єкта допиту або потребують їх деталізації, та можуть призвести до протиріч між показаннями співучасників;

- долати та нейтралізувати мотиви, що спонукають об'єкта допиту надавати неправдиві показання;

- встановлювати психологічний контакт при допиті;

- долати бар'єри спілкування, які можуть виникати під час допиту;

- проведення одночасного допиту двох чи більше вже допитаних осіб для з'ясування причин розбіжностей у їхніх показаннях (ч. 9 ст. 224 КПК України);

- проводити одночасний допит двох чи більше вже допитаних осіб для з'ясування причин розбіжностей у їхніх показаннях (ч. 9 ст. 224 КПК України);

- враховувати специфіку підліткового віку при допиті малолітньої або неповнолітньої особи (ст. 226 КПК України);

- дотримуватися дистанції під час допиту;

- використовувати метод переконання, спрямованого на мислення, відчуття і волю, шляхом приведення доводів і пред'явлення доказів, при яких у об'єкта допиту формується усвідомлене бажання надавати правдиві показання в умовах збереження свободи вибору його поведінки;

- встановлювати таку атмосферу при спілкуванні із об'єктом допиту, яка забезпечить готовність і бажання давати показання;

- слухати, чути та почути об'єкта допиту.

Психофізіологічна готовність до проведення допиту детермінується уміннями слідчого:

- втримувати довготривалий плин допиту, не відволікаючись;

- тримати нервову рівновагу;

- контролювати емоції;

- проводити допит тривалий час, не відволікаючись (допит не може продовжуватися без перерви понад дві години, а в цілому – понад вісім годин на день ч. 2 ст. 224 КПК України);

- проводити допит при різних умовах та ситуаціях (проводити за місцем проведення досудового розслідування або в іншому місці за погодженням із особою, яку мають намір допитати ч. 1 ст. 224 КПК України);

- бути уважним під час допиту у різний час доби та ін.

Прогностична готовність до проведення допиту детермінується уміньми слідчого:

- визначити коло осіб, які можуть володіти відомостями, що мають значення по кримінальному провадженню;

- планувати імовірний плин допиту;

- попереджати негативний розвиток результатів проведення допиту;

- передбачати напрями розгортання конфлікту і можливі наслідки та ін.

Аналітична готовність детермінується уміньми слідчого:

- аналізувати;

- робити логічні умовиводи щодо отриманої інформації;

- встановлювати причинно-наслідкові зв'язки отриманої інформації під час провадження допиту та ін.

Творча готовність до проведення допиту детермінується уміньми слідчого:

- креативно мислити щодо ймовірних обставин;

- обирати оригінальні підходи до плину допиту;

- приймати нестандартні рішення тощо.

2.7. Етапи встановлення психологічного контакту слідчого під час професійного спілкування

Головним аспектом результативності проведення допиту підозрюваного є встановлення психологічного контакту, який обумовлений психічним станом контактуючих осіб, їх психічною адаптацією до спілкування і до особи партнера по спілкуванню. Професійною

якістю слідчого є його здатність нейтралізувати своє емоційно-негативне відношення до підозрюваного (обвинуваченого).

Для того, щоб встановити психологічний контакт слідчому із підозрюваним необхідно пройти такі етапи:

1. Попереднє вивчення особистості допитуваного слідчим.
 2. Безпосереднє спілкування при допиті:
 - а) подолання бар'єрів спілкування;
 - б) встановлення довірчих відносин;
 - в) використання психологічних прийомів та методів для отримання правдивих свідчень.
 3. Оцінка слідчим результативності спілкування.
- Охарактеризуємо кожен із цих етапів більш детально.

І етап – попереднє вивчення особистості допитуваного слідчим. Для того, щоб при безпосередній бесіді слідчого із підозрюваним склались довірчі відносини, важливим тут є попередньо вивчити особистість підозрюваного і знайти в «історії життя» даної особи значні події, пов'язані з її самореалізацією, і почати спілкування, спираючись на ці події. У основі стратегії поведінки слідчого не повинне лежати загравання з допитуваною особою. Він повинен побачити у слідчому чесну, принципову, культурну, таку, що знає свою справу людину, що не принижує його особисту гідність, а захищає гарантовані законом права.

Для того, щоб «налаштувати» себе на одну «хвилю» із допитуваним і вступити з ним в діловий психологічний контакт, слідчий опитує його близьких, друзів, знайомих, сам спостерігає за ним, прагнучи зрозуміти риси його характеру, темперамент, інтереси.

Успіх психологічного впливу залежить і від *типу темпераменту* підозрюваного. В залежності від типів темпераментів колектив авторів Б.І. Бараненко, В.А. Глазков, О.С. Звонко та ін. визначили наступні рекомендаційні особливості спілкування:

– людина *холеричного типу*, через притаманну їй підвищену вразливість, реактивність, нетерплячість, дратівливість тощо, може, залежно від зміни настрою, дійти до агресії. Спілкуючись із такою особою, слід виявляти обачливість, коректність і доброзичливість. Психологічний вплив на неї можна здійснити виключно методом переконання;

– *меланхоліки* під час спілкування виявляють високу чутливість, боязкість і невпевненість у собі. Вони здебільшого конформісти, схильні підкорятися чужій волі та ситуативним вимогам. Як метод психологічного впливу на них може застосовуватися звичайна заборона щодо певних дій, погроза. Вони піддаються й навіюванню;

– *сангвінічний тип*, як правило, характеризуються високою контактністю, стриманістю й товариськістю. Він спокійно сприймає підвищену вимогливість до себе та адекватно на це реагує. Але в конфліктній ситуації такі особи можуть виявити велику енергію, активність і бурхливість. Переконавання є найбільш прийнятним методом психологічного впливу на осіб цього типу;

– від сангвініків не дуже відрізняються *флегматики* – вони в основному спокійні, урівноважені, стійкі й непохитні в особистих поглядах. Але інколи в них превалює байдужість і ледачість. Певну активність вони можуть виявляти лише за умови заохочення та стимулювання їхньої діяльності. Як спосіб психологічного впливу на флегматиків найбільш підходить «психологічне прогладжування».

Слідчий повинен уміти визначати *типи акцентуації характеру* особистості, оскільки від наявності певних рис особа може бути не схильна до спілкування. Так, якщо підозрюваний із *педантичним типом акцентуації*, то попередньо до допиту слідчому необхідно навести лад у кабінеті, де буде проводитись слідча дія, оскільки педантична особа полюбить порядок у всьому. І якщо при допиті її буде оточувати безлад, то це може особу дратувати, або вона не зможе зосередитись, і відповідно, надати чіткі і точні відповіді на запитання.

При спілкуванні із особою *дістимного типу акцентуації* слідчому не потрібно жваво, активно та голосно розмовляти, оскільки такі люди схильні до повільного, млявого спілкування, вони самі по собі пасивні, тому швидкість мови слідчого і бажання скоріше провести допит можуть бути не зрозумілими підозрюваному і призведуть до негативного відношення. Протилежну лінію поведінки повинен будувати слідчий при допиті із *гіпертимічним типом акцентуації*.

Уважним слідчому необхідно бути при спілкуванні із *ригідним типом акцентуації*, оскільки вони характеризуються недовірою та підозрілістю, і якщо слідчий відразу не зможе знайти із такою

особою єдиної точки взаємодії, то підозрюваний може запам'ятати негативну подію і надалі буде прискіпливий у спілкуванні.

Детальніше із типами акцентуацій характеру та можливістю впливати на особу в залежності притаманності акцентуації можна ознайомитись у наукових працях К. Леонгарда, А.Є. Лічко, О.М. Цільмак та ін.

Важливим також є вивчення інтересів, хобі підозрюваного, для цього слідчому слід ознайомитись із спеціальною літературою, щоб знайти загальні інтереси із допитуваним, які можуть сприяти довірі до слідчого.

Тому, попереднє вивчення типів темпераменту, акцентуацій, зацікавлень особи, з якою буде проводитись допит є вкрай важливим. Це надасть можливість визначити слабкі та сильні сторони особи і знати яким чином можна впливати на процес бесіди, і відповідно – отримати правдиві свідчення.

II етап – безпосереднє спілкування при допиті. Коли попередньо слідчий ознайомився з «історією життя» підозрюваного і знає, що можна очікувати від спілкування, він запрошує його до безпосереднього допиту. Тут слідчий повинен враховувати *бар'єр першого враження*. Оскільки враження щодо прагнення до спілкування у особи складається за перші декілька хвилин. Саме тому процес зустрічі із підозрюваним повинен сприяти позитивному налаштуванню. Цьому може сприяти як зовнішні вигляд слідчого, так і доброзичле ставлення. Тобто під кожну особу слідчий повинен налаштовуватись індивідуально, для того, щоб сприяти відвертій і щирій розмові.

Слід, відзначити, важливість врахування слідчим *бар'єрів спілкування*. Так, при наявності *бар'єру негативних емоцій* (страх, розлючення, агресія, поганий настрій тощо), що негативно впливає на процес спілкування, слідчий повинен заспокоїти підозрюваного, разом із ним зрозуміти джерело страху і вказати на можливість допомоги.

Бар'єр байдужості, може свідчити про небажання підозрюваного відкриватись слідчому, прорватися через такий бар'єр можна, тільки за допомогою певних прийомів привертання до себе уваги.

Досить часто при допиті може виникнути *бар'єр недовіри* з боку підозрюваного, це призводить до психологічно напруження.

Цей бар'єр, руйнується шляхом акцентуванням слідчим уваги на значимості підозрюваного для його родини, зазначаються його попередні перемоги, надбання, важливість професійних якостей в яких він є неповторним тощо.

Висока ймовірність виникнення бар'єру несумісності між слідчим та підозрюваним, обумовлена різними соціальними статусами. Це може призвести до припинення спілкування у зв'язку із різними життєвими позиціями. Для подолання бар'єру несумісності слідчому допоможе використання інформації про зацікавлення особи, хобі, у яких слідчий буде розбиратись, що дасть змогу підозрюваному зрозуміти наявність загальних інтересів.

На початкових етапах проведення допиту може виникнути бар'єр *незацікавленості* підозрюваного у комунікації. Також для нейтралізації цього бар'єру важливо культивувати у співрозмовника передбачення «виграшу» від спілкування. Людина завжди прагне впевнитися в правильності своїх думок, тому як тільки вона відчуває розбіжність поглядів, контакт порушується. Якщо немає перспективи «виграшу», процес спілкування втрачає приємне забарвлення. Отже, щоб викликати інтерес до себе, потрібно виконувати роль односторонця та сприяти культивуванню в цієї особи спонтанного передбачення «виграшу» від такого спілкування.

На цьому етапі слідчий повинен враховувати *зони спілкування*. Так, Глен Вілсон та Кріс Макклафлін виділяють чотири зони спілкування: інтимна, особиста, соціальна та публічна (рис. 6).

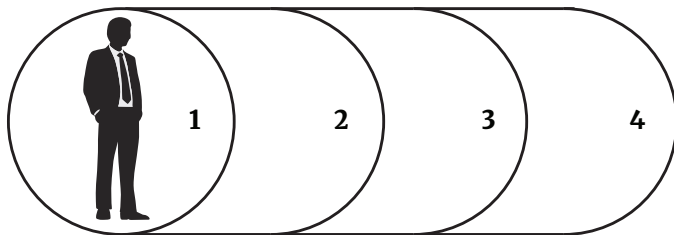


Рисунок 6 – Зони спілкування:

1 – інтимна (15–45 см), 2 – особиста (45–120 см), 3 – соціальна (120–400 см),
4 – публічна (більше 400 см)

Ні в якому разі слідчий не повинен вторгатись в інтимну зону (відстань між особами, що спілкуються 15–45 см) та особисту (45–120 см), тому що ці зони налаштовані на спілкування із близькими, родичами, друзями і можуть визвати негативну реакцію та дискомфорт. Вторгнення у ці зони може бути сприйняте підозрюваним як застосування ворожнечої атаки проти нього.

Найбільш доречною при проведенні допиту між слідчим та допитуваним повинна бути відстань соціальної зони, яка більш чітко відповідає відносинам між слідчим та підозрюваним, не порушуючи особистісний простір.

Важливим для встановлення психологічного контакту і сприянню довірчих відносин є використання *синхронної поведінки* або дзеркального відображення. Суть такої поведінки полягає у тому, що слідчий повинен ненав'язливо та непримітно намагатись повторювати пози, жести, звички підозрюваного (рис. 7), тим самим останній зрозуміє, що він така ж сама людина як і слідчий, – і зможе йому довіритись.

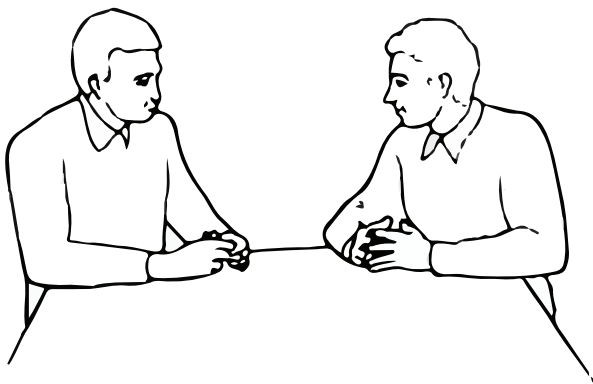


Рисунок 7 – Синхронна поведінка між людьми

Але у віддзеркалюванні поведінки особи є певні зауваження: вона допустима та дієва якщо супроводжується позитивними або конструктивними невербальними сигналами.

Таким чином, така поведінка слідчого може сприяти встановленню відчуття довіри і бажанню розказати всю правду.

У психологічному контакті також важливо культивувати у співрозмовника передбачення **«виграшу» від спілкування**. Людина завжди прагне впевнитися в правильності своїх думок, тому як тільки вона відчуває розбіжність поглядів, контакт порушується. Якщо немає перспективи «виграшу», процес спілкування втрачає приємне забарвлення. Отже, щоб викликати інтерес до себе, потрібно виконувати роль одностороннього. Доречні поради з цього приводу надає В.А. Носков і зазначає, що слідчому необхідно:

- контролювати емоції, уникати розмов про особисті неприємності;
- частіше звертатись до співрозмовника на ім'я, при цьому дивлячись йому в очі (це створює певне «поле уособлення»);
- розпочинати розмову з теми, що цікавить партнера, уважно його слухати, спонукати до розповідей про себе, звертаючись при цьому до почуття власної гідності, не жалкуючи компліментів («Ви, як спеціаліст ...», «Ви дійсно розумієте ...», «Я недостатньо на цьому розуміюсь, може Ви ...»);
- використовувати прийом «проблемної ситуації»; торкаючись системи домінуючих потреб партнера, включати в розмову інформацію дискусійного характеру. Це викликає певне загострення: партнер починає заперечувати, викладати свою позицію, наводити факти тощо. Надалі достатньо буде з ним погоджуватись, щоб підтримувати необхідний емоційний тон;
- визначити свою манеру «слухання» і спробувати позбавитись найбільших його недоліків та ін.

А.Н. Васильєв, зазначає, що психологічний контакт слідчого з іншими учасниками слідчих дій полягає у встановленні відносин, що характеризуються точним і добросовісним виконанням всіма учасниками (у тому числі і слідчим) своїх процесуальних і етичних обов'язків, правильному використанні своїх процесуальних прав, внаслідок чого створюються відносини і атмосфера, що сприяють рішенню задачі даної слідчої (розшукової) дії.

Встановлення психологічного контакту підсилюється встановленням **довірчих відносин**. Психологічний зміст довірчості між слідчим та допитуваним полягає у суб'єктивному відчутті «безпеки» та впевненості останнього. Підозрюваний має бути впевнений, що, довіряючи

слідчому, він нічим не ризикує. Передумовою такого спілкування є взаєморозуміння, а основним механізмом – підкріплення довіри.

Як зазначає Я.Ю. Кондратьєв, формування довірчості можна прискорити за рахунок співпереживання. Це можуть бути спогади про певні події як позитивного, так і негативного характеру (почуття радості, хвороба тощо), однакове ставлення до певних сторін життя (проблеми дітей). Задача полягає у тому, щоб у слушний момент відповідним чином «розкритися». Особливо уважним потрібно бути, коли співрозмовник починає розповідати про свої слабкості та вади: своєчасна та адекватна реакція викликає у нього почуття вдячності. У таких випадках кажуть: «Ця людина мене розуміє», що і є критерієм високого рівня довірчості.

Саме у процесі встановлення довірчих відносин між суб'єктом та об'єктом спілкування можуть визначитись необхідні данні по справі, оскільки особа, яку допитують зрозуміє, що слідчий має намір визначити істину і допитуваний є єдиною особою, яка може йому у цьому допомогти.

У таких умовах *довірчі відносини повинні підкріплюватись позитивним емоційним фоном*. Зрозуміло, що слідчий не завжди спілкується з висококультурними особами і вони можуть бути агресивно налаштовані відносно слідчого, але ж все ж таки, у цих умовах слідчий повинен спрямувати процес спілкування у необхідний напрямок. Так, В.А. Носков зазначає, що забезпечення позитивного емоційного фону спілкування може здійснюватись за допомогою індивідуальних технік, таких як:

- *техніка самоподачі «Доброзичливість»*: зовнішні прояви властивостей, що полегшують початок бесіди (посмішка, привітне звертання, міміка, що виражає прихильність, орієнтація корпусу у бік співрозмовника, встановлення контакту поглядами, висловлювання розуміння наявності дистанції щодо теми бесіди); уникнення тиску, щоб не викликати відповідної негативної реакції («Не лізьте до мене в душу!»);
- *«Так – техніка»* – диктує початок встановлення контакту з нейтральних тем, риторичних запитань або запитань, на які очікуються позитивні відповіді;

- *техніка «Втягування у діалог»* – визначає міру ініціативи у розмові; обмін репліками слід врівноважувати: якщо чекати висловлювань співрозмовника, то взаємодія може не відбутись взагалі, якщо ж говорити переважно самому, то психологічний контакт теж може ускладнитися;

- *«Ви – техніка»* – поки емоційна напруженість присутня і не ще сформоване поле взаємного інтересу, слід звертатися до тем, що складають сферу позитивних переживань співрозмовника;

- *техніка «Три види імен (звертань)»* – звертання на ім'я, яке подобається людині, що свідчить про інтерес і увагу до неї;

- *техніка «Приємне дзеркало»* – вміння вести бесіду на теми, що підкріплюють самоповагу партнера; у поведінці ця техніка виявляється в емоційному «підстроюванні» до лінії бесіди, що викликає позитивні реакції співрозмовника, причому вона повинна реалізовуватись не тільки словами, а й невербально;

- *техніка «Обмежень»* – недопущення таких проявів, як висловлювання незгоди з поглядами співрозмовника, недоречні компліменти, невизначеність або складність висловлювань, поспішність у формуванні стосунків до досягнення взаємної згоди, невпевненість або запобігливість перед партнером.

Використання позитивних властивостей допитуваного пов'язані із зверненням слідчого до позитивних якостей. Інтерес кожної людини до власної персони є універсальним, і тому, апелюючи до чесності допитуваного, до заслуг у минулому, авторитету в колективі, серед колег, сімейному і службовому стану, його можна схилити до відвертості і правдивості на допиті. Якщо допитуваний боїться помсти, то слід збудити в ньому відчуття гідності, сміливості, гарантувати безпеку.

Важливе значення має також урахування індивідуально-психологічних особливостей підозрюваного. Наприклад, люди з низькою самооцінкою уникають будь-яких роз'яснень, постійно потребують позитивного підкріплення, але зовні це може проявлятися як самовпевненість. Люди багатослівні часто мають завищену самооцінку, а їх активна участь у бесіді зовсім не означає довірчості, вона є лише прагненням «показати» себе, тому й інформація,

отримана від таких осіб, потребує ретельної перевірки. Сильна людина частіше маскує ділові цілі позиційними, слабка – навпаки, що теж вимагає коригування на початкових етапах професійно-орієнтованого спілкування.

Коли між слідчим та допитуваним склались довірчі відносини, слідчий повинен уміти використовувати *психологічні прийоми, які допоможуть встановити істину по справі*, до них В.В. Бедь та Я.Ю. Кондратьєв відносять:

1. Використання психологічних особливостей особистості допитуваного – суть прийому полягає в урахуванні слідчим як на етапі встановлення контакту, так і безпосередньо при допиті, відомостей про характерологічні риси допитуваного, його домагання, самооцінку, систему його стосунків у сімейно-побутовий, професійній та дозвільній сферах, домінуючі мотиви поведінки, особливості перебігу психічних та фізичних проявів тощо. Наприклад, якщо допитуваний має хворобливе самолюбство та перебільшений рівень домагань, при допиті доцільно показати реальну можливість слідства одержати потрібні відомості від іншої особи, відомої допитуваному, що значною мірою знижує цінність допитуваного як джерела інформації і зачіпає його самолюбство. Сприяє встановленню контакту також демонстрація слідчим певних знань у професійній сфері допитуваного, у сфері його дозвілля і уподобань.

2. Особисті спостереження за допитуваним – фіксація слідчим емоційних, мімічних, пантомімічних проявів з боку допитуваного дозволяє гнучко варіювати тактику допиту, забезпечуючи регуляцію стану допитуваного і динаміку спілкування. Наприклад, якщо при з'ясуванні певного питання слідчий спостерігає розгубленість, тривогу, почервоніння шкіри обличчя та посилене потовиділення, доцільно більш докладно зупинитися саме цьому питанні, конкретизувати одержану інформацію.

3. Використання стану емоційної напруженості – прийом засновано на тому, що у стані емоційної напруженості у особи суттєво знижується здатність повною мірою здійснювати свідомий контроль за змістом мовних повідомлень та своєю поведінкою. Так, якщо допитуваний відмовляється від дачі показань або дає неправдиві

свідчення, а особисті спостереження слідчого вказують на те, що допитуваний перебуває у спокійному, врівноваженому стані, буде доцільно шляхом повідомлення певної інформації або проведення якоїсь слідчої дії збільшити його напруженість, відчуття дискомфорту. Прикладом такого роду інформації може бути повідомлення про затримку співучасника, висновків експертизи, пред'явлення речових доказів тощо.

4. *Використання ефекту раптовості* – суть прийому полягає у несподіваності (для допитуваного) появи фактів та обставин, які доводять неправдивість його свідчень. Цей прийом не зводиться до емоційної напруженості, оскільки раптово подана інформація може мати переконуючий вплив на раціональну сферу особистості, схилиючи допитуваного до усвідомленої необхідності давати правдиві показання. Наприклад, свідчення несподіваного для допитуваного свідка мають, як правило, безсумнівний переконуючий вплив. Разом із тим, раптова інформація здатна проявитися в емоційно реактивних реакціях.

5. *«Припущення легенди»* – реалізація полягає у створенні таких умов проведення допиту (у процесуальних межах), котрі уявляються допитуваному природними, але є легендованими з боку слідства. Наприклад, допитуваний одержує можливість ознайомитися з «таємною» інформацією, яка міститься в паперах, що знаходяться на столі слідчого в момент «вимушеної» його відсутності у кабінеті. В іншому випадку ефективним є розміщення у кабінеті слідчого речей та предметів, тотожних тим, які фігурують у справі як розшукувані. До цього ж прийому належить «випадкове» залишення віч-на-віч співучасників після одержання одним з них «вірогідних» повідомлень від слідчого.

6. *«Вільна розповідь»* – допитуваному надається можливість у оповідній формі, докладно, без обмежень часу та деталізуючих запитань викласти всю послідовність подій. Протягом розповіді слідчий аналізує інформацію, відшукуючи протиріччя, на які в подальшому спрямовує допит. У цьому випадку досить інформативними є обмовки, паузи, повтори, які робить допитуваний. Для ефективного змістового аналізу доцільно використовувати техніку звукозапису.

7. *Максимальна деталізація свідчень* – використання цього прийому базується на тому, що дуже складно неправдиве свідчення обміркувати до найдрібніших деталей. Слідчий, ставлячи допитуваному перелік запитань щодо подробиць певного факту, примушує його самостійно встановити протиріччя у власних показаннях. Наприклад, якщо допитуваний стверджує, що в певний час він був у кінотеатрі, то слідчий уточнює, який кінофільм він дивився, на якому місці сидів, зберігся квиток чи ні, який був кіножурнал, як після сеансу дістався додому тощо, при цьому доходячи висновку про правдивість його відповідей або про можливість перебування допитуваного на місці вчинення правопорушення. При цьому слід враховувати, що інформативними показниками можливої неправдивості свідчень допитуваного можуть бути, з одного боку, докладні відповіді на всі без винятку запитання слідчого, а з другого – цілкомита неможливість відповісти на ці запитання, оскільки, виходячи із загальних особливостей запам'ятовування, людина здатна пригадати приблизно 56–60 % інформації.

8. *Послідовність пред'явлення доказів* – прийом використовується в тому випадку, коли слідчий має декілька доказів, що спростовують свідчення допитуваного. Наприклад, якщо у розпорядженні слідчого є знаряддя вбивства, деякі вкрадені й вилучені при обшуку речі, негативна характеристика на звинуваченого з місця роботи, слідові відбитки взуття на місці правопорушення, то, враховуючи, що ефективність використання прийому збільшується при пред'явленні доказів у міру зростання їх значимості, наявні докази доцільно наводити у такій послідовності: негативна характеристика – слідові відбитки – вкрадені речі – знаряддя вбивства.

9. *Пред'явлення контрдоказів* – прийом припускає спростування кожного неправдиво свідчення конкретним доказом, який це свідчення заперечує. Скажімо, заперечення присутності на місці правопорушення відразу ж спростовується висновком експертизи про залишені відбитки пальців; наступне свідчення про знаходження в певний час у певному місці спростовується відповідними повідомленнями свідків. Слідча практика доводить, що декілька таких послідовних спростувань припиняють опір звинуваченого.

10. *Поєднання форсованого (прискореного) та уповільненого темпів допиту* – дія цього прийому заснована на тому, що інтенсивна зміна темпу не дозволяє допитуваному ретельно обмірковувати варіанти відповідей і концентрувати увагу на деталях, які характеризують неправдивість свідчень. При цьому рекомендується малозначущі запитання вимовляти в повільному темпі, а викривальні – у прискореному. Зазначений прийом створює передумови для підвищення емоційної напруженості: нав'язуваний темп бесіди порушує індивідуальну ритміку допитуваного, створює негативне збудження у корі великих півкуль, внаслідок чого бурхливо розвивається втому нервових центрів, знижується свідомий самоконтроль за поведінкою, мовою тощо.

11. *Оголошування всієї, наявної у слідчого по даній справі, доказової інформації*. Тактика оголошування наявної у слідчого інформації полягає у тому, що він застосовує цей прийом лише тоді, коли є конкретні дані, факти, що викривають підозрюваного (показання свідків та інших осіб, що проходять у справі, речові докази, висновки експертиз). При оголошенні доказів особі, яка відмовляється від дачі показань, необхідно переконливо роз'яснити, що все одно за допомогою цих доказів слідчий досягне своєї мети, але особа, яка відмовляється від дачі показань, поставить себе у невигідне становище. Як показує слідча практика (опитування слідчих, вивчення матеріалів кримінального провадження, прослуховування фонограм допитів), зазначений прийом психологічного впливу дає позитивний результат – допитувані приблизно в 60 % випадків змінюють свою позицію і дають правдиві показання.

Для подолання тактики протидії допитуваного можна рекомендувати також використання таких прийомів:

а) асоціація за суміжністю – демонстрування місця події або його фотографії асоціює спогади про власні дії, ознаки, переживання;

б) схожість-подібність – демонстрування речей, об'єктів, що безпосередньо не стосуються справи, але ізоморфні (подібні, схожі) справжнім об'єктам, також збуджує аналогічні (на момент події) переживання;

в) контрастність – демонстрування протилежних за якостями предметів, об'єктів чи бесіда про контрастні властивості предметів,

явищ, подій (напр., здоров'я – хвороба, маленький ніж – великий ніж, модельне взуття – чоботи тощо);

г) парафраза – повторення своїми (тобто іншими) словами проблемної, неправдивої, спірної інформації про подію правопорушення;

д) демонстрація «незаповненості» – акцентування, підкреслювання розірваних зв'язків у показаннях, «білих плям» у версії, відсутності фактів, відомостей про особу тощо;

е) інерція – створення настрою максимальної захопленості бесідою на сторонні теми, а потім – різке запитання стосовно справи.

Якщо особа не бажає надавати свідчення, тут можна використати такі рекомендації:

1) при наявності у особи у минулому певних заслуг, досягнень – тут ефективним буде використання психологічних властивостей, станів, якостей даної особистості, минулих її заслуг, звернення, нагадування про них (про відчуття обов'язку, честі, совісті), тобто стимулювання позитивних особистих якостей особи, що дає свідчення. Тактичний аспект цього прийому полягає в тому, що слідчий, який володіє зазначеними даними (із показань родичів, сусідів, колег по роботі, характеристик із місць роботи, де допитуваний працював раніше тощо), ставить перед особою альтернативу: або підтвердити своєю поведінкою заслужену ним позитивну думку про себе, або відійти від своїх принципів і піти проти них, залишаючись на колишніх позиціях стосовно правосуддя. Практика показує, що вибір нерідко робиться на користь першого варіанта;

2) при підготовленості особи до майбутньої слідчої (розшукової) дії (допиту) і відпрацюванні заздалегідь відповідної лінії поведінки найбільш ефективним буде пред'явлення доказів за усе більш наростаючою доказовою силою і силою емоційного впливу;

3) повідомлення слідчим певних відомостей з метою переконання особи у неминучості розкриття даного правопорушення. Тактика цього прийому полягає в тому, що у процесі допиту слідчий повідомляє допитуваному відомі факти, лише достовірні, акцентуючи увагу на тому, що обов'язково будуть зібрані ще й інші докази, але на це буде потрібний додатковий час та зусилля, і марні заперечування з його сторони;

4) пред'явлення певних речових доказів, що найбільше помічаються або запам'ятовуються. Адже саме такі докази можуть, насамперед, збудити спогади в особи, яка раніше їх спостерігала. Цей прийом застосовується у слідчій практиці і дає позитивні наслідки. Як зазначається в юридичній літературі, його нерідко використовують і для усунення свідомої омани допитуваних. З цією метою пред'являють речові докази і документи. І роблять це не лише досліджуючи питання, що безпосередньо стосуються речових доказів і документів, й тоді, коли докази допоможуть відновити у пам'яті допитуваного призабуті факти. Безперечно, перед тим як приймати рішення про порядок пред'явлення доказів на допиті, слідчий повинен вивчити всі обставини справи, особистість допитуваного, його поведінку і ставлення до пред'явлених на попередніх допитах доказів, реакцію на них допитуваного.

Важливою домінантою у застосуванні психологічних прийомів та методів допиту підозрюваного є вміння слідчого ставити питання. Оскільки питання є такою формою думки, в якій міститься знання предмету і незнання яких-небудь його сторін або зв'язків. Причому співвідношення знання і незнання в питанні таке, що знання міститься в згорнутому вигляді, на другому плані, а незнання яскраво підкреслюється, виводиться на передній план.

На думку В.Г. Лукашевича, правильність і повнота відповідей залежить від того, як поставлено питання. Питання передає допитуваному певну інформацію, перша його частина несе в собі повідомлення, друга направлена на його вимогу. З цього витікає виключно важлива вимога так ставити питання, щоб допитуваний витягнув з них для себе якомога менше інформації про те, що відомо слідчому, які він має в своєму розпорядженні докази, щоб питання не підказували йому відповідь. Автор пропонує при *постановці питання дотримуватись таких тактичних правил*:

1. Питання повинне бути конкретним і стосуватися якоїсь одної обставини. Формулювання питання повинно припускати розгорнену відповідь і не бути двозначним. Тобто, питання повинне бути чітким, мати логічну структуру і об'єм, та при цьому зберігати істинність спрямованості думки, і в той же час бути нейтральним.

2. Слід уникати питань, на які можна дати приблизну відповідь. Допитуваного слід запитати, наприклад, «Хто бачив Вас після 22-ї години такого-то числа?», а не чи «Міг хто-небудь бачити Вас після 22-ї години?».

3. Потрібно наперед продумати послідовність постановки питань, з тим щоб одне питання витікало з іншого і було його логічним продовженням.

4. Не слід підкреслювати питання, що особливо цікавлять слідчого, і показувати допитуваному, яке значення надається відповідям саме на ці питання. Основне питання краще поставити несподівано, поміж інших, що з'ясовують другорядні моменти.

5. Не можна задавати допитуваному питання із підказками і уловлюючи питання, тобто такі, які прямо або побічно підказують певну відповідь. Не можна, наприклад, питати: «Чи не в червоному платті була дівчинка?» або «Вас було троє?», «Ніж Іванов тримав в лівій руці?». Правильно сформульовані питання у цих випадках повинні свідчити: «Якого кольору плаття було на дівчинці?», «Скільки з Вами було людей?», «У кого був ніж?» і т. д.

Отже, існує велика кількість психологічних прийомів та методів впливу на допитуваного з метою отримання необхідної інформації. Кожен із них може застосовуватись як окремо, так і у сукупності. Їх важливість полягає у тому, що вони визначаються у залежності від індивідуально-психологічних якостей та особливостей особистості, тобто слідчий повинен заздалегідь знати реакцію підозрюваного на відповідний прийом. Слідчий при проведенні слідчої (розшукової) дії – допиті, зобов'язаний використовувати тільки допустимі прийоми впливу, тобто такі, що не суперечать нормативно-правовим актам національного законодавства та міжнародним документами, які ратифіковані Верховною Радою України. Прийоми впливу, які ми попередньо зазначили є допустимими у правовому полі.

ІІІ етап – оцінка слідчим результативності спілкування під час допиту. Управління процесом, отримання інформації від людини неможливе без критичної оцінки її достовірності. Слідчий повинен весь час оцінювати інформацію, що поступає, і корегувати хід допиту.

Спілкування поділяється на два види: вербальне та невербальне. Вербальне – це спілкування, яке забезпечується словесним змістом (як письмовим, так і усним), а невербальне – забезпечується шляхом спостереження за мімікою, жестами, ходом, виразом очей, експресивністю виразу рухів та ін. Дослідження показали, що від 60 до 80 % комунікацій здійснюється за рахунок невербальних засобів вираження і лише 20–40 % інформації передається за допомогою вербальних. Основна відмінність першого виду від другого полягає у тому, що вербальне спілкування, як правило, контролюється особою (винятком є обмовки), а невербальне обумовлене імпульсами нашої підсвідомості і тому вірогідність підробити ці імпульси є незначна. Тому професійній діяльності слідчий повинен враховувати ці види спілкування і вміти координувати свої дії та учасників процесу. Відповідно ми вважаємо, що найбільш важливою оцінкою результативності проведення допиту є вміння слідчого визначати правдиву інформацію і відрізнити її від брехні. Як зазначено на рис. 8, існує два способи виявлення брехні.

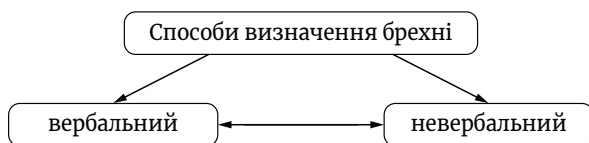


Рисунок 8 – Способи визначення брехні

При **вербальному способі визначення брехні** слідчому необхідно враховувати інформацію, який надає підозрюваний.

Звичай, відповідно Конституції України щодо кожної особи діє «презумпція невинуватості». Складність професійної діяльності слідчого полягає у тому, щоб довести на підставі доказів факти, які свідчать про скоєння тією чи іншою особою кримінального правопорушення. У зв'язку з цим корисно знати *прийоми розпізнавання свідчень винного і невинного*, які викладені у роботі А.Р. Ратинова:

1. Реакція на пряме звинувачення. Невинний відповідає відразу негативно. Винний, чекає, щоб слідчий «відстріляв свій запас патронів».

2. Повторна заява про невинність. Невинний активно доводить. Винний найчастіше пасивний, обмежується запереченням провини без посилань на докази.

3. Повторне повернення до пунктів звинувачення. Невинний постійно повертається до пунктів звинувачення, спростовує їх. Винний намагається уникати повернення, при постановці прямого питання прагне такі моменти не згадувати, відсовує їх на задній план.

4. Вказівка на зв'язок між правопорушником і звичайною поведінкою винного. Невинний доводить, що правопорушні дії несумісні з його способом життя, мораллю, положенням в суспільстві, характером і ін. Винний рідко звертається до таких аргументів.

5. Боязнь ганьби. Невинний гостро переживає наслідки звинувачення. Винного турбує тільки міра покарання.

Отже, у процесі словесного спілкування слідчий за допомогою вище зазначених методів та прийомів може оцінити можливість достовірності інформації.

Слідчий повинен уміти використовувати психологічні знання для визначення *невербальних жестів*, які можуть свідчити про неправдивість показань або небажання підозрюваного «відкриватись». Більш детально ці питання будуть розглянуті у темі 3 «Аудіо-візуальна психодіагностика брехні».

Процес оцінки допиту у всіх випадках поєднується з елементами прогнозування подальшої діяльності слідчого, де використання результатів проведеного допиту поєднується з розробкою заходів, що не допускають повторення виявлених в ході аналізу помилок. Тактично грамотний аналіз результатів допиту дозволяє встановити достатність отриманої інформації, оцінити її правдивість і достовірність, прогнозувати поведінку допитуваного на подальших етапах спілкування.

Особливе місце слід відвести тактиці *виходу із спілкування* як найважливішій передумові його розвитку в майбутньому. Допит слід закінчувати так, щоб:

1) установлений у процесі проведення допиту психологічний контакт з допитуваним не був порушений (щоб при подальших допитах не треба було починати все з початку);

2) допитана особа в майбутньому «бажала» зустрічі із слідчим або, принаймні, відносилася до нього без упередження.

Це дозволить надалі «співпрацювати» слідчому із підозрюваним у разі настання необхідності.

2.8. Механізми психологічного захисту під час комунікації

В основі численних способів захисту від маніпулювання лежить шість так званих базових захисних установок: відхід, вигнання, блокування, управління, замирання та ігнорування.

Відхід – збільшення дистанції, переривання контакту, переміщення за межі досяжності впливу агресора. Крайнім проявом цієї стратегії може уважатися відчуження, повне заглиблення в себе, відмова від контактів із людьми. Звичайним проявом цього виду захисту є зміна теми бесіди, переривання бесіди під сприятливим приводом, відхід від контактів із неприємними людьми.

Вигнання – збільшення дистанції, видалення агресора. Часто проявляється в звільненні останнього з роботи, виселенні з будинку, засудженні, уїдливому зауваженні, кепкуванні. Граничним проявом такого захисту є вбивство.

Блокування – контроль впливу, виставляння перешкод на його дорозі. Граничний прояв – повна самоізоляція за допомогою активізації певних статусів і підсистем. Повсякденне використання смислових і семантичних («Я не розумію, про що Ви говорите», рольових («я на роботі») бар'єрів.

Управління – контроль впливу агресора, вплив на нього самого. Граничним проявом є підпорядкування собі іншої людини. Звичні способи використання такого захисту – скарги, плач, підкуп, спроби потоваришувати, спровокувати бажану поведінку. Сюди ж відносять і маніпулювання захисного походження.

Замирання – контроль інформації про самого суб'єкта, її навмисне спотворення або скорочення. Крайня форма заціпеніння. Найчастіше проявляється в приховуванні почуттів, обмані.

Ігнорування – контроль інформації про агресора, спотворене сприйняття агресора або його погроз. Гранична форма прояву –

втрата адекватності сприйняття, ілюзії. Зазвичай проявляється як стереотипізація («вона просто пустує»), пояснення маніпулювання позитивними намірами («мені бажають добра»).

Всі ці базові захисні установки можна попарно об'єднати з огляду на пасивність – активність: відхід – вигнання, блокування – управління, завмирання – ігнорування. Кожна пара має своє поле дії. Відхід – вигнання створює дистанцію з агресором, блокування – управління, управляє потоком впливу, завмирання – ігнорування працює з інформаційним каналом.

Для ефективного захисту від маніпулятивного психологічного впливу варто знати особливості механізмів психічного відображення людини (відчуття, сприймання, мислення, пам'ять).

Відчуття. З ним пов'язані такі ефекти:

- ефект стартової уваги. У комунікативному акті людина уважно слухає інших 10–15 секунд, а відтак починає міркувати, що б їй сказати, додати до предмета розмови;

- ефект «засліплення кумиром». Спілкуючись із відомою людиною (кумиром), співрозмовник здебільшого чує лише те, що очікував почути, а тому іншу, «нехарактерну» для свого ідола, інформацію пропускає повз вуха або сприймає неправильно;

- ефект різкої зміни ролей. Миттєвий перехід від дружелюбності до невмотивованої ворожості може спричиняти розгубленість, заціпеніння, страх і навіть емоційний шок;

- ефект критичної точки. Дослідження показали, що приблизно о 19 годині нервово-психічний стан людини стає нестійким, що може виявитися в надмірній запальності та дратівливості;

- ефект потискання руки. Більшість людей позитивно сприймає тверде, впевнене рукостискання, що супроводжується поглядом в очі;

- ефект імені. Для людини важливо чути власне ім'я. Тому якщо вона зрозуміла, що її ім'я забули, для неї це сигнал (натяк), що вона байдужа співрозмовнику;

- ефект гри на амплітуді емоцій. Практика спілкування показує, що людей, охоплених раптовим гнівом, легше розсмішити, ніж якщо вони перебувають у звичайному настрої. У такий спосіб легко нейтралізувати конфлікт і захиститися від маніпулятивної агресії;

➤ ефект лівого вуха. Коли маніпулятор намагається вплинути на почуття людини, то говорить їй переважно в ліве вухо, на логіку – в праве;

➤ ефект віддзеркалення емоцій. Віддзеркалення емоцій партнера по спілкуванню створює сприятливі умови для взаєморозуміння й гарантує успіх у комунікативному акті;

➤ ефект контакту очей. Постійний контакт очима зі співрозмовником дає змогу не лише підтримувати, а й активно стимулювати діалог;

➤ ефект жіночого слуху. Жінки добре розрізняють звуки високої частоти і чують значно краще за чоловіків. Це зумовлено материнським інстинктом, який запрограмований на дитячий крик та на будь-який звук, що асоціюється з появою (очікуванням) зовнішньої загрози. Жіночий мозок має здатність розрізняти звуки, диференціювати їх за категоріями й адекватно реагувати на кожен із них. Саме тому жінка, на відміну від чоловіка, розмовляє, не звертаючи уваги на будь-який шум, оскільки він їй не заважає. Вона володіє високою чутливістю при розпізнаванні змін у тональності й гучності голосу, що дає їй змогу миттєво помічати зміну емоцій у співрозмовників. Гострий слух, на думку фахівців, лежить в основі феномену «жіноча інтуїція». Саме завдяки йому жінка може вгадати (прочитати між рядками) приховане значення вимовленої фрази.

Сприймання. Йому притаманні такі ефекти:

➤ ефект ланцюга. Фахівці стверджують, що сприймання відбувається послідовно й має поелементний характер. Свідоме сприйняття характеризується зміщенням уваги на інші об'єкти;

➤ ефект ідентичності. Людина, як правило, позитивно ставиться до тих співрозмовників, які поділяють її погляди та однаково з нею оцінюють і сприймають інших людей;

➤ ефект резонатора. Емоційні люди очікують від співрозмовника не стільки поради, як співчуття, чуттєвого резонансу. Саме тому в спілкуванні з ними для взаєморозуміння інколи достатньо лише дотику руки;

➤ ефект хибного консенсусу. Значна частина людей переконана, що їх оточення думає та відчуває так само, як і вони, й має такі самі погляди;

➤ ефект схвалення. Звичайне кивання головою сприймається співрозмовником як схвалення, а нейтральні слова («звичайно», «зрозуміло» тощо) дедалі більше стимулюють його активність;

➤ ефект «помилки відповідності». Оснований на схильності пояснювати дії чи поведінку інших людей, зважаючи тільки на при-
таманні їм риси характеру, цілком ігноруючи обставини, ситуа-
тивні чинники;

➤ ефект «синдрому влади», або відторгнення. Просування
щаблями влади дедалі більше звужує коло дружніх контактів і при-
туплює гостроту сприймання співрозмовника;

➤ ефект «надмірної балакучості» (зради) лівої руки. Дослідження
показують, що жести лівою рукою можуть видавати нещирість
співрозмовника. Це зумовлено тим, що права рука більшості людей
розвинутіша, тому краще управляється та контролюється свідомі-
стю. Натомість ліва – менш розвинена й до того ж керована пра-
вою півкулею мозку, виконує команди підсвідомості, у такий спосіб
видаючи потаємні задуми людини. Жестикулювання лівою рукою
є певним сигналом спроби увести в оману або неконтрольованого
свідомістю демонстрування недружньої позиції;

➤ ефект власної персони. Як правило, більшість людей незалежно
від теми бесіди схильні говорити про себе відкрито (приховано)
з будь-яким співрозмовником: одні для підтвердження свого ста-
тусу, інші – для апробації «чи можна (варто) рухатися далі», треті –
для з'ясування «чого я вартий»;

➤ ефект кількості слів. Зміст фраз, які містять понад 13 слів
(за іншими даними – 7), свідомість здебільшого не сприймає;

➤ ефект швидкості мовлення. Адекватне сприйняття мовлення
можливе лише за швидкості не більше 2,5 слів на секунду;

➤ ефект фонові емоції. Будь-яке емоційне збудження (крім спів-
переживання) зазвичай істотно ускладнює комунікативний акт;

➤ ефект імітації. Пересічний співрозмовник чує й розуміє значно
менше, ніж він хоче й намагається показати;

➤ ефект неправильного (неадекватного) використання мови.
Неправильне використання мови істотно знижує рівень сприй-
мання, негативно впливає на комунікативний акт (пишномовні

фрази викликають сміх, банальні – дратують, неправильна лексика, наголоси тощо – ускладнюють сприйняття, відволікають від суті, налаштовують на іронічне ставлення до джерела інформації);

➤ ефект «критичного (магічного) слова». У більшості людей є певні критичні слова, озвучення яких впливає на психіку так, що об'єкт різко змінює поведінку, раптово збуджується, стає неуважним і втрачає інтерес до подальшого спілкування;

➤ ефект повторення. Для того, щоб партнер зміг сприйняти інформацію, необхідно постійно повторювати йому ключові думки та положення;

➤ ефект «заміни слів» або «запрошення на роль іншого актора». Думка змінюється залежно від слів, якими її передають;

➤ ефект «мозаїки». Одні й ті само слова змінюють смисл залежно від їхнього місця в реченні.

Мислення. Його специфіка зумовлює такі ефекти:

➤ ефект перевантаження інформацією. Великий обсяг інформації, як правило, не стільки допомагає краще зорієнтуватися в ситуації, скільки дезорієнтує, збиває з пантелику й перешкоджає адекватному аналізу та прийняттю правильного рішення;

➤ ефект безпаузного мовлення. Людина перестає усвідомлюватися фразу, вимовлену без паузи довше 5–6 секунд;

➤ ефект блокування мозку емоцією. При імпульсивному, емоційному реагуванні зазвичай людина сприймає не більше третини інформації, яку хоче донести партнер по комунікації. Цей ефект зумовлений тим, що стрес, збудження максимально стимулюють мобілізацію резервів організму для відповіді на зовнішній виклик (викидання в кров адреналіну, активізація дихання й пульсу тощо). Побічним ефектом цієї мобілізації є блокування «вже непотрібної» роботи мозку, що може поглинати «зайву» енергію;

➤ ефект необ'єктивності. Люди переважно перебільшують інформаційну цінність подій та фактів, які підтверджують їхню позицію, думку, й ігнорують, недооцінюють інформацію, що їм суперечить;

➤ ефект терезів. Найчастіше при оцінюванні ситуації та прийнятті рішень людина дотримується принципу «хай друзям у всьому щастить, але не більше, ніж мені»;

➤ ефект реакції на аргумент. Як правило, людина спершу реагує на суть аргументу, а не на його якість і достовірність. Характерно, що часто до перевірки істинності звинувачення, висловленого в аргументі (особливо якщо він належить авторитетній особі), не вдаються – події розгортаються далі, хоча бодай частково під впливом висловлювань і змінюють траєкторію;

➤ ефект прагматизму. Ставлення до співрозмовника часто залежить від того, чи може він розв'язати або допомогти розв'язати проблеми партнера по спілкуванню;

➤ ефект «незбігання шаблонів». Особи, які мають схильність до самоаналізу, погано розуміють тих, хто не замислюється над своїм внутрішнім світом;

➤ ефект переконання. Будь-яка переконуюча інформація спрацьовує, якщо її адресат особисто зацікавлений у цьому й жодний фактор не відвертає його увагу;

➤ ефект мутації. Вчені стверджують, що від 80 до 85 % чоловіків мають переважно чоловічий тип мислення, а у 15–20 % він певною мірою фемінізований, при цьому 10 % жінок притаманний чоловічий тип мислення;

➤ ефект мотиваційної схильності до неправди (спотворення інформації). Дослідження мотивів спотворення інформації показали, що:

а) приблизно 55 % людей вдаються до брехні, щоб «зберегти обличчя»;

б) до 22 % говорять неправду для уникнення можливого конфлікту й збереження стабільних, налагоджених стосунків;

в) близько 10 % осіб використовують неправду для управління соціальними процесами;

г) 3 % удаються до брехні, щоб досягти влади;

➤ ефект «ранок мудріший за вечір». Під час сну активізуються глибинні процеси головного мозку. Нічний цикл сну має п'ять стадій, у процесі кожної з яких здійснюється структуризація думок і пам'яті людей. На різних стадіях роботи головного мозку відбувається процес аналізу накопичених фактів і досвіду, їхнього зіставлення. Як наслідок, на ранок людина прокидається з готовим свіжим рішенням;

➤ ефект пози. Практика свідчить, що мислення (інтелект) найкраще працює тоді, коли людина сидить, гірше – коли стоїть, слабо – коли лежить;

➤ ефект «конфлікту поколінь». Літні люди найкраще мислять уранці, молоді – увечері;

➤ ефект погоди. За холодної й сухої погоди мислення людини працює краще, натомість у разі жаркої або вологої – помітно притупляється інтелект, гальмуються процеси перероблення інформації та прийняття рішень.

Пам'ять. Її природа зумовлює наявність таких ефектів:

➤ ефект фільтрування інформації. У процесі комунікативного акту людина, як правило, висловлює 80 % тієї інформації, яку хоче повідомити, а її співрозмовники сприймають лише 70 %, розуміють – 60 %, а запам'ятовують – від 10 до 25 %;

➤ ефект вибіркості пам'яті. Пам'ять людини здатна зберегти до 90 % інформації про те, що вона робить, 50 % – що бачить, і лише 10 % – що чує;

➤ ефект зниження точності пам'яті під впливом зростання обсягу знань. Дослідження показали, що п'ятирічні діти запам'ятовують у чотири рази більше деталей отриманої інформації, ніж дорослі;

➤ ефект обмеженості обсягу короткочасної пам'яті. Пересічна людина здатна через кілька десятків секунд точно відтворити в середньому від 5 до 9 одиниць інформації, з якою її ознайомлювали один раз;

➤ ефект актуальності інформації. Звичайна людина утримує в пам'яті не більше чверті того, що вона почула кілька днів тому;

➤ ефект «зустрічі за одягом». Інформації, отриманій першою, значно більше довіряють, ніж усім наступним. Якщо в пам'яті суб'єкта взагалі немає інформації про предмет розмови, то надалі сприйняття останнього значною мірою визначатиметься змістом першого враження (повідомлення) про нього;

➤ ефект останнього слова. Найкраще людина запам'ятовується останню частину інформації, дещо гірше – першу, середню – найчастіше забуває;

- ефект домінування «першого враження» над «останнім словом». Останнє слово може істотно знизити ефект попереднього повідомлення (першого враження). Якщо остаточне рішення приймається через деякий час, то перше враження знову може домінувати;
- ефект відгуку (асоціації). Можливість, активність сприйняття значною мірою залежить від того, чи знайде отримана інформація відгук (підґрунтя) в пам'яті людини, пробуджуючи спогади та асоціації;
- ефект «старого знайомого». Те, що є цілком новим для партнера по комунікативному акту й абсолютно не дотичне до його знань, досвіду та повсякденної практики, переважно не викликає в нього особливого інтересу, і навпаки, чим більше співбесідник знає про предмет розмови, тим більше його цікавлять деталі, подробиці та нюанси. Чим краще людина розуміє й усвідомлює предмет бесіди, тим легше запам'ятовує інформацію, одержану в процесі комунікативного акту;
- ефект годинника. Найкраще пам'ять працює між 8–12 годинами та після 21 години, найгірше – по обіді;
- ефект перерваної дії. Дослідження і практика показують, що перервані з якихось причин дії люди запам'ятовують удвічі краще, ніж закінчені.

Отже, механізмам психічного відображення людини (відчуття, сприймання, мислення, пам'ять) властивий комплекс особливостей, які в практиці комунікативних контактів виявляються через широкий спектр своєрідних ефектів, що деталізують особливості динаміки відчуттів, пояснюють природу сприймання, розкривають специфіку механізму мислення, відображають особливості процесу функціонування пам'яті. Знання сутності та механізму цих ефектів поряд із розумінням стратегії, методів і прийомів маніпулювання є важливою умовою побудови (формування) надійного психологічного захисту від активного маніпулятивного впливу.

Отже, розглянувши встановлення психологічного контакту як елемент комунікативної компетентності слідчого, ми дійшли до наступних висновків:

- 1) передумовою успішності проведення допиту є вміння слідчого встановити психологічний контакт із підозрюваним. Для цього

йому необхідно пройти три етапи: 1) попереднє вивчення особистості допитуваного; 2) безпосереднє спілкування при допиті; 3) оцінювання результативності спілкування;

2) для того, щоб встановити довірчі стосунки слідчому із допитуваним необхідно заздалегідь до допиту дізнатись про тип темпераменту, характеру, акцентуації допитуваного, визначити коло його зацікавлень, інтересів – що дасть можливість бути проінформованим про можливі реакції підозрюваного під час безпосереднього допиту;

3) при проведенні допиту слідчий повинен уміти подолати бар'єр першого враження; запропонувати підозрюваному таке місце відносно себе, яке б не порушувало особистісні зони допитуваного; застосовувати синхронну поведінку щодо підозрюваного, з метою встановлення єдності із останнім. Усі ці заходи слід поєднувати разом із позитивним емоційним фоном, що буде сприяти відчуттю довіри до слідчого і бажанню розповісти правду;

4) слідчий повинен знати та вміти використовувати психологічні прийоми, які допоможуть встановити істину по справі; прийоми викриття правдивих свідчень, уразі якщо підозрюваний не хоче говорити правду або має певні мотиви її приховувати;

5) оскільки отримання інформації від людини неможливе без критичної оцінки її достовірності, слідчий повинен бути здатним весь час оцінювати інформацію, що поступає, і корегувати хід допиту. Для цього йому необхідно знати особливості способів визначення брехні (вербальні та невербальні). При вербальних способах оцінки інформації йому слід використовувати певні прийоми словесної інформації, плутанини у свідченнях, обмовки. При невербальних способах визначення брехні слідчий повинен знати жести мови рухів і здатний визначити їх зміст та значення;

6) застосовувати при оцінці свідчень у сукупності як вербальні так і невербальні способи визначення брехні, оскільки при їх взаємодії майже точно можна діагностувати дані по справі.

Таким чином, комунікативна компетентність слідчого у першу чергу пов'язана із встановленням психологічного контакту, який повинен налаштовуватись слідчим поступово, пронизуючи три етапи і застосовуючи психологічні прийоми та методи, які не суперечать

нормативно-правовим актам національного законодавства та між-народним, які ратифіковані Верховною Радою України.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Сутність і природа спілкування.
2. Основні види та функції спілкування.
3. Основні потреби, мотиви і цілі спілкування.
4. Охарактеризуйте різновиди спілкування.
5. Формування спілкування у філогенезі.
6. Формування спілкування в онтогенезі.
7. Задачний підхід до розуміння професійного спілкування.
8. Специфіка, структура і функції ділового спілкування.
9. Отримання зворотної інформації.
10. Контроль і оцінка.
11. Визначте правила слухання.
12. Визначте шляхи встановлення довірчих відносин.
13. Чи впливає перше враження на подальше конструктивне спілкування?
14. Конструктивне покарання і заохочення.
15. Ділові бесіди і наради.
16. Конструктивна критика.
17. Спілкування по телефону.
18. Призначення і сенс спілкування
19. Вплив діалогу при спілкуванні.
20. Основні принципи побудови успішного міжособистісного спілкування.
21. Правила слухання.
22. Основні ознаки спільної діяльності.
23. Формула довіри при комунікації.
24. Форми конструктивної критики.
25. Як сприймати критику?
26. Функції переговорів.
27. Комунікативна компетентність слідчого.
28. Знання та вміння, що детермінують комунікативну компетентність слідчого.

29. Психологічні особливості комунікації слідчого на допиті.
30. Психологічні прийоми, які допоможуть встановити істину по справі.
31. Охарактеризуйте механізми психологічного захисту під час комунікації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Андросюк В.Г., Казміренко А.І., Кондратьєв Я.Ю., Костицький М.В., Тарарухін С.А., Юхновець Г.О. Юридична психологія. Київ : Ін Юре, 2000. 351 с.
2. Батіг і прямики. Як хвалити, критикувати та мотивувати співробітників. URL: <http://www.osvita.ua.com/2020/04/89652/> (дата звернення 11.12.2021).
3. Бедь В.В. Юридична психологія : навч. посіб. 2-ге вид., доп. і переробл. Київ : МАУП, 2004. 436 с. : іл.
4. Ващенко І.В. Адаптаційний потенціал особистості: медико-соціальний вимір. Київ, 2019. 214 с.
5. Лукашевич В.Г., Калюга К.В. До питання щодо необхідності розвитку та напрямів співпраці криміналістів. *Криміналістичний вісник*. 2013. № 2. С. 22–25.
6. Мета і цінності спілкування. URL: <http://studcon.org/meta-i-cinnosti-spilkuвання> (дата звернення 11.12.2021).
7. Мороз Л.І., Яковенко С.І. Професійно-психологічний тренінг : підручник. Київ : Паливода А.В, 2011. С. 34–43.
8. Невербальне спілкування: кинесика, такесика, проксеміка. URL: <https://vcf.vn.ua/neverbalne-spilkuвання-kinesika-takesika-proksemika/> (дата звернення 11.12.2021).
9. Основні принципи побудови успішного міжособистісного спілкування. URL: <https://infopedia.su/4x3639.html> (дата звернення 11.12.2021).
10. Піз Алан. Мова рухів тіла. Розширене видання. Київ : КМ-Букс, 2017. 416 с.
11. Про організацію діяльності органів досудового розслідування Національної поліції України : наказ МВС України від 06.07.2017 р. № 570. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/z0918-17/> (дата звернення 03.05.2020).
12. Просодика і екстралінгвістика. URL: https://studopedia.net/6_99612_prosodika-i-ekstralingvistika.html (дата звернення 11.12.2021).

13. Психологія оперативного спілкування в діяльності оперативних підрозділів органів внутрішніх справ : навчально-практичний посібник / Б.І. Бараненко, В.А. Глазков, О.С. Звонок та ін. ; Луган. держ. ун-т внутр. справ. Луганськ : РВВ ЛДУВС, 2007. 552 с.
14. Розвиток комунікативних здібностей та умінь. URL: <https://infopedia.su/4x3638.html> (дата звернення 11.12.2021).
15. Соціально-психологічна характеристика спілкування. URL: https://pidru4niki.com/1061120739115/psihologiya/sotsialno-psihologichna_harakteristika_spilkuvannya (дата звернення 11.12.2021).
16. Спілкування. URL: https://uk.kubg.edu.ua/images/stories/Departaments/uk/PDF/псих._lk3.pdf (дата звернення 11.12.2021).
17. Сутність спілкування, його мета і моральний сенс. URL: https://studopedia.com.ua/1_305582_sutnist-spilkuvannya-yogo-meta-i-moralniy-sens.html (дата звернення 11.12.2021).
18. Форми конструктивної критики. URL: <https://infopedia.su/4x363f.html> (дата звернення 11.12.2021).
19. Формування спілкування у філогенезі. Функції спілкування. Основні види спілкування. URL: <https://infopedia.su/4x3630.html> (дата звернення 11.12.2021).
20. Цільмак О.М. Складові комунікативної компетентності слідчих органів досудового розслідування Національної поліції України. *Причорноморські психологічні студії*. 2017. № 1. С. 90–94. Що можна критикувати? URL: <https://armais.ru/chto-mozhno-kritikovat-kak-nauchitsya-kritikovat-lyudei-chtoby-oni-na/> (дата звернення 11.12.2021).
21. Щоб критика була плідною, що не образливою і не образливої, необхідно використовувати такі нескладні правила. URL: <http://um.co.ua/9/9-2/9-203767.html> (дата звернення 11.12.2021).

РОЗДІЛ 3. АУДІОВІЗУАЛЬНА ПСИХОДІАГНОСТИКА БРЕХНІ

3.1. Класифікація дефініцій способів брехні

Правда і брехня тісно переплетені в нашому житті. Зазвичай, ми прекрасно усвідомлюємо навіщо перекручувати або замовчувати справжній стан справ. Вважається, що пересічна людина бреше тричі за десять хвилин розмови, 25 % інформації, наданої при спілкуванні у повсякденному житті є неправдивою; при спілкуванні телефоном – 40 %; при спілкуванні через Інтернет (листування електронною поштою) – 14 % (через несвідому відповідальність за те, що пишеш та під чим ставиш підпис); якщо ж спілкування анонімне – то неправдивою може бути вся «надана інформація» – про вік, стать, освіту тощо.

Брехня – це соціально–психологічне явище, яке існує у різних її формах та виявляється різними способами. Л. Вовенарт зазначав, що «...всі люди народжуються чесними й помирають брехунами...».

Наукові публікації, які вперше вийшли у світ, що безпосередньо присвячені психології брехні, належать до кінця XIX – початку XX ст.

Це, насамперед, статті «Про дитячу брехню» П. Каптерева, великі теоретичні праці: «Психологія брехні» К. Мелітана, «Брехня» Ж. Дюпра, «Вивчення показань свідків» В. Штерна, «До філософії брехні» С. Петропавловського. У цей період проводилися й інші дослідження брехні. Вчені намагалися розкрити психологічні особливості брехливості дітей та підлітків, з'ясувати їх причини і знайти педагогічні можливості для профілактики зловживань брехнею. Основною метою цих праць був цілісний опис явища брехні у безпосередній взаємодії людей та його інтерпретація з позицій психології. У зв'язку з цим основу інтерпретації становив, як правило, розгляд таких питань, як психологічна сутність брехні та її визначення

як психологічного явища; класифікація видів і форм брехні у житті людей; психологічні причини виникнення брехні; психологічні чинники, що визначають її характер та зміст.

Отже, визначення зазначених проблем і спроби їхнього вирішення на основі психологічної науки того часу сприяли помітному розвитку психологічних уявлень про брехню як складного та специфічного явища реальності. Щодо самих цих уявлень, то більшість з них не втратили свого теоретичного і практичного значення і сьогодні. Незважаючи на те, що авторам зазначених праць притаманна надмірна умоглядність, тенденція пояснювати факти з позицій «здорового глузду», невинуватити глобальність суджень і висновків доцільно зупинитися на їх основних теоретичних положеннях. Зокрема, привертає увагу визначення брехні та її класифікація, запропоновані К. Мелітаном: «Брехати, – зазначав він, – завжди означає видавати за справжній будь-який вимисел, який буде кращим для того, хто бреше, і замінити факти, які справді відбувалися такими, якими їх хотілося б бачити».

Отже, сутність явища брехні, на думку психолога, полягає у довільній та вигідній для себе підміні брехуном тих чи інших обставин відображуваної ним реальності вигаданими обставинами. Зокрема, існує брехня, яка повністю складається з «вимислів», і неповна брехня (або перекозчення істини), яка, у свою чергу, поділяється на три види: замовчування, перебільшення та прикрашання.

Стосовно вивчення брехні посів своє місце і німецький психолог В. Штерн. Йому належить таке визначення: *«Брехня є свідомо невірним свідченням, що полягає в тому, щоб шляхом обману інших досягти певних цілей. Справжній брехні властиві, на відміну від інших видів невірних свідчень, такі три ознаки: усвідомлення хибності, намір обдурити, доцільність. Двома першими ознаками брехня відрізняється від ілюзій спогаду, третьою – від фантастичного невірного свідчення»*. У цьому визначенні виокремлюють вже достатньо чіткі ознаки брехні як специфічного явища. Однак тут, як і в деяких інших визначеннях, увага дослідника приділяється здебільшого брехунові, тим часом як об'єкт брехні є зовсім пасивним об'єктом впливу. Другим істотним недоліком визначення брехні В. Штерна є те, що вона розглядається

лише як деяка дія у межах діяльності брехуна при повному абстрагуванні від спілкування людей, які контактують між собою.

Інший, оригінальний для свого часу погляд на природу брехні висловив С. Петропавловський. «*Брехня, – писав він, – які б не були форми її прояву, має місце лише у взаєминах людей та становить феномен соціального світу – це факт емпіричний і, як такий, навряд чи підлягає заперечуванню*». Проте брехня водночас «*належить до ідеального класу взаємин, оскільки вона, за винятком брехні зловмисної, що таємно або явно переслідує цілі корисливого порядку, зацікавлена лише у нав'язуванні людській особистості уявлень та образів, що їй не відповідають, і притому є свідомо вигаданими*». На думку С. Петропавловського, є два види соціальних відносин між людьми – матеріальні й ідеальні. У матеріальних відносинах інші люди є цікавими суб'єкту у зв'язку з тим, що вони можуть дати або відняти, а в ідеальних – є «важливими не лише користь або шкода, а й характер і зміст того, що інші думають про суб'єкта і говорять, тобто важливою є цінність ідей та уявлень ближнього про суб'єкта». На його думку, саме соціальні відносини спричиняють ту брехню, яка у надрах людської природи має альтруїстичне походження – бажання показати іншому, що ти поділяєш його уявлення про нього самого і що ти сам відповідаєш його уявленню про тебе.

З наведеного опису «альтруїстичної» брехні випливає, що вона використовується з метою досягнення (або збереження) позитивних взаємин брехуна й об'єкта брехні. Але при цьому виникає думка, що аналогічна мета переслідується брехуном також у багатьох випадках «зловмисної» брехні.

Отже, брехня виникає тоді, коли спілкування брехуна з конкретним партнером має тривати без явного погіршення їхніх відносин. Тому можна говорити про подвійну націленість брехні: на досягнення безпосередньої користі для брехуна і на підтримку (або розвиток) бажаних відносин з об'єктом брехні.

Очевидно, останнє міркування вже прямо пов'язане з розумінням ролі брехні як одного з регуляторів міжособистісного спілкування.

Незважаючи на те що у своєму аналізі явища брехні С. Петропавловський не зробив цих кроків, він впритул підійшов

до обґрунтування необхідності соціально–психологічного вивчення цього феномену. Водночас це знайшло своє відображення в його уявленні про основні елементи брехні як явища реальності. Серед них ним було виокремлено:

- суб'єкт брехні;
- люди, які вступили з ним у контакт;
- уявлення суб'єкта про своє «Я»;
- уявлення об'єктів про своє «Я»;
- уявлення суб'єкта про «Я» об'єктів;
- уявлення об'єктів про «Я» суб'єкта.

При такому розгляді брехні йдеться вже про спробу підійти до вивчення цього феномену не з одного, а ніби з трьох різних боків – з позиції спостерігача, який об'єктивно сприймає всю цю ситуацію, і з позиції кожного з її учасників, тобто суб'єкта й об'єкта брехні. Проте цей підхід, що в принципі дає можливість більш цілісно та конкретно аналізувати психологічні аспекти брехні і тому є перспективним для її вивчення, аж до недавнього часу практично не розвивався.

У теорії соціальної комунікації брехня (фальш) проявляється в трьох різновидах:

- **омана** (комунікант вірить у реальність існування чогось, але помиляється, а відтак говорить неправду, зовсім цього не бажаючи);
- **напівправа** (повідомлення, яке поєднує правильні й спотворені повідомлення через обмеженість знання, неповноту володіння ситуацією, довіру ненадійним джерелам (наприклад, чуткам));
- **брехня** – навмисне спотворення інформації.

На думку Августина, «...брехня – це те, що сказане з наміром сказати неправду...». Отже, брехня – це свідоме спотворення істини (дезінформація, вигадка, неправда, обман); неправдиві, але свідомі твердження про щось чи когось, або неправда зумисна (синонім – кривда), вона є засобом свідомого, умисного обману, обдурювання.

Обман – навмисне введення іншої особи в оману (блеф, липа, містифікація, обдурювання, оковамилювання, шарлатанство); неправдиві твердження внаслідок нерозуміння, неправильного відображення дійсності, або неправда необачна.

Обман, або обдурювання, буває різних видів, якщо обманщик:

- 1) планує мати зиск за рахунок заподіяння шкоди іншому (чорно-піарники виконують замовлення і обливають брудом жертву піару);
- 2) планує мати зиск без заподіяння шкоди іншому (суб'єкт «при-бірує» аби викликати до себе симпатію);
- 3) не планує жодного зиску (суб'єкт перебуває в омані і тому говорить неправду);
- 4) робить добро (суб'єкт «страшить» дітей якоюсь історією, аби вони позбулися якоїсь поганої звички);
- 5) як і співбесідник, розуміє обман, але той обман не шкідливий (фантазії, мрії).

Велике визнання у якості фундаментального дослідження отримала праця Пола Екмана «Психологія брехні». Він виокремлює дві форми брехні: *замовчування (тайна) та викривлення (брехня)*.

При умовчанні брехун приховує істинну інформацію, але не повідомляє помилкової. При спотворенні ж брехун робить деякі додаткові дії – він не лише приховує правду але і надає натомість помилкову інформацію, видаючи її за істинну. Брехня може не мати виправдання, а може і мати його. Але обман – завжди дія умисна; брехун завжди обманює навмисно.

П. Екман аналізує й другі види брехні крім замовчування та викривлення такі як: повідомлення правди у вигляді брехні (сказати правду так, щоби не можна було повірити у неї), напівбрехня (правда не повідомляється повністю); недоговореність або відхилення від теми розмови; виверт, що збиває з пантелику.

Є.В. Герасіна визначає, що брехня буває: *геройною* (коли вона є «засобом для досягнення благородних цілей»); *партійною* (наслідок особистих стосунків, коли людиною рухає принцип «правда для друзів і брехня для ворогів»); *егоїстичною* (коли вона продиктована якими-небудь особистими інтересами); *фантастичною* (коли брехня продиктована любов'ю до вигадки, яка найчастіше проявляється в грі); *патологічною*, в основі якої лежить хвороблива потреба обманювати себе і інших таким чином роблячи своє життя цікавіше.

Слід зазначити, що є суб'єкт брехні (той, хто бреше) та об'єкт брехні (кого обманюють). Протягом дня, неділі, місяця люди бувають

як у ролі суб'єкта так й об'єкта брехні. Процес викривлення фактів і подій або неправдивого, спотвореного повідомлення інформації можливий різними способами, серед яких слід виділити такі, як:

1) **вигадка** – додавання до змісту повідомлення власних умови-водів. До різновидів цього способу слід віднести:

- **легендування** – це спеціально підібрані, з врахуванням призначення і умов використання, факти і вигадані відомості, посилаючись на які особа приховує реальну мету своєї діяльності;

- **дезінформацію** – це свідоме надання суб'єктом брехні неточної, викривленої інформації стосовно фактів (подій) або особливостей і властивостей об'єкта (предмета). До способів дезінформації слід віднести *напівправду* (коли до правди додають вигадку) та *вимисел* (коли інформацію вигадують повністю);

- **перебільшення** – приписування змісту повідомлення власного суб'єктивного бачення, емоційного стану та оціночного відношення;

- **фантазію** – це продукт уяви без намагання нанести комусь шкоди; те, що повідомляється суб'єктом, не відповідає реальності, але вказує на його бажання та мрію;

- **ілюзію** (лат. *illusio* – помилка) – це повідомлення суб'єктом фактів або подій, які є продуктом його хибного сприйняття;

- **галюцинацію** – це повідомлення неіснуючих фактів або подій, які є продуктом розладу мислення у суб'єкта;

2) **брехня** – це навмисне та свідоме спотворення, вигадкування або викривлення інформації задля особистої вигоди. До різновидів цього способу слід віднести:

- **обман** – це навмисне введення іншої особи в оману;

- **фальсифікацію** – це певні корисливі дії суб'єкта брехні, що спрямовані на обдурення, шляхом підробки предметів або об'єктів;

- **підміну** – це певні корисливі дії суб'єкта брехні, що спрямовані на пред'явлення несправжніх, неістинних предметів або людей;

- **наговори** – це приписування іншій особі несправжніх, неістинних дій, рис і поступків, з метою нанесення їй шкоди;

- **удаваність** – це демонстрація суб'єктом брехні з корисливою метою несправжньої, нехарактерної поведінки або невластивих йому рис характеру;

– *провокацію* – свідоме створення суб'єктом брехні провокуючих обставин задля підставити іншого;

– *лжесвідчення* – це свідомий процес здійснення наклепу, наговору на невинного або виправдання винного;

– *блеф* (англ. *bluff*) – це хвастощі неіснуючими силами і засобами, які вигадані з метою створення певного враження та спонукання об'єкта брехні до необхідних дій;

– *маніпуляцію* (*manipulus* – *пригорща*, від *manus* і *pie* – *наповнювати*) – це свідомо омана об'єкта брехні шляхом прихованого психічного впливу задля отримання користі суб'єктом брехні від очікуваної поведінки об'єкта;

– *маскування* – свідоме приховування суб'єктом брехні істинних інтересів, негативних рис характеру;

3) *«біла брехня»* – свідоме повідомлення правди так, щоби в це не можна було повірити. Адресат цієї брехні є жертвою власних неадекватних умовиводів стосовно отриманої інформації;

4) *замовчування* – це навмисне приховування певних фактів або подій. До різновидів цього способу слід віднести:

– *приховування* – це повідомлення справжніх вторинних фактів при навмисному недоговоренні важливих;

– *тайну* – це небажання особистості повідомляти певні факти та події;

5) *неправда* – це щира омана, яка свідчить про некомпетентність або про неповне знання обставин, про які йдеться в повідомленні. При неправді суб'єкт брехні не приховує відомої інформації і не переслідує іншої мети, крім повідомлення того, що він вважає правдою;

6) *самообман* – це свідомий або несвідомий процес сприйняття, оцінки та викривлення (з позитивним або негативним забарвленням) інформації, фактів і подій, який є продуктом дії захисних механізмів психіки або саморегуляції емоційно-вольового стану суб'єкта;

7) *взаємосамообман* – це неадекватне емоційне сприймання один одного та приписання іншому позитивних або негативних рис, здібностей, особливостей поведінки. Взаємосамообман залежить від настрою, установок (бар'єрів сприйняття) та мотивації особи.

Ці способи викривлення фактів і подій або неправдивого, спотвореного повідомлення інформації слід розрізняти:

За кількістю ошуканих:

- міжособистісний – коли одна людина обдурює іншу;
- груповий – коли одна чи декілька осіб обманюють інших (реклама продукції, конформізм (налаштування під бажання соціальної групи);
- міжгруповий – коли одна група обманює іншу.

За напрямом дії:

- прямий (безпосередньо спрямований на об'єкт брехні);
- непрямий (опосередковано спрямований на об'єкта брехні через канали подачі інформації (іншу особу, Інтернет, телевізійну рекламу).

За наміром:

- для отримання користі, задоволення, насолоди;
- детермінований благородними цілями, тобто це соціально прийнятні та дозволені способи (брехня «в порятунок» тяжко хворого, легенда розвідника тощо).

За мотиваційною спрямованістю:

- особистісно-спрямований (на користь собі): *самозахист* (самовиправдання (як перший засіб збереження високої самооцінки), забезпечення власної незалежності; відчуття сорому (небажання казати про власні негативні «досягнення»), уникнення стресових ситуацій, приховування власних емоцій та почуттів); *отримання задоволення* (неможливість отримати бажане в інший спосіб); *наслідування* (бажання бути таким як усі); *самоствердження* (хвалькуватість, брехня про власні успіхи та досягнення; видання бажаного за дійсне, уявно створюючи ситуації, які є для осіб привабливими); *прагнення визнання* (самозвеличення); *підтримка іміджу* (вимушене дотримання правила етикету); *встановлення взаємовідносин* (самопрезентація того, що хоче почути співрозмовник); *компенсація* (рис, яких бракує, матеріальних ресурсів); *егоїзм* (для отримання вигоди від чогось та задоволення власних інтересів); *здійснення впливу* (маніпулювання іншими, отримання влади над іншими) тощо;

➤ *соціально-спрямований* (на користь іншим): *соціально-політичний* (примирення конфліктуючих сторін, налагодження суспільних відносин, встановлення соціально-економічних зв'язків, забезпечення можливості збереження існуючих комунікативних структур в умовах практично несумісних інтересів); *дружній* (бажання когось примирити, заспокоїти, наслідок особистих стосунків; коли людиною рухає принцип «правда для друзів і брехня для ворогів»); *героїчний* (досягнення благородних цілей); *партійний* (розширення кола одно партійців, нав'язування поглядів); *фінансово-економічний* (реклама продукції, наприклад, рекламування пива, при навмисному замовчуванні тих властивостей, які наносить шкоду організму людини); *націоналістичний* (пропаганда національної культури), *брехня «заради порятунку»* (лікар в утіху безнадійно хворому пацієнтові не повідомляє про ступень небезпеки хвороби) тощо;

➤ *особистісно-соціально-спрямований* (на користь обом сторонам): *небажання об'єктів володіти знаннями* (жінка, яка знає, що чоловік подружжю їй зраджує, однак замовчує цей факт щоби не втратити дружні стосунки).

За функціями:

- *контактний* (для міжособистісної взаємодії);
- *інформаційний* (для отримання інформації);
- *захисний* (для уникнення покарання);
- *самопрезентація* (для створення брехуном певного іміджу – статусного, ділового, рольового, міжособистісного тощо).

За тривалістю:

- *довготривалий* (протягом певного періоду, або завжди);
- *короткочасний* (повідомляється тут та зараз).

За об'єктом спрямування – на:

- *себе* (самообман);
- *інших*.

За ознаками:

- *нематеріальний* (духовний) – вербальна брехня;
- *матеріальний* – підrobка предметів збиту (фальшиві кошти, картини).

За стратегією – для:

- досягнення певного результату;
- уникнення небажаних наслідків.

Викривлення фактів і подій або неправдивого, спотвореного повідомлення інформації можуть бути результатом мотивації суб'єкта; дії захисних механізмів психіки (позбавляє людину тривоги й дискомфорту); впливу на суб'єкта зацікавлених осіб; недорозвитку розумових здібностей; дефектів органів почуття та відчуття, за допомогою яких сприймалися обставини; спотвореного уявлення та мислення; акцентуації характеру, темпераменту та психопатології.

Схильність до викривлення фактів і подій або неправдивого, спотвореного повідомлення інформації детермінується на брехливості, яку слід розглядати як: *здатність* (особа виявляє схильність до переконливого повідомлення брехливих фактів); *рису акцентуації характеру* (бреше та сам вірить в те, про що бреше; не може не брехати) – виявляється у істероїдних та гіпертимних осіб; *симптом психічної хвороби* (наприклад, при шизофренії можлива брехня-роздвоєння, при якій особа приписує своєму другому «Я» цю рису; при істероїдній психопатії – патологічна брехливість, особа бреше тому, що не брехати не може). Отже, брехня суб'єктивна і відносна. Істина завжди конкретна; вона одночасно об'єктивна, абсолютна і відносна та залежить від точності передачі інформації та суб'єктивного сприйняття.

Таким чином, класифікація дефініцій брехні та їх складових розширює уявлення про цей феномен та пояснює деякі способи викривлення фактів і подій або неправдивого, спотвореного повідомлення інформації.

Брехня – одно з тих явищ, з яким слідчий стикається при розслідуванні найрізноманітніших кримінальних правопорушень. Джерелами брехні є найчастіше підозрювані, обвинувачені та свідки. Перелік брехунів може бути продовжений, оскільки часом у цій якості виступають й потерпілі, а іноді й експерти.

Небезпечна будь-яка брехня: велика та мала, явна та таємна, примітивна та хитромудра. Але особливу небезпеку становить

брехня невикрита, незалежно від того, хто її використовує. У цьому випадку вона може завдати значної шкоди правосуддю, встановленню істини й в результаті вплинути на прийняття правомірних рішень у кримінальному процесі.

У загальножиттєвому сенсі брехня – це неправда, вигадка. Брехати – значить приховувати правду, спотворювати дійсний стан речей і стан справ.

При *пасивній брехні*, це виявляється у не передачі учасником кримінального процесу відомостей, які йому відомі (замовчування), а при *активній брехні* – це повідомлення свідомо неправдивих відомостей.

Пасивна брехня буває повна та часткова. До пасивної брехні належить і замикання.

Активна брехня поділяється на: брехню, що цілком складається з вигадки та часткову брехню (сполучення елементів правди з елементами брехні).

Брехня, що базується на підтасовуванні фактів, формується шляхом: виключення окремих елементів події; доповнення реальної події вигаданими елементами; перестановки окремих елементів події у часі та просторі.

Криміналістична інтерпретація цих понять передбачає надання свідомо неправдивих показань з приводу тих чи інших обставин, що підлягають встановленню. Неправдиві показання можуть бути дані через оману. Проте свідомо неправдиві показання завжди є різновидом активної, навмисної брехні. У цьому випадку мається на увазі повідомлення слідству або суду неправдивої інформації з метою обдурити тих, хто проводить допит, ввести їх в оману.

За своїм характером (спрямованістю) хибні показання можуть бути:

- виправдувальними;
- обвинувальними;
- одночасно обвинувальними щодо одних та виправдувальними щодо інших осіб;
- нейтральними (наприклад, повідомлення неправдивих відомостей про кримінальне правопорушення, яке не вчинялося або без вказівки на конкретну особу, яка нібито вчинила цей злочин).

3.2. Оціночні критерії психодіагностики брехні

Для працівників поліції, особливо слідчих, володіння навичками здійснення аудіовізуальної психодіагностики брехні відноситься до розряду вкрай необхідних.

Потреба ця зумовлюється, насамперед специфікою виконання службових обов'язків, яка хоч і відрізняється у працівників різних підрозділів, однак у будь-якому випадку передбачає тісну взаємодію з різними категоріями громадян.

Аудіовізуальна психодіагностика – визначення істинного, а не показного психічного стану особи, котра становить оперативний інтерес.

Для визначення чітких діагностичних критеріїв брехні звернемо увагу на світ тварин. Як відомо, захищаючись чи нападаючи, окрім відвертої сили (правди), тварини інстинктивно застосовують:

- камуфляж (маскування, мімікрія – хамелеон, восьминіг);
- отруту – змія, тхір;
- аутомію (грец.: аутоc – сам, томеo – відсікаю) – ящірка (відломлюється хвіст, який потім відновлюється);
- прикидання мертвим (рефлекторна нерухомість) – свині, бики, ведмеді, сумчасті пацюки.

Отже, способи брехні можуть бути оптичними, хімічними, акустичними та тактичними.

Для ефективного здійснення аудіовізуальної психодіагностики правдивості показань об'єкта правоохоронної діяльності необхідно звертати увагу на такі **оціночні критерії**, як:

- оптичний – на жести, міміку та позу;
- фізіологічний – на почервоніння, потіння особи, сухість у роті тощо;
- акустичний – на тембр голосу, побудову речень та словосполучень, паузи, інтонацію, наголоси;
- тактичний – на хитрощі, що використовує злочинець, його способи маскування та маніпуляції, тактику дій.

Використовуючи знання про значення невербальної поведінки, слідчі зможуть більш професійно виявляти нещирість підозрюваного, обвинуваченого, свідків та ін.

Найдоступніший і найбільш широко застосований шлях отримання психологічної інформації про людину, яка становить професійний інтерес для слідчого – шлях спостереження за нею, спостереження збоку, в ході розмови, під час професійного контакту.

А. Піз у своїй книзі «Мова рухів тіла» наводить дані, отримані А. Мейерабіаном, згідно з якими передача інформації відбувається за рахунок вербальних засобів (лише слів) на 7 %, звукових засобів (включаючи тон голосу, інтонації звуку) – на 38 %, а за рахунок невербальних засобів – на 55 %. Таких же висновків дійшов і професор Бердвіссл, який установив, що словесне спілкування в бесіді займає менше 35 %, а більше 65 % інформації передається за допомогою невербальних засобів.

Між вербальними і невербальними засобами спілкування існує своєрідний розподіл функцій: словесним каналом передається чиста інформація, а невербальним – ставлення до партнера по спілкуванню та змісту розмови.

Невербальне спілкування відбувається, як правило, неусвідомлено, мимовільно. Хоча люди певним чином контролюють своє мовлення, можна шляхом аналізу міміки, жестів, інтонації оцінити правильність, щирість мовної інформації. Для розуміння невербальних елементів спілкування необхідне, як правило, спеціальне навчання.

Невербальні засоби передання інформації людина освоює раніше, ніж вербальні.

Невербальна поведінка людини нерозривно пов'язана з її психічними станами і служить засобом їх вираження. У процесі спілкування невербальна поведінка постає об'єктом тлумачення не сама собою, а як показник прихованих для безпосереднього спостереження індивідуально-психологічних і соціально-психологічних характеристик особистості.

На основі невербальної поведінки розкривається внутрішній світ особистості, здійснюється формування психічного змісту спілкування та спільної діяльності. Люди доволі швидко пристосовують свою вербальну поведінку до мінливих обставин, але мова тіла виявляється менш пластичною.

До функцій невербального спілкування можна віднести:

- **доповнення:** невербальні сигнали можуть давати інформацію, що доповнюють слова;
- **суперечність:** невербальні сигнали суперечать тому, що людина говорить. Часто це трапляється мимоволі, але при свідомому використанні протиріччя вербальних і невербальних сигналів;
- **повторення:** використання жестів, міміки та інших сигналів, щоб повторити або підкреслити сказане;
- **регулювання:** за допомогою невербального спілкування можна направляти взаємодію між людьми;
- **заміщення:** жести, дотики, погляди нерідко можуть замінити слова;
- **акцентування:** невербальні сигнали є прекрасним способом розставити акценти у своїй промові, а без них слова будуть значно менш виразними.

Отже, невербальні повідомлення здатні регулювати взаємодію, доповнювати, замінювати і спростовувати вербальні повідомлення, тобто є необхідною складовою міжособистісної комунікації. Крім того, вони служать індикаторами емоційних станів і показниками різних відносин людини до навколишнього світу як в офіційних, так і ділових ситуаціях.

Марк Баутон, колишній агент ФБР протягом 30 років, у своїй книзі «Розпізнавати брехуна, як це роблять ФБР» розповів, що у своїй практиці користувався певними прийомами.

За його словами, читання виразу обличчя може виявитися корисною навичкою навіть якщо вам не потрібно розслідувати злочини.

«Існує певний набір виразів обличчя і пов'язаних з ними реакцій, які чітко вказують на нечесність людини», – стверджує фахівець. «Причина таких проявів – нервозність, хімічні або фізичні реакції».

Для початку потрібно мати чітке уявлення того, як людина поводить себе в нормальних умовах, тобто знати її базову поведінку.

Треба починати розмову з легкої бесіди у вільній формі «про погоду», наприклад. У ході чого задавати звичайні питання, і дивитися, як на них реагує співрозмовник: можливо, коли сіпається око – це ще не показник брехні.

Але коли ви перейдете до більш провокаційних питань, будь-які зміни в реакціях можуть вказувати на брехню.

Психологи неодноразово використовували дослідження мови тіла і її зв'язку з обманом, щоб допомогти правоохоронним органам визначити, хто бреше, а хто каже правду.

Ось кілька найпоширеніших «побічних ефектів» брехні, які можна прочитати через невербальні сигнали співрозмовника.

- **Бігаючий погляд**

Коли людині не комфортно, її очі бігають.

Це стандартна психологічна реакція на дискомфорт і незручні питання. Природа заклала в нас інстинктивне бажання знайти вихід із небезпечної ситуації, і саме так воно проявляється.

- **Часте кліпання**

Коли людина нервує через необхідність брехати, вона може п'ять-шість разів швидко моргнути. У нормальній обстановці людина моргає п'ять-шість разів на хвилину, тобто кожні 10–12 секунд. Але якщо людина боїться, що про її брехню здогадаються, то моргає набагато частіше. Марк Баутон стверджує, що частота моргань у людей залежить від виробництва дофаміну в організмі.

Наприклад, люди з хворобою Паркінсона моргають набагато рідше звичайного, а хворі на шизофренію – частіше.

- **Прикривання очей довше, ніж на секунду**

Коли людина бреше, вона надовго закриває очі.

Тривале прикриття повік є захисним механізмом, тому задумайтесь, від чого може захищатися співрозмовник. Для порівняння: зазвичай людина одноразово моргає протягом від 100 до 400 мілісекунд або від 0,10 до 0,40 секунди.

- **Погляд вправо і вгору**

Коли людина вигадує ситуацію, вона дивиться вправо і вгору.

Якщо запитати звичайного правшу про подію, свідком якої він був, то його погляд мимоволі кинесться вгору і вліво. Це ознака звернення до зорової пам'яті. Якщо ж під час відповіді правша дивиться вгору і вправо, його мозок задіює уяву, а значить, він вигадує відповідь.

- **Погляд чітко вправо**

Коли людина бреше про те, що чула, вона дивиться чітко вправо.

Якщо запитати правшу про те, що він чув, він дивитиметься в напрямку свого лівого вуха, намагаючись згадати звукову інформацію. Якщо ж очі поповзли вправо, відповідь буде неправдою.

- **Погляд донизу вправо**

Погляд в правий нижній кут говорить про те, що людина бреше про свої відчуття.

Якщо ви запитате людину про її спогади про дотик, запах, смак та ін., а погляд її кинеться при цьому вниз і вправо, і вона правша – будьте впевнені, вам брешуть. Для лівши все, відповідно, навпаки.

- **Фальшива посмішка**

Фальшива посмішка не відображається в очах.

Коли людина щиро посміхається, навколо її очей з'являються маленькі зморшки.

- **Коли людина бреше, її обличчя свербить.**

Коли ми брешемо, в нашому організмі відбувається маса хімічних реакцій, викликаних стресом та іншими емоціями. Ці хімічні реакції викликають свербіж на обличчі, і людині хочеться до нього торкатися. Наприклад, чоловіки під час брехні потирають повіку, а жінки, як би поправляють макіяж, проводячи пальцем під оком. На рівні підсвідомості людина бажає уникнути погляду того, хто може його викрити.

- **Чухання шиї**

Людина починає вказівним пальцем правої руки чухати бічну частину шиї або ж під мочкою вуха. Ще один цікавий факт: зазвичай при цьому жесті людина робить п'ять рухів.

- **Почісування вуха**

Свідчить про бажання співрозмовника відгородитися від слів, що він чує.

- **Стиснуті губи**

Коли людина бреше, у неї пересихає в роті.

Брехня «сушить». Щоб побороти дискомфорт, людина стискає губи або робить смоктальні рухи ротом. Якщо губи дуже стиснуті – напевно вам брешуть.

- **Пітливість**

Надлишкова пітливість – відома ознака брехні.

Піт може з'явитися на лобі, щоках, шиї або спині. Ви його можете не помітити, зате помітите, як брехун його витирає.

- **Почервоніння**

Деякі люди, а особливо жінки, червоніють коли брешуть.

Почервоніння – це неконтрольований рефлекс, викликаний нервовою системою у відповідь на стрес. Це нам говорить про значний викид адреналіну.

- **Негативний знак головою**

Якщо людина трясє головою в процесі мовлення, вона заперечує сказане. Як правило, людина, яка говорить правду, стверджено хитає головою, нібито погоджуючись з тим, що тільки що сказано. Якщо ж співрозмовник мотає головою, його тіло видає в ньому брехуна.

- **Прикривання рота рукою**

Якщо співрозмовник нещирий, то його рука стане прикривати рот. При брехні людина підсвідомо прагне закрити рот, щоб непотрібні слова не змогли вивести його на чисту воду.

- **Відведення погляду**

Показник скритності, невпевненості, нещирості. Чоловіки самі по собі більш врівноважені, а тому цей жест роблять, тільки коли брехня серйозна. Як правило, представники сильної статі відводять погляд у підлогу, прекрасна ж половина людства – в стелю.

- **Відтягування комірця**

Вченими доведено, що брехня викликає свербіж в ніжних м'язових тканинах шиї та обличчя. Тому бажання почухати, заспокоїти ці відчуття, закономірні чисто фізіологічно. Ось і здорово: якщо співрозмовник відтягує свій комірець – значить, боїться, що його брехня розкриється. У обманщика можуть навіть крапельки поту на обличчі виступити.

Але! Такі ж імпульси людина відчуває під час гніву, роздратування, розлади з якого-небудь приводу.

- **Пальці в роті**

Цей жест свідчить про те, що людині потрібна підтримка в чомусь (наш варіант – у брехні). Це підсвідомо спроба повернутися до безпечного, безхмарного стану в грудному віці, коли при годуванні він

був у безпеці і вже тим більше йому не доводилося брехати. Покусування нігтів означає внутрішній неспокій.

• **Закриті пози**

Виражають напруження та захисні реакції того, хто не дуже комфортно почувається, не бажає продовжити спілкування або не погоджується з вами. Просте схрещування рук є універсальним жестом, що позначає оборонний чи негативний стан співрозмовника. Зафіксувавши цей жест співрозмовника, варто переглянути те, що ви робите чи говорите, тому що партнер по спілкуванню почне уходити від обговорення. Якщо крім схрещених на грудях рук співрозмовник ще стискає пальці в кулак, то це свідчить про його ворожість чи наступальну позицію. Всі схрещування рук та ніг говорять про закритість, чим вище схрещення відносно тіла (знизу догори), тим сильніше підсвідоме бажання захиститися.

• **Жести, що свідчать про бажання навмисно затягти час**

Для того, щоб затягти час з метою обмірковувати остаточне рішення, співрозмовник робить наступні жести: постійно знімає і надягає окуляри, а також протирає лінзи. До них можна віднести й інші жести: збирання ворсинок з одягу, позіхання, кашель та ін.

• **Часта зміна поз, непосидючість на стільці, метушливість**

Означає внутрішній неспокій, напруженість.

Разом з тим *важливо пам'ятати:*

1. Найбільш красномовними є жести, що не усвідомлюються людиною.
2. При розмові на неприємну тему, чуючи неприємне питання, людина буде відхилятися / робити крок назад, та навпаки.
3. Будь-які жести сприймаються в комплексі. Людина може перехрещувати руки через низьку температуру. Ваші здогадки потрібно перевіряти.
4. Жестикуляція може бути зумовлена культурними особливостями людини (звичка).
5. Не підганяйте спостереження під перше враження, що вже склалося.
6. Звертайте увагу на базову поведінку особи, для діагностики змін, які можуть відбуватися при задаванні некомфортних для неї запитань.

Отже, характеристика невербальних засобів, що допомагає розпізнати брехню, має важливе значення в професійному спілкуванні слідчого.

Серед ознак вегетативної нервової системи, які належать до фізіологічного критерію розпізнавання брехні, можна віднести:

- виділення поту;
- асиметрія обличчя;
- збліднілість обличчя;
- зміна тону і тембру голосу;
- зміна швидкості дихання;
- зменшення слиновиділення;
- затримка реакції на питання.

Слід пам'ятати, що деякі діагностичні критерії брехні можуть не проявлятися, якщо особа є патологічним брехуном (що часто спостерігається в гіпертимних та демонстративних осіб).

Майстерні брехуни, навіть відстоюючи твердження, яким вони самі не вірять, уміють виглядати активними, доброзичливо налаштованими, безтурботними, упевненими в собі та сповненими ентузіазму.

Той хто проявляє неспокій, тривогу, почуття провини навряд чи вдасться справді ввести в оману співрозмовника. Виказати їх можуть підвищений тон, надмірна жестикуляція, напруження в голосі чи поставі, розширення зіниць, уривчасте мовлення тощо. Переконаливо обманюють ті, хто може зробити вигляд ніби їх брехня немає жодного значення.

Ознаки брехні важко приховати через внутрішній конфлікт: щось всередині не хоче брехати. Тому майстри брехні самі часто вірять у те, що кажуть. Чим більше віриш сам, тим легше переконати оточення. Майстерний брехун може «настроїтися» на хвилю співбесідника та «віддзеркалювати» його дії, тим самим присипляючи пильність.

Таким чином, розпізнавання брехні можливе на двох рівнях. Перший називається невербальним рівнем спілкування. Він включає міміку, жести та інші зовнішні прояви (брехун виявляється викритим ще до того, як він «розкрив рота»). Другий рівень – вербальний – включає як логічний аналіз отриманої інформації, так

і ознаки конгруентності особи (при співвідношенні вербальної та невербальної інформації).

3.3. Тактико-психологічні засоби виявлення та викриття неправдивих показань

Вчені з Каліфорнійського університету в Лос-Анджелесі проаналізували 60 досліджень про брехню, щоб розробити рекомендації для навчання працівників правоохоронних органів.

Ось деякі індикатори вербальної нечесності, які назвали ці вчені:

- *Туманність мови*: якщо вам здається, що оповідач навмисне опускає деякі деталі, ймовірно, він бреше.

- *Нерівний голос*: якщо вам здається, що голос оповідача звучить невпевнено і «обривається», він бреше.

- *Байдужість*: співрозмовник раз у раз потискає плечима; на його обличчі відсутнє будь-яке вираження, і всім виглядом він зображує нудьгу: таким чином він намагається приховати будь-які прояви брехні.

- *Обдумування кожного слова*: якщо вам здається, що співрозмовник дуже старанно обмірковує всі деталі розповіді, можливо, він вас також обманює.

Брехуни часто застосовують певну тактику дій, для того, щоби їм повірили. Слідчого повинні насторожувати такі *тактичні прийоми об'єкта правоохоронної діяльності*, як:

- *забалакування, спроба змінити тему розмови;*
- *часто повторювані фрази: «чесно кажучи» або «присягаюся»;*
- *викликання жалості й співчуття;*
- *нескінченні паузи в розмові (що змушує співбесідника напружуватися й додумувати слова).*

Розслідування та розкриття кримінальних правопорушень базується на встановленні істинних фактів щодо події. Здійснюючи допит об'єкта правоохоронної діяльності, слідчий часто стикається з їх неправдивими показаннями.

В основі неправдивих показань можуть лежати різні причини, зумовлені психічними, фізичними, логічними факторами

(похилий вік; травми голови, що негативно позначаються на процесі правильного сприйняття, збереження, відтворення інформації; низький освітній та інтелектуальний рівень тощо).

Для навмисного лжесвідчення характерні інші підстави. Свідомо неправдиві показання найчастіше даються для того, щоб:

- допомогти винним особам уникнути кримінальної відповідальності;
- пом'якшити вину обвинуваченого (підсудного);
- перебільшити провину особи, яка підлягає притягненню або притягнута до кримінальної відповідальності;
- обмовити невинного у скоєнні злочину, до якого він не має жодного відношення або обмовити його у скоєнні уявного, неіснуючого кримінального правопорушення.

З психологічної точки зору, процес формування явно неправдивих показань передбачає послідовне проходження наступних стадій:

- сприйняття справжньої події;
- запам'ятовування та осмислення цієї події;
- усвідомлення мети повідомлення неправдивих відомостей та наслідків даного акту;
- переробка сприйнятого та створення уявної моделі задуманого лжесвідчення;
- утримання в пам'яті моделей помилкових показань, побудова моделі процесу їхнього повідомлення на допиті;
- відтворення помилкових показань на допиті.

Причини, що породжують помилкові свідчення свідків та потерпілих:

- вплив, який вони зазнали з боку зацікавлених осіб (прохання останніх, умовляння, підкуп, шантаж тощо);
- хворобливий стан психіки;
- особиста зацікавленість у результаті справи;
- намір уникнути небажаної обтяжливої участі у кримінальному процесі;
- небажання допомагати правоохоронним органам у встановленні істини через негативне ставлення до їхньої роботи, конкретних працівників.

У генезі брехні істотну роль грають емоції людини: страх, гнів, зловтіха, заздрість, тривога, надія, відчай та ін. Як мотиви

лжесвідчення можуть виступати корисливі спонукання, хибно зрозумілі інтереси колективу, почуття товариства, спроба самоствердження таким способом та ін.

Причини лжесвідчення підозрюваних, обвинувачених:

- намір ухилитися від відповідальності та відшкодування заподіяної шкоди;
- намір пом'якшити відповідальність, зберегти нажите злочинним шляхом майно, інші здобуті незаконно блага, права, переваги;
- вплив на допитуваних із боку інших зацікавлених у хибності показання осіб.

Робиться це через:

- побоювання, що визнання провини може змінити у гірший бік долю допитуваного та його становище у суспільстві, нашкодити його репутації або заподіяти шкоду собі та іншим;
- бажання помститися співучаснику чи іншим особам;
- страху помсти з боку співучасників, інших зацікавлених осіб;
- корисливих міркувань чи міркувань отримання іншої вигоди.

Брехня не тільки проявляється у вербальному спілкуванні, а й чітко простежується у найрізноманітніших невербальних формах.

Версія про те, що допитуваний (свідок, потерпілий, підозрюваний, обвинувачений), незважаючи на його впевненість у правдивості своїх показань, повідомляє неправдиві відомості, може бути побудована на основі встановлення та аналізу наступних обставин:

- повідомлення допитуваним різних відомостей з одного приводу;
- невизначеності, некоректності відомостей, які містяться у показаннях;
- наявності збігів у найдрібніших деталях показань різних осіб про одне й те саме;
- «промовок» у висловлюваннях, незважаючи на заперечення допитуваною особою про інформованість в обставинах події, з приводу якої вона допитується;
- бідності емоційного фону показань (схематичність, «сухість» показань);
- завзятого підкреслення допитуваним своєї доброчесності та незацікавленості у результаті справи;

- ухилення допитуваного від відповіді на пряме запитання;
- приховування очевидних фактів, які були відомі допитуваному.

Кожна з перерахованих обставин може розглядатися як ознака брехні особи, що допитується.

Це, однак, не означає, що взята сама по собі та чи інша обставина у всіх випадках однаково свідчить про брехню. Можливі й інші пояснення, що у словах та інших проявах активності допитуваного насторожило слідчого. Тому, щоб виключити помилку у розпізнаванні брехні, слід орієнтуватися на кілька взаємопов'язаних, взаємодоповнюючих, взаємокореспондованих ознак. Причому обмежуватися при цьому лише відповідними ознаками у миттєвої мовної активності явно недостатньо. Те, що приймає слідчий на вербальному рівні в даний момент, потрібно порівняти з відомими йому даними про особливості усного мовлення допитуваного в інших ситуаціях, у формальній обстановці та неформальному спілкуванні, в умовах розслідування та за його межами. Точність діагностики істотно зростає у тому випадку, коли результати спостереження за вербальними комунікаціями порівнюються з результатами спостереження за синверто-невербальними комунікаціями підсвідомого типу. Прочитати справжні, а не демонстровані думки співрозмовника – значить зуміти виявити неузгодженість між його свідомою поведінкою і підсвідомими поведінковими актами, між свідомістю і підсвідомістю і дати правильну оцінку виявлених розбіжностей. Сказане підводить до того що, у психології називається *конгруентністю*. Цим поняттям позначають збіг смислового значення вербальних та невербальних сигналів. Усна мова та мова жестів у людини, яка дає правдиві свідчення, зазвичай збігаються. Проникливий спостерігач – це людина, яка здатна під час розмови розшифрувати невербальну інформацію та співвіднести її з вербальною. Спостереження за жестами та відповідністю жестів словам є ключем до правильної інтерпретації мови жестів. Труднощі, які відчуває брехун, зумовлені, зокрема, тим, що його підсвідомість працює автоматично незалежно від того, що він каже. Рухи тіла, не адекватні словам, видають брехуна. Як тільки людина починає брехати, її тіло мимоволі продукує деякі рухи, якими вона може бути

викрита в брехні. Це пов'язано з тим, що в процесі брехні підсвідомість посиляє нервову енергію, яка виявляє себе у вигляді жесту, що суперечить тому, що сказала людина. Розпізнавання брехні, навіть у підготовлених до цього людей, можливе, тому що, навіть, якщо силою свідомості вони в змозі придушити основні рухи тіла, що можуть викривати її в брехні, то брехня проявляється в мікрорухах, їх важко контролювати. До мікрожестів, що говорять про брехню, можна віднести рух мускулатури особи, збільшене скорочення зіниць, почервоніння щік, збільшення кількості миготінь за хвилину і різні інші зовнішні прояви. *«Для того, щоб брехати успішно, – з хитрою усмішкою радить Аллан Піз, – треба ховати кудись Ваше тіло або вивести його з поля зору співрозмовника. ... Кращий спосіб брехні це брехня по телефону».* Тому не випадково знаючі слідчі і оперативники саджають допитуваних на стілець, поставлений на відкритому, яскраво освітленому просторі. Дуже важко брехати і адекватно керувати процесом невербального приховування брехні, коли тіло допитуваного знаходиться не тільки в полі зору, особи, що допитує, але і в яскравих променях джерела світла.

Слідча практика дає чимало ознак того, що виявлення та викриття брехні допитуваного можливе в рамках одного допиту. Найчастіше слідчий може викрити брехуна і підвести його до необхідності сказати правду лише у фіналі серії допитів, для підготовки яких проведена ретельна перевірка первинних показань допитаного. Чим більше доказів, що викривають брехуна, вдається зібрати в ході цих перевірок, тим більше шансів на те, що після їх пред'явлення на запланованому допиті він дасть нарешті правдиві свідчення. У цьому контексті діяльність з перевірки та спростування показань брехуна набуває характеру спеціальної тактичної операції. Кожна така операція може відрізнятися від іншого ступеня складності, глибини, тривалості, обсягу інтелектуальних, духовних, фізичних та інших витрат. Спільним є лише те, що всі вони є комплексом цілеспрямованих взаємопов'язаних дій слідчого, гласних і негласних оперативно-розшукових заходів.

Все це передбачає необхідність слідчому під час допиту визначити не тільки коло, характер і зміст прийомів та методів, які він планує

реалізовувати, а й вирішити питання оптимальної послідовності їх застосування.

Вибору найбільш доцільної тактики допиту сприяє врахування вікових, статевих, психічних, фізичних та інших параметрів допитуваного, даних, компрометуючих його, що ставить під сумнів доброчесність або навпаки, свідчить про позитивні його якості, законослухняність та сумлінність.

З метою подолання установки на дачу неправдивих показань можуть застосовуватися такі *тактико-психологічні* типові прийоми та методи отримання об'єктивної інформації:

- роз'яснення допитуваному про необхідність повідомлення правильних відомостей;

- застосування під час допиту звуко- і відеозапису для забезпечення повноти фіксування повідомляємої допитуємим інформації та спростовування заяв про помилкове здійснення протоколювання показань, а також з метою впливу, що стримує зміну зайнятої позиції;

- спростування неправдивого алібі;

- деталізація показань з метою виявлення протиріч;

- повторне нагадування про відповідальність за лжесвідчення, роз'яснення можливих негативних наслідків, які можуть настати у такому разі;

- виявлення зацікавленості до незначних другорядних фактів та замовчування про інші, відомі слідству обставини (своєрідний резерв слідчого), що породжує вагання опитуємого та, можливо, перебільшене уявлення про інформацію, якою володіє працівник поліції, у зв'язку з відсутністю зацікавленості до головного;

- проведення повторного опитування (допиту), що дозволяє виявити розходження, які неминучі при створенні вигаданих подій та наповнення їх обставинами, що конкретизують ці події;

- з'ясування контрольних обставин, що дозволяють перевірити істинність відомостей, що повідомляються (про погоду в день події, роботу транспорту, відключення електроенергії тощо);

- формування переконання у допитуваного, що слідство має у своєму розпорядженні докази, що викривають його у брехні;

- пред'явлення доказів у різній послідовності (з наростаючою доказовою силою або одночасно найбільш вагомої);
- допущення легенди, тобто вислуховування всього неправдивого повідомлення без виказування сумнівів та недовіри, щоб, по-перше, створити враження, що легенда прийнята, а, по-друге, отримати досить широку базу для наступної перевірки та викриття;
- застосування ефекту несподіванки. Слідчі збільшують «когнітивне навантаження» брехуна, ставлячи йому непередбачені та трохи заплутані питання. Ще один дієвий прийом – попросити людину розповісти про події у зворотній послідовності. Все це помітно ускладнює побудову злагодженої історії;
- емоційний експеримент, який полягає у використанні емоційних реакцій та переживань допитуваного;
- залишення допитуваного у невіданні щодо характеру та обсягу доказів, які має у своєму розпорядженні слідство;
- демонстрація можливостей слідства у справі встановлення істини без участі допитуваного та навіть у разі його протидії розслідуванню;
- проведення допиту в присутності інших осіб, зокрема спеціаліста, а у необхідних випадках та за його участю (для усунення емоційного, смислового, термінологічного, мовного бар'єру тощо);
- запрошення до участі в допиті авторитетних для допитуємого осіб, чия присутність може завадити наданню неправдивих показань;
- використання темпу постановки запитань допитуємому: швидкий, який перешкоджає можливості обмірковування неправдивих відповідей та збільшує емоційне напруження, яке сприяє появі обмовок та сповільнений, що дозволяє забезпечити деталізацію фактів та усунення від висвітлення «слабких місць» у показаннях;
- стимулювання слідчим позитивних властивостей особи допитуваного.

Отже, ці та інші тактико-психологічні прийоми допоможуть викривати неправду та з'ясовувати істину при здійсненні оперативно-розшукових завдань для досягнення мети правоохоронної діяльності.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Класифікація дефініцій способів брехні.
2. Хто є суб'єктом брехні, а хто об'єктом брехні?
3. Способи викривлення фактів і подій або неправдивого, спотвореного повідомлення інформації.
4. Які різновиди вигадки ви знаєте?
5. Які різновиди брехні ви можете назвати?
6. Що означає «біла брехня»?
7. Які різновиди замовчування ви знаєте?
8. Що означає неправда?
9. Що є самообман?
10. У чому суть взаємосамообману?
11. Класифікуйте способи викривлення фактів і подій або неправдивого, спотвореного повідомлення інформації.
12. На які оціночні критерії слід звертати увагу для ефективного здійснення аудіовізуальної психодіагностики правдивості показань об'єкта?
13. Як діагностувати по очам, що людина бреше?
14. Які тактичні прийоми об'єкта правоохоронної діяльності повинні насторожувати працівника поліції?
15. Які тактичні прийоми повинен застосовувати слідчий для викриття неправдивих показань?

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Александров Д.О. Використання психологічних знань у оперативно-розшуковій діяльності органів внутрішніх справ України за сучасних умов : навчально-практичний посібник / Д.О. Александров, Б.І. Бараненко, О.В. Бочковий та ін. ; за ред. д-ра юрид. наук, проф. А.В. Іщенка, д-ра психол. наук, проф. В.С. Медведєва. Київ : ДНДІ МВС України, Харків : Мачулін, 2015. 236 с.
2. Ващук О.П. Невербальна інформація в кримінальному провадженні: теоретико-методологічні основи : монографія. Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2017. 430 с.
3. Волошина О.В., Андросюк В.Г. Психологічні чинники формування комунікативної компетентності слідчих Національної поліції України : методичні рекомендації. Київ : НАВС, 2020. 67 с.

4. Горошко В.В., Прудка Л.М. Особливості застосування психологічних методів впливу у професійній діяльності поліцейських. *Problems and perspectives of modern science and practice : materials of the 2th International scientific and practical conference* (Jan. 30–31, 2020). Graz, Austria, 2020. P. 275–280.
5. Дідковська-Бідюк М.В. Профайлінг як метод профілактики протиправних дій. *Юридична психологія*. 2017. № 2 (21). С. 165–175.
6. Доценко В.В. Використання коучингових технологій у підготовці працівників поліції. *Психологічні та педагогічні проблеми професійної освіти та патріотичного виховання персоналу системи МВС України : тези доп. наук.-практ. конф. (м. Харків, 5 квіт. 2019 р.) / МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків, 2019. С. 69–72.*
7. Комунікативні та психологічні аспекти підготовки фахівців для Національної поліції / В.М. Бесчастний, Г.В. Мухіна, О.О. Новікова. Київ : ВД «Дакор», 2017. 204 с.
8. Московчук М.О. Підготовка поліцейських: професійна комунікація. *Підготовка поліцейських в умовах реформування системи МВС України : зб. наук. праць II міжнар. наук.-практ. конф. (м. Харків, 21 квіт. 2017 р.) / МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ, Каф. спец. фіз. підготовки. Харків, 2017. С. 112–115.*
9. Наварро Джо. Словник мови тіла. Секрети невербальної комунікації. Київ : Vivat, 2021. 192 с.
10. Пам'ятка працівника Національної поліції України: Інформаційно-довідкові матеріали з питань професійного спілкування поліцейських / І.В. Клименко, Д.В. Швець, О.О. Євдокімова та ін. Харків, 2017. 52 с.
11. Піз Аллан, Піз Барбара. Мова рухів тіла. Київ : КМ-БУКС, 2021. 416 с.
12. Подільчак О.М. Кримінологічний профайлінг – реалізація вчення про особу злочинця. *Право і суспільство*. 2017. № 4. Частина 2. С. 148–150.
13. Професійне спілкування працівників Національної поліції : підручник / авт. кол.: С.І. Яковенко, Л.І. Мороз, Л.М. Прудка та ін. ; за ред. С.І. Яковенка. Одеса : Астропринт, 2017. 260 с.
14. Професійно-психологічна підготовка працівників слідчих підрозділів : навч. посіб. / І.В. Жданова, П.В. Макаренко, Н.Е. Мілорадова та ін. Харків : ХНУВС, 2014. 516 с.
15. Прудка Л.М. Окремі аспекти застосування психологічних знань при проведенні допиту підозрюваного чи обвинуваченого. *Криміналістичні та психологічні аспекти досудового розслідування : мат. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Одеса, 29 квітня 2020 р.)*. Одеса : ОДУВС, 2020. С. 184–187.

16. Прудка Л.Н. Деякі психологічні особливості проведення допиту / Л.М. Прудка. *Юридичний бюлетень*. 2020. Вип. 17. С. 364–369.
17. Психологія професійного спілкування працівників Національної поліції : підручник / С.І. Яковенко, Л.І. Мороз, Л.М. Прудка та ін. Одеса : Астропринт, 2017. 260 с.
18. Тіщенко В.В., Загородній В.Є., Белік Л.С. Тактико-психологічні засади слідчої та оперативно-розшукової діяльності : навч.-метод. посіб. для здобувачів вищої освіти ф-ту прокуратури та слідства (кримінальної юстиції). Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2019. 159 с.

РОЗДІЛ 4. ЗНАЧЕННЯ МЕТОДІВ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ У ХОДІ ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ

4.1. Поняття та зміст дефініції «психологічний вплив»

Психологічний вплив визначається як усвідомлена або неусвідомлена дія на психіку людини за допомогою переконання, психологічного переформування або сугестії для формування певної системи уявлень, дій та відношень, які суб'єктивно сприймаються нею як власні.

Небезпечний психологічний вплив – психологічний вплив та інші маніпуляції з емоційно-вольовою сферою людини, з використанням емоційних та психологічних перенавантажень, стресів, індивідуальної схильності до навіюваності, безвілля, недостатнього розумового розвитку і незрілості емоційно-вольової сфери особи, що веде до втрати нею соціальних орієнтирів або цінностей, зниження власної самооцінки, тимчасового розладу психічної діяльності.

Потерпілий від небезпечного психологічного впливу членів тоталітарної релігійної секти – фізична особа, якій безпосередньо або членам сім'ї, якій було завдано фізичної, моральної або матеріальної шкоди внаслідок небезпечного психологічного впливу з боку тоталітарної релігійної секти (Витяг із Закону України «Про свободу совісті та релігійні організації»).

Співвідношення понять «психологічний вплив» і «психічний вплив».

Якщо бути коректним, то термін психологія стосується науки про психіку, отже, «психологічний вплив» є ніщо інше, як вплив психологічної науки (або психологів, які володіють відповідними знаннями та методами впливу) на все те, що їй протистоїть (суспільна практика, інші люди тощо).

Прикладом психологічного впливу можна вважати сугестивний вплив, який пропонує застосовувати Г. Лозанов (гіпнопедія) під час навчання іноземним мовам.

Гіпнотичний вплив знайшов широке застосування в **медицині**. Кримінальний гіпноз застосовують шахраї, законні (або незаконні) методи правомірного або не правомірного психологічного впливу – слідчі, медитацію, введення в транс й самонавіювання час молитви – віруючі, аутотренінг – спортсмени, у період передвиборних перегонів політичний вплив на широкі маси виборців намагаються здійснювати політики тощо.

В останньому випадку скоріше мова може йти про **соціально-психологічний вплив** на цілі соціальні групи (а не на окрему особу), коли, наприклад під час мітингу чи опосередковано, завдяки ЗМІ потрібно мобілізувати населення на захист Вітчизни, або заспокоїти людей, щоб запобігти поширенню паніки. Дієвість такого впливу веде до все більш широкого використання різноманітних засобів впливу в інтересах ведення **психологічної війни** (вивчає військова психологія), організації **реклами**.

Техніку психологічного впливу і самовпливу широко використовують різні релігії, особливо ті, які практикують введення віруючих у специфічний стан свідомості, наприклад, у стан трансу / ніврани (вивчає психологія релігії).

Психологічний вплив широко використовується у різних напрямках психотерапії з метою коригування психічних розладів і надання психотерапевтичної допомоги хворим, особам із узяленою поведінкою. Поняття «психічний вплив» має також кілька тлумачень. Так, саме про психічний вплив йде мова у відомих з патопсихології випадках «психічного зараження» членів сім'ї від одного з її членів, що страждає манією переслідування.

Ф. Тома описував випадки психічного впливу, якому він дав узагальнену назву «психічне зараження». У працях В.М. Бехтерева знаходимо описи різного роду так званих «масовидних психічних явищ», коли під впливом тих чи інших факторів великі групи і навіть цілі народи переживали дивний психічний стан, що межував з патологією. Стихійні лиха теж справляють саме психічний,

а не психологічний вплив на населення, викликають психічні реакції паніки чи депресії. Для розуміння відмінності проаналізованих вище понять важливо зрозуміти, чи присутній суб'єкт, який свідомо бажає певним чином вплинути на психіку іншої людини.

Узагальнену типологію впливу запропонував Г.О. Ковальов, за яким слід розрізняти:

- 1) впливи факторів природного оточення (біотичних й абіотичних) на психіку і особистість людини;
- 2) соціальні впливи, обумовлені приналежністю людини до суспільної системи, її контакти і взаємозв'язки з іншими людьми;
- 3) культурологічні впливи, які визначаються наявністю історично відпрацьованих засобів матеріального і духовного виробництва;
- 4) аутовпливи, пов'язані з можливостями психічної саморегуляції людини як відносно автономної системи, що виступає у двох планах: засобу мобілізації і розвитку власних фізичних, психічних і творчих можливостей суб'єкта й індивідуальної системи внутрішньої регуляції, яка опосередковує зовнішні впливи.

У літературі, присвяченій проблемі впливу (П.С. Таранов, Р. Чалдіні та ін.), розглядаються різні (більш чи менш типові) ситуації, в яких люди здійснюють впливи, або зазнають впливів, аналізуються причини успіхів і невдач, а також пропонуються секрети і рецепти впливовості.

Впливова людина, яка володіє харизмою, своїми діями чи висловами змушує змінюватися інших: останні або сприймають цей вплив і щиро йому підкоряються, або потрібні дії, імітуючи тільки зовнішньо, залишаючись внутрішньо не згодними.

Часто харизма з'являється як вроджена якість, але існують способи розвивати її, оскільки вона пов'язана з якостями особистості та її поведінковими уміннями. Від неї поняття «взаємовплив». Дійсно, все, що відбувається в світі, можна визначити як взаємодію суцільних між собою, як суцільний взаємовплив. Можна говорити про взаємодію як послідовну зміну суб'єкт-об'єктної характеристики учасників цього процесу: спочатку один є суб'єктом, а інший – об'єктом впливу, а потім – навпаки. Проте, особливий інтерес для психології становить вивчення поняття впливу не тільки і не стільки у ракурсі

реактивної активності (дії-відповіді на подразник), скільки активності, що спричинює, ініціює, перетворює і творить нове. Мова також може йти про явища, які виникають і відбуваються в момент симультанної взаємодії, безпосереднього контакту між суб'єктом і тим, що не є суб'єктом.

Людина – це істота, яка цілеспрямовано впливає на оточуючий світ і на себе з метою творення нового, – впливає, щоб бути і щоб пізнавати, і таким чином стверджувати своє місце «усередині буття» (С.Л. Рубінштейн).

Водночас людина є об'єктом багатьох впливів, як природних сил, так й інших людей, які свідомо чи несвідомо впливають на поведінку, психічний стан, наміри і т. ін.

Проте, за сутнісним критерієм вплив людини на людину – це завжди взаємодія двох самодостатніх сущих, двох творців, двох суб'єктів. Ось чому, наукова оцінка впливу людини на людину у його вищому розумінні не може бути обмеженою критеріями відображення, реактивності чи регулювання. Такий вплив передбачає творче ставлення до іншого як до мети, що має смисложиттєве значення. Це і є вплив-вчинок, або ж вчинковий вплив. Суть його не в тому, щоб у творчому пориві робити з іншою людиною все, що завгодно, а в тому, щоб своїм впливом створити їй таке життєве середовище, яке б максимально сприяло саморозвитку її особистості (С.Л. Рубінштейн).

Перебуваючи у постійному комунікативному потоці, працівник органів досудового розслідування може бути спонукальною основою для забезпечення охорони прав і свобод людини, протидії злочинності, підтримання публічної безпеки і порядку. Від уміння вести бесіду із співрозмовником, залежить подальше ставлення поліцейського до різних соціальних груп. Особливості спілкування є необхідними не тільки для встановлення психологічного контакту із асоціальною групою суспільства, але й для відносин із колегами, які дають можливість своєчасно скоординувати професійні зусилля і попередити злочинність.

Професія працівника органів досудового розслідування відноситься до типу професій «людина – людина» за Є.О. Клімовим і відповідно, обумовлюється постійним спілкуванням при виконанні

професійної діяльності. Саме тому працівники слідчих підрозділів повинні володіти сукупністю знань, умінь та навичок щодо психологічних особливостей спілкування та застосувати методи та прийоми психологічного впливу на співрозмовника з метою викриття неправдивих свідчень та встановлення істини у справі.

Насамперед, слід встановити чіткі межі таких дефініцій як «психологічний вплив» та «психічний вплив», оскільки вони суттєво різняться та несуть різну змістовну характеристику.

Так, до сутності тлумачення «психологічний вплив» входять основи та закономірності психології як науки в цілому, тобто «психологічний вплив» здійснюється на підґрунті психологічної науки: загальних закономірностей розвитку й функціонування психіки та індивідуально-типологічних особливостей її прояву, науки про загальні закономірності взаємодії людини із навколишнім середовищем, або ж, вдаючись до іронії, «вплив психолога».

А «психічний вплив» має безпосередню особливість (мозку) відображати об'єктивну реальність на основі сформованого при цьому психічного образу, що дозволяє регулювати діяльність і поведінку людини. Отже, коректно називати «психологічний вплив», оскільки під час здійснення комунікації працівники органів досудового розслідування використовуює знання про методи та прийоми саме психологічної науки.

Структура психологічного впливу включає суб'єкта, який здійснює його, об'єкт, на який вона спрямована, цілі, мотиви, засоби, дії, прийоми, зовнішні умови та суб'єктивні чинники процесу здійснення впливу та ставлення до нього адресанта.

1. Суб'єкт психологічного впливу, який здійснює вплив (наприклад, слідчий).

2. Об'єкт психологічного впливу – психіка людини або ж групи осіб (перехожий, учасник дорожнього руху, особи, що конфліктують в громадському місці, сторони домашнього конфлікту, особи, які представляють оперативний інтерес, натовп, що порушує громадський порядок, учасники кримінального процесу тощо).

3. Мета впливу – певні психічні утворення об'єкту впливу, який вплив повинен змінитися, набути бажаного стану.

4. Дії психологічного впливу, які перетворюють можливість зміни об'єкта впливу в дійсність. Ними здійснюється процес впливу, і вони призводять до зміни ходу подій, змінюючи об'єкт, тобто, тільки в результаті дій психологічного впливу виникають ті процеси, які призводять до зміни психічних параметрів.

5. Наслідки впливу, або його *результати* – досягнення або недосягнення його мети, а також побічні наслідки, які не входили до намірів ініціатора впливу. Це ті зміни в психіці, які проявляються в його поведінці і діяльності, і які сприймаються впливає допомогою зворотного зв'язку.

При застосуванні психологічного впливу необхідно керуватися принципом законності, правомірності та етичності.

Принцип науковості передбачає, що всі застосовані методи та прийоми впливу на особистість є допустимими та науково обґрунтованими, пройшли необхідну апробацію. Йдеться про критичну оцінку сумнівних психотехнологій зразок «еріксоновського гіпнозу», нейролінгвістичного програмування, прийомів маніпуляції людьми.

Працівники поліції повинні свідомо застосовувати прийоми впливу, мати необхідну підготовку, контролювати процес їх використання, отримувати зворотний зв'язок, вносити необхідні корективи.

Принцип доцільності вказує, що вплив має відповідати меті, бути адекватними людині, що піддається впливу (її віку, статі, освітньому рівню), не бути недостатнім або надмірним, не перетворився на психічний тиск, залякування, обман, примус, насильство, не кажучи вже про мордування й тортури.

Цілеспрямована діяльність полягає в керуванні особистості своїми діями і вчинками для досягнення поставлених цілей, які зумовлені твердими переконаннями. Цілеспрямована особистість завжди опирається на загальну, часто віддалену мету і підпорядковує їй свою конкретну мету. Цілеспрямованість передбачає, що суб'єкт впливу (той, хто впливає) має усвідомлену мету і у своїх діях він керується уявленням про те, яким повинен стати об'єкт впливу, як має змінитись його поведінка. Інакше результат застосування того чи іншого методу стає мало прогнозованим.

Під **механізмом** психологічного впливу слід розуміти процедуру вибору того чи іншого методу і варіанту поведінки, та процес проходження стимулу від суб'єкта до об'єкта і зворотного зв'язку між ними. Його структура складається з таких чинників:

1) особливості особистості – достатня розвиненість пізнавальної, емоційної та вольової сфери; здатність діагностувати індивідуальні особливості та емоційний стан співрозмовника; знання і вміння вибирати необхідний метод впливу та грамотно його застосовувати;

2) специфіка об'єкта впливу як конкретної соціальної одиниці (підозрюваного, звинувачуваного, свідка, потерпілого, малої групи, натовпу) – особливості мотивації, наявність інтелектуально-пізнавальних передумов для здійснення своїх прагнень, емоційно-вольові якості, знання та використання сталих стереотипів поведінки;

3) особливості каналу проходження стимулів від суб'єкта до об'єкта та реалізації обраного методу – вміння розпізнавати та впливати на психологічні бар'єри, що виникають у процесі психологічного впливу.

Найбільш розповсюдженими є мотиваційний, інтелектуальний, емоційний, вольовий. Лише після подолання зазначених бар'єрів психологічний вплив стає можливим. Вибір методу впливу залежить від позиції особи, що стала об'єктом уваги, її кримінально-психологічної характеристики, досвіду співпраці чи протидії представникам закону;

4) прогнозування можливих змін і наслідків застосування обраного методу впливу, словесного оформлення висловлювань та відповідність тексту засобами впливу (жести, міміка) та коригування подальших кроків.

Мотиваційний бар'єр виникає внаслідок небажання людини в даний момент вести розмову відверто, упередженості, страху осуду чи помсти з боку певних осіб (родичів, односельців, співучасників злочину тощо), небажання розголосу події чи інтимних сторін життя (наприклад, ошукані «женихами»-шахраями жінки не повідомляють про втрачені ними гроші чи коштовності). Мотивація – внутрішня рушійна сила, яка спонукає людину до дії, або певного типу поведінки, пов'язана із її органічними та культурними потребами:

- те, що пов’язане зі стимулюванням людини до дії;
 - те, що формується на основі потреб, безпосередньо пов’язаних із метою діяльності;
 - те, що спонукає до діяльності;
 - для чого діяльність здійснюється;
 - заради чого особистість намагається здійснювати мету;
 - те, що викликає активність у людини;
 - те, що визначає різні явища і стан, які викликають потреби, інтереси, потяги, емоції, установки, ідеали;
 - те, що виконує функції стимулювання людини до дій і діяльності;
 - орієнтування людини в напрямку дій;
 - забезпечення спрямованості до дій та розв’язання певної задачі;
- Терміном «мотивація» в сучасній психології позначаються як мінімум два психічні явища:

1) *стимули*, що викликають активність індивіда і визначальну її активність, тобто система чинників, що детермінують поведінку;

2) *процес утворення, усвідомлення мотивів*, характеристика процесу, який стимулює і підтримує поведінкову активність на певному рівні.

Виникнення, тривалість і стійкість поведінки, її спрямованість і припинення після досягнення мети, налагодження на майбутні події, підвищення ефективності, смислова цілісність окремо взятого акту – все вимагає мотиваційного пояснення.

Отже, психічні процеси безпосередньо обумовлені потребами, потягами та мотивами особистості. Потреби людини суб’єктивно переживає як бажання, потяг або прагнення до чогось. Сигналізуючи про виникнення потреб та про їхнє задоволення, ці переживання регулюють діяльність людини, стимулюючи або послаблюючи її.

Інтелектуальна сфера психіки, що характеризується видами мислення, пізнавальними процесами та розумовими операціями. Може бути викликаний розбіжностями в розумінні одних і тих обставин через різний рівень освіченості, обізнаності в питанні та ін.

Емоційно-вольова сфера забезпечує здатність контролювати власні дії та регулювати вплив зовнішніх та внутрішніх подразників,

що реалізуються у формі безпосередніх переживань. Варто приділити увагу негативним переживанням та почуттям, які вже були в особи до моменту встановлення контакту (це, наприклад, пригніченість, роздратування, зловливість) та причинам їх виникнення. У разі наявності хоч одного із психологічних бар'єрів, і слід шукати шляхи їх нейтралізації з метою запобігання перешкодам у здійсненні впливу.

Отже, психологічний вплив – це активна цілеспрямована діяльність суб'єкта, метою якого є зміна психіки чи поведінки об'єкта: окремої людини чи групи людей. Ключові слова у визначенні: цілеспрямована діяльність; суб'єкт та об'єкт впливу; зміна психіки чи поведінки об'єкта.

4.2. Види психологічного впливу

У науковій літературі із психології, соціології та педагогіки описана велика кількість видів психологічного впливу, проте, ми розглянемо основні, які можуть використовуватись слідчими під час виконання професійних обов'язків.

Переконування. Переконування як спосіб психологічного впливу спрямоване на зняття своєрідних фільтрів на шляху інформації до свідомості й почуттів людини, воно використовується для того, щоб перетворити інформацію, яка повідомляється, в систему установок і принципів індивіда. За таких умов переконання веде до сприйняття і введення нових відомостей у систему поглядів людини, її світогляд.

Цей спосіб впливу ґрунтується на свідомому ставленні індивіда до інформації, на її аналізі і оцінці. Його ефективність залежить від багатьох чинників, у тому числі від майстерності суб'єкта переконання. Комуникатор, висуваючи систему аргументів, повинен дотримуватися принаймні таких правил: аргументи мають бути логічними, правдивими, правдивість – очевидною, а їхня кількість – достатньою для доведення основної тези. Хоча тому, хто сприймає систему логічних та аргументованих доказів, необхідно свідомо поставитися до процесу формування переконань, це зовсім не означає, що самому актові впливу бракує елементу спонтанності.

Ще Платон свого часу доводив, що впливати на людей можна не лише шляхом логічних доказів істинності нового знання, але й шляхом навіювання. Вважається, що найсприятливішими умовами для переконання є дискусія, групова полеміка, суперечка. Думка, що склалася за таких умов, набагато глибша, ніж та, яка виникла в результаті пасивного сприймання інформації. Можна стверджувати, що переконання, впливаючи не тільки на розум, але й на почуття людини, належить до такого способу впливу однієї людини на іншу або групу людей, який діє на раціональне та емоційне начало індивіда, формуючи при цьому нові погляди.

Переконання здійснюється в словесній формі та ґрунтується на логіці, а вплив на відчуття та емоції мають тут другорядне значення. Активними є обидві сторони, тобто процес переконання являє собою явну або приховану дискусію, метою якої є досягнення єдності поглядів. Тому найбільш ефективним слід вважати звернення типу: «Мені хотілося б з вами обговорити питання ..., моє бачення тут таке ...».

Якщо викладаються декілька варіантів вирішення проблеми, то найбільш ефективний із них слід пропонувати останнім. Процес переконання бажано здійснювати таким чином, щоб людина «сама» дійшла необхідного висновку та сформулювала його як свою особисту думку.

В процесі переконання можна використовувати низку аргументів:

- *апеляція до традицій* – посилення на традицію, яка існує в мікросередовищі, знайому й об'єкту переконання. Наприклад: «Як вам відомо, у нас є традиція – на завершення дня ...»;

- *апеляція до більшості*, яка базується на ствердженні чогось на основі думки більшості: «Більшість сусідів вважають...»;

- *апеляція до авторитетної особи* – наприклад, «на думку...»;

- *апеляція до особи, яку переконують* – демонструє повагу до співрозмовника та схиляє його до певної думки: «Ви самі маєте у цьому питанні великий досвід, як Вам такий варіант...»;

- *апеляція до свого авторитету* – менш ефективна, але іноді має гарний ефект: «У мене вже є певний досвід вирішення подібних питань, тому я пропоную...».

Для того, щоб переконання було максимально ефективним, слід дотримуватися наступних правил:

1. Вірити в істинність того, у чому переконуєш інших, інакше фальш легко вловлюється співрозмовником за невербальними ознаками (інтонація голосу, виразу обличчя, жестикуляція).

2. Повно розкрити усі сторони питання, що обговорюється.

3. Врахувати індивідуальні особливості тих, кого переконують: їх віку, статі, рівня розвитку тощо.

4. Бути максимально послідовним; переконає лише той, хто використовує логіку та обирає вагомі аргументи.

5. Використовувати як загальні положення, так і конкретні (краще – добре знайомі) факти та приклади.

6. Бути емоційним та таким, що пробуджує співпереживання. Найменша неточність, логічна невідповідність знизять ефект переконання. Процес починається з сприйняття й оцінки інформації:

1. Слухач порівнює отриману інформацію з тією, яка є у нього, і в результаті створюється уявлення про те, як оратор її підносить, звідки він її черпає; якщо людині здається, що оратор говорить неправду, приховує факти, допускає помилки, то довіра до нього зникає.

2. Створюється загальне уявлення про авторитет переконувача, але, якщо оратор припускається логічної помилки, ні офіційний статус, ні авторитет йому не допоможуть.

3. Порівнюються установки оратора і слухача: якщо дистанція між ними велика, то переконання може бути неефективним. У цьому випадку найкращою стратегією переконання є така: спочатку суб'єкт переконання повідомляє про елементи схожості з поглядами тих, що переконує, так встановлюється краще розуміння і створюється передумова для переконання.

Може бути застосована й інша стратегія, коли спочатку повідомляють про істотне розходження в установках, але тоді той, що переконує повинен впевнено і доказово спростувати чужі погляди (це зробити нелегко).

Таким чином, переконання – метод впливу, заснований на логічних прийомах, до яких додається соціально-психологічний

тиск різного роду (вплив авторитетності джерела інформації, груповий вплив). Він більш ефективний, коли переконується група, а не окремих індивід.

Зараження належить до особливого способу психологічного впливу на особистість у процесі спілкування і взаємодії, яке здійснюється не через свідомість та інтелект, а через емоційну сферу людини. Воно є одним з найдавніших способів інтеграції групової діяльності й характеризується стихійністю, оскільки виникає передусім у ситуаціях значного скупчення людей – на стадіонах, у концертних залах, на карнавалах, мітингах тощо.

Джерела зараження своїм корінням сягають у сиву давнину, а його прояви надзвичайно численні: це й ритуальні танці, самопожертва, і масові психози, що охоплюють велику кількість людей, і спортивний азарт чи релігійний екстаз та ін. За умов психічного зараження процес передавання емоційного стану від однієї особи до іншої відбувається передусім на несвідомому рівні. Йдеться про те, що сфера свідомості під час емоційного зараження різко звужується, критичність до подій, до інформації, яка надходить з різних джерел, майже відсутня.

У психології зараження характеризується як неусвідомлювана, мимовільна схильність людини до певного психічного стану. У соціальній психології зараження – процес передавання емоційного стану від одного індивіда до іншого. Зараження здійснюється через наслідування психічного настрою, наділеного великим емоційним зарядом. Дослідники стверджують, що зараження є водночас продуктом, як впливу на інших, великої енергетики психічного стану індивіда чи групи, так і здатністю людини до сприйняття, співпереживання цього стану, співучасті.

Дієвість сили психічного зараження полягає в прямій залежності від глибини і яскравості емоційних збуджень, що йдуть від комунікатора. Водночас значущою є і психологічна готовність реципієнта до емоційного реагування на відповідний вплив. Сильним каталізатором емоційного збудження є сильні форми прояву емоцій, породжені позитивним чи негативним емоційним станом людей, зокрема заразливий сміх, плач, вибух гніву та ін.

Наявність ланцюгової реакції зараження спостерігається у великих відкритих аудиторіях, у неорганізованій спільноті, у натовпі. Звичайно, ступінь зараження людей чи груп залежить також від загального рівня розвитку індивідів, їхнього психічного стану, віку, емоційного настрою, загалом – від рівня розвитку їхньої самосвідомості. У зв'язку з цим відоме твердження дослідників про те, що чим вищий рівень розвитку суспільства, тим критичнішим є ставлення людей до тих чи інших сил, які спонукають їх до певних дій або переживань. Отже, слабкішою стає дія механізмів зараження. Усе ж таки проблема зараження має місце, більше того, вона є недостатньо дослідженою і, звісно, потребує детального вивчення, як на теоретичному, так і на прикладному рівнях насамперед у зв'язку із важливістю для правників не піддаватися ірраціональному впливу й залишатися об'єктивними.

Конструктивна дія зараження проявляється ще в більшому зміцненні групової згуртованості, а також використовується як засіб компенсації недостатньої організаційної згуртованості групи. Так, зараження ентузіазмом можна спостерігати у професійній діяльності, тобто, якщо людей об'єднує спільна справа, то успіхи одних заражають інших, викликаючи в останніх інтерес до загальної діяльності.

Психічне зараження здійснюється через передачу емоційного стану від однієї особи до іншого на несвідомому рівні. Свідомість у таких умовах різко звужується, майже зникає критичність до подій, інформації, яка надходить з різних джерел. Психологія пояснює зараження як неусвідомлювану, мимовільну схильність людини до певного психічного стану. Відбувається зараження через передавання психічного настрою, наділеного великим емоційним зарядом. Воно є одночасно продуктом впливу на іншу енергетику психічного стану індивіда чи групи, а також здатністю людини до сприйняття, співпереживання цього стану, співучасті.

Ефект залежить від ступеня інтенсивності емоційного стану людини, впливає і кількість слухачів. Чим вище емоційний настрій оратора, тим потужніший ефект. Число людей повинно бути достатньо великим, щоб виникало відчуття єдності під впливом емоційного трансу оратора.

Навіювання. Основною характеристикою *навіювання* вважають суттєве зниження критичності людини до інформації, яка до неї надходить, відсутність в індивіда прагнення перевірити її достовірність, необмежена довіра до її джерел. Саме ця довіра і є основою ефективності навіювання.

Навіювання заборонено використовувати в немедичних цілях через ЗМІ, як колись робили Алан Чумак чи Анатолій Кашпировський. Джерелом навіювання може бути людина, як знайома, так і зовсім незнайома, а також засоби масової інформації: преса, телебачення, радіо, відео, реклама та ін.

Навіювання діє на свідомість і підсвідомість людини й саме через це може бути небезпечним інструментом маніпуляції поведінкою людини.

Отже, навіювання або сугестія – це процес впливу на психіку людини, пов’язаний із особливим станом свідомості і критичності у сприйняття й реалізації зовнішньої інформації, з відсутністю бажання її зрозуміти, проаналізувати й оцінити, з довірою до джерела інформації. Як бачимо, зміст впливу спрямовується не на логіку індивіда, його здатності мислити, аналізувати, оцінювати, а на його готовність отримати розпорядження, наказ, пораду й діяти в потрібному напрямку.

При цьому, звичайно, велике значення мають індивідуальні особливості людини, на яку спрямований такий вплив: її здатність критично мислити, самостійно приймати рішення, мати тверді переконання, її стать, вік, емоційний стан, ступінь навіюваності тощо. Неабияким чинником, який впливає на ефективність навіювання, є авторитет джерела впливу, його вміння й навички, статус, вольові якості, попередня установка. На ефективність навіювання впливають впевнені манери, категоричний тон, виразна інтонація сугестора. Ефективність навіювання також визначається стосунками, які складаються між сугестором (той, хто навіює) і сугерендом (той, на кого спрямоване навіювання). Йдеться про довіру, авторитетність, залежність та ін. Показником ефекту навіювання є і спосіб конструювання повідомлення, тобто враховується рівень аргументованості, характер поєднання логічних і емоційних компонентів.

У соціальній психології навіювання розглядається переважно у двох площинах: як стихійний компонент повсякденного спілкування і як спеціально організований різновид комунікативного впливу, який часто використовується в рекламі, засобами масової комунікації та ін.

При навіюванні активною є одна зі сторін, інша – повинна якомога менше критично сприймати те, про що говориться. Навіювання є бездоказовим та не аргументованим, тому велике значення тут має особа, що його здійснює (авторитет, престижність). «Навіювання, – писав видатний психіатр В.М. Бехтерев, – впливає шляхом безпосереднього психічного стану, що прищеплюється; інакше кажучи, ідеї, відчуття та сприйняття, що не потребують ніяких доказів та логіки взагалі. Воно здійснюється в категоричній словесній формі, причому велике значення тут має дефіцит часу та психічний стан того, хто є об'єктом впливу: якщо особа збуджена та терміново шукає вихід з важкого становища, вона в цю мить легко піддається навіюванню та готова хапатися за першу-ліпшу раду».

Навіювання має широке застосування в психотерапії, тому в людей іноді існує помилкове уявлення, що ним може займатися лише особа, обдарована особливими якостями. Це не так, оскільки його ефективність найбільшим чином залежить від рівня інтелектуального та емоційно-вольового розвитку. Негативним аспектом застосування навіювання в професійній діяльності слідчого – поява несправжніх навіяних слідів пам'яті, отримання неточної інформації.

Наслідування належить до одного з наймасовіших проявів людини у спілкуванні. Під ним у соціальній психології розуміють повторення й відтворення однією людиною дій, учинків, жестів, манер, інтонацій іншої людини, й навіть копіювання певних рис її характеру і стилю життя.

Наслідування передбачає певну емоційну й раціональну спрямованість. Воно буває як свідомим, так і несвідомим. Людина свідомо наслідує навички майстерності, ефективні способи спілкування й діяльності, раціональні прийоми виконання трудових дій і операцій – усе те, що здається їй правильним і корисним. Ідеться про активність індивіда в наслідуванні, власне бажання бути схожим

на зразок. Звичайно, наслідування може бути і не свідомим, наприклад, в дитячому віці. Наслідування в дорослому віці є прийомом навчання професійній діяльності.

Умови наслідування:

– наявність позитивного емоційного ставлення, захоплення або поваги;

– до людини – об'єкта наслідування;

– менший досвід порівняно з об'єктом наслідування;

– ясність, виразність, привабливість зразка;

– хоча б часткова доступність зразка;

– свідомо спрямованість бажань і волі людини на об'єкт наслідування (хочеться бути таким же).

Маніпуляції – різновид соціального, психологічного впливу, що представляє собою прагнення змінити сприйняття або поведінку інших людей за допомогою прихованої тактики.

Ефективність (про ефективність ідеться лише в контексті аналізу цього виду спілкування, а не інакше; моральний аспект проблеми при цьому не враховується) маніпуляції залежать від уміння маніпулятора використовувати психологічно уразливі позиції людини, її риси характеру, звички, бажання, її достоїнства, тобто все те, що спрацьовує автоматично, без витрати часу на свідомий аналіз ситуації і себе в ній.

Якщо ж подивитися на маніпуляцію з позиції моральних норм спілкування, мотиваційного й когнітивного аспектів, то стає очевидною проблема наслідків у стосунках між партнерами: у маніпулятора формується уявлення про людину, як про засіб досягнення особистісних цілей, що з часом перетворюється в бажання, звичку розпоряджатися партнером, мати над ним перевагу; партнер сприймається не як цілісна особистість, найвища цінність, а як носій певних, потрібних маніпуляторові властивостей, рис і якостей; врешті-решт у маніпулятора виникає егоцентризм, одностороннє бачення партнера й себе, нездатність і небажання індивіда реально оцінити ситуацію, зосередженість на власних інтересах.

За таких обставин сам маніпулятор часто-густо опиняється в тенетах цього виду спілкування: себе починає сприймати

фрагментарно, лише в контексті стереотипних форм поведінки, керуючись удаваними мотивами, цілями й інтересами.

Із зазначеного може скластися враження, що маніпулятивне спілкування має лише негативний характер. У багатьох випадках це так і є. Однак, мають місце ситуації, за яких маніпуляції скоріше стають благом, особливо там, де ними намагаються підмінити диктат, насилля, домінування.

Тобто, щодо останніх видів спілкування, маніпулятивне тут є гуманнішим. Загалом є цілі галузі соціальних відносин, де маніпуляція застосовується й має «дозволений», «узаконений» характер. До них передусім належать сфера бізнесу, політика, ідеологія, пропаганда.

Практика спілкування показує, що широке використання маніпулятивного впливу у діловій сфері зазвичай переноситься на сферу неформальних міжособистісних стосунків, що призводить до руйнації близьких, довірливих зв'язків між людьми.

До професій, які найбільш підпадають під маніпулятивну деформацію, можна віднести професії вчителя, викладача, педагога, тобто ті, які мають справу з навчанням, в якому завжди наявні елементи маніпуляції – зробити семінарське заняття чи урок цікавішими, привернути увагу студентів або учнів тощо. І якщо у сфері предметного навчання маніпулятивне спілкування є виправданим, то перенесення стійкої особистісної установки навчити, переконати у сфері неформальних міжособистісних стосунків може зруйнувати ці зв'язки, або негативно на них позначитися.

Е. Шостром, автор відомого бестселера «Анти-Корнегі», про людину-маніпулятора, вважає, що в кожному з нас «сидить» маніпулятор і навіть декілька, на різній глибині, у різних іпостасях, і в ті чи інші моменти життя то один, то інший береться нами керувати. Е. Шостром виокремлює такі **соціальні ролі маніпуляторів**:

- калькулятор (перебільшує необхідністю усе і всіх контролювати; говорить неправду, намагається перехитрити й вивести на чисту воду);
- прилипала (протилежність калькулятора, перебільшує власну залежність; намагається бути турботливим);

- диктатор (перебільшує свою силу, домінує, наказує, цитує авторитетів, робить усе, щоб жорстко управляти своєю жертвою), якому охоче підкоряються;

- слабка людина (жертва диктатора, розвиває велику майстерність у стосунках з ним: не чує, мовчить, забуває; перебільшує свою чуттєвість) завдяки чого не несе жодної відповідальності;

- хуліган (гіперболізує свою агресивність, жорстокість, недоброзичливість; погрожуючи, отримує вигоду), якого начебто всі бояться насправді, і з ним просто не хочуть мати справи;

- славний хлопець (перебільшує власну турботу, любов, прив'язує до себе своєю підкресленою турботою; у конфлікті з хуліганом найчастіше виграє);

- суддя (гіперболізує власну критичність, нікому не вірить, важко пробачає, всіх звинувачує і нічого не робить – «немає сенсу»);

- захисник (протилежність судді, пробачає помилки інших; замість того, щоб опікуватися своїми справами, турбується про потреби інших; псує людей, не дає їм стати самостійними й самокритичними до себе і своїх дій).

Протидія впливу може виступати в різних формах. Серед них можна виділити:

Ухилення (завуальована відмова сприяти розслідуванню), що може виражатися в неправдивих заявах про свою необізнаність («не бачив, не чув, не знаю, не знайомий, не можу»), прагнення промовчати про відомі факти і навіяти уявлення про свою недієздатність.

Опір (відкрита відмова виконувати законні вимоги працівника), яке виражається у відмові брати участь у слідчих діях, видати необхідні об'єкти, голослівне заперечення провини, відмова від дачі показань на законних підставах, при тому, що за бажанням родичі давати покази можуть.

Перешкодження (протидія шляхом активних дій), яке направляє слідство на хибний шлях, змушує даремно витратити час. Тут використовуються дезінформація, дача неправдивих показань, створення неправдивого алібі, фальсифікація доказів, симуляція.

Схиляння інших учасників кримінального процесу різними способами до неправдивих показань (підкуп, залякування), зміна показань,

уявне визнання своєї провини, самообмови, формування недовіри до джерела правдивої інформації та його обмова, приховування доказів і т. п.

Отже, свідоме та доцільне використання цілого арсеналу методів психологічного впливу у слідчій діяльності, на ґрунті розуміння сутності психологічного впливу, механізмів, які є його пусковими елементами, також факторів, які впливають на ефективність та якість застосування психологічного впливу, – сприяють підвищенню якості професійної діяльності слідчого.

4.3. Методи впливу на психологічні бар'єри

У процесі професійної діяльності працівники слідчих підрозділів із різними представниками соціальних груп можуть виникати ситуації, коли слід переконати особу в необхідності та доцільності певної поведінки у вигляді дії або бездіяльності.

Перед тим як визначати методи впливу на психологічні бар'єри працівники органів досудового розслідування повинні встановити довірчі відносини із особою. У таких умовах довірчі відносини повинні підкріплюватись позитивним емоційним фоном. Зрозуміло, що поліцейські не завжди спілкується з висококультурними особами, і вони можуть бути агресивно налаштовані, але все ж таки, у цих умовах фахівець органів досудового слідства повинен спрямувати процес спілкування в бажане русло.

В.А. Носков зазначає, що забезпечення позитивного емоційного фону спілкування може здійснюватись за допомогою такої техніки:

- *техніка самопрезентації «Доброзичливість»*: зовнішні прояви властивостей, що полегшують початок бесіди (посмішка, привітне звертання, міміка, що виражає прихильність співрозмовника, встановлення контакту поглядами, висловлювання розуміння наявності дистанції щодо теми бесіди); уникнення тиску, щоб не викликати відповідної негативної реакції («Не лізьте до мене в душу!»);
- *«Так – техніка»* – диктує початок встановлення контакту з нейтральних тем, риторичних запитань або запитань, на які очікуються позитивні відповіді, бажано три поспіль;

- *техніка «Втягування у діалог»* – визначає міру ініціативи у розмові; обмін репліками слід врівноважувати: якщо чекати висловлювань співрозмовника, то взаємодія може не відбутись взагалі, якщо ж говорити переважно самому, то психологічний контакт теж може ускладнитися;

- *«Ви – техніка»* – поки емоційна напруженість присутня і ще не сформоване поле взаємного інтересу, слід звертатися до тем, що складають сферу позитивних переживань співрозмовника, бути уважним до його ініціативних висловлювань;

- *техніка «Три види імен (звертань)»* – звертання на ім'я, яке подобається людині, що свідчить про інтерес і увагу до неї. Просто запитайте – «Як мені краще до Вас звертатися?»;

- *техніка «Приємне дзеркало»* – вміння вести бесіду на теми, що підкріплюють самоповагу партнера; у поведінці ця техніка виявляється в емоційному «підстроюванні» до лінії бесіди, що викликає позитивні реакції співрозмовника, причому вона повинна реалізовуватись не тільки словами, а й невербально;

- *техніка «Обмежень»* – недопущення висловлювання незгоди з поглядами співрозмовника, недоречні компліменти, невизначеність, або складність висловлювань, поспішність у формуванні висновків до досягнення взаємної згоди, невпевненість або запобігливість перед партнером.

Після того, як поліцейський справив позитивне перше враження і встановив довірчі відносини, він повинен нейтралізувати бар'єри спілкування. Розглянемо більш детально методи психологічного впливу залежно від сфери, на яку вони спрямовані.

І. Методи впливу на сферу мотивації

- 1) раціональний вплив, тобто формування установки на необхідність спілкування. Для цього потрібно, зокрема, оперувати простими та переконливими фактами і аргументами, залучати гумор і вдалі порівняння, говорити не в менторському тоні;

- 2) розкриття видимості встановлення контакту, виголошення сумніву щодо щирості співрозмовника в тактовній формі. Це допомагає уникнути прямого конфлікту, але неоднозначно висловити свою позицію;

3) подолання мотивів «стороннього спостерігача» через роз'яснення можливих наслідків різних варіантів розвитку ситуації.

Для впливу на мотиваційну сферу при позиції співробітництва можуть застосовуватись:

1) метод стимулювання – з метою посилення вже наявних позитивних тенденцій вживаються такі засоби, як схвалення, висловлення подяки, вдячності. Їх реалізація відбувається за формулою: «Я до вас добре ставлюсь і відчуваю щирю симпатію. Моє ставлення буде ще кращим, якщо...»;

2) метод коректування уявлень про можливий розвиток ситуації в позитивному напрямі – підкреслювання переваг позиції співробітництва і перспектив такої лінії поведінки.

Для впливу на мотиваційну сферу при позиції конфронтації можуть застосовуватись:

1) метод критики – його сутність виявляється через судження, що містять аналіз, узагальнення та об'єктивну оцінку діяльності чи поглядів, спрямованих на усунення помилок та розвиток почуття відповідальності за свою поведінку. Реалізується за рахунок таких прийомів, як співпереживання, докір, нерозуміння, жаль, обурення, негативне узагальнення. Наприклад, критика у формі співпереживання: «Я вас розумію, але зрозумійте й ви мене»; критика має бути предметною та конструктивною, вказувати на те, як слід діяти далі, й не містити загальної оцінки особи;

2) метод коректування уявлень про можливий розвиток подій в негативному напрямі – підкреслення недоліків обраної позиції і роз'яснення можливих негативних варіантів розвитку подій. Наприклад: «Ваша поведінка суперечить здоровому глузду. Вона може призвести до того, що...».

Негативна оцінка маніпуляції як різновиду міжособистісної взаємодії зумовлена його руйнівним впливом на особистість. Позитивним моментом є можливість замінити явний примус на прихований психологічний вплив, що дозволяє відмовитись від грубих форм насильства та примусу для прихованого управління поведінкою. Оцінка способів впливу залежить від моральності його мети.

II. Методи впливу на інтелектуальну сферу:

1) формулювання незвичних, раніше невідомих аспектів уже відомої проблеми. Це посилює зацікавленість у спілкуванні й активізує розумову діяльність (Наприклад, «Ви не погоджуєтесь з моїми словами, бо не звернули увагу на...»);

2) руйнування системи неправдивих відомостей здійснюється з допомогою контраргументації (Наприклад, «здається Ви неправильно розумієте деякі обставини, давайте повернемося до цих подій ще раз»);

3) спонукання до деталізації реалізується через «роздуми вголос» щодо обставин та подробиць, раніше невідомих об'єкту впливу, та спільного їх обговорення «пригадайте події того дня з самого ранку»;

4) вибір прийнятної для співрозмовника форми спілкування (мова, інтонація, темп, дистанція).

Під час здійснення впливу на інтелектуальну сферу опитуваного свідка нерідко виникає необхідність активізації мислення, пам'яті, інших пізнавальних процесів людини, що повідомляє сумнівну інформацію про будь-який об'єкт, явище, подію. Застосування методів психологічного впливу потребує тут особливої уваги і обережності, оскільки є небезпека дістати «нав'язну» відповідь про те, чого насправді не було. Серед методів цієї групи можна назвати:

1) метод надання допомоги в побудові системи уявлень і переконань – реалізується за рахунок постановки конкретних запитань, що сприяють виникненню точної картини подій; формулювання проблемних питань, що потребує мобілізації всього комплексу уявлень; образного (наочного) опису предмету чи явища для активізації пам'яті; використання аналогій, порівнянь, зіставлень; спільні обговорення та ін. Наприклад, під час виникнення труднощів у визначенні точного часу необхідну інформацію можна дістати за допомогою конкретних запитань: «Що ще відбувалося в той час?», «Згадайте, де ви були до цього і коли звідти пішли?»;

2) метод навчання – формування необхідних знань, умінь і навичок, що допоможуть вирішити проблему, наприклад, показати фотографію, схему, карту місцевості й навчити її «читати».

Паралельно застосовується вже зазначений раніше метод стимулювання, спрямований на посилення наявних позитивних тенденцій: людина бажає поводитися так, а не інакше, але на шляху постають різні перешкоди (об'єктивні чи суб'єктивні), причому значимість таких перешкод може свідомо чи несвідомо перебільшуватись через недостатність уявлення про можливі зміни ситуації та ін. Аналіз того, що насправді має місце, допомагає сформулювати думку.

При позиції конфронтації на інтелектуальну сферу підозрюваного можна впливати таким чином:

1) метод дезорганізації системи наявних уявлень і переконань – має на меті дезорганізувати інтелектуальні зусилля супротивника, позбавити його можливості діяти планомірно й продумано. Застосовуються прийоми: створення високого рівня невизначеності; формулювання надто важких завдань; створення умов, що утруднюють пізнавальну діяльність; створення умов, що викликають перекручене уявлення про ситуацію;

2) метод конкретизації уявлень індивіда про ситуацію допомагає усвідомити вірогідність помилок щодо оцінки ситуації, подій та сприянні її переосмисленню. Можна скористатися прийомами сократичного діалогу (уточнення окремих суджень без оцінки позиції загалом); позитивна оцінка відмови від хибної позиції; конкретизація уявлень про ситуацію прийняття рішення. Наприклад, громадянин відмовляється допомогти працівникові поліції через побоювання осуду з боку сусідів, тобто йдеться про ставлення сусідів загалом. Конкретизація дозволяє сформулювати висновок, що частина сусідів ставиться до такої допомоги позитивно, інша – нейтрально, а дехто – негативно, отже, думка останніх для об'єкта впливу не така вже й суттєва.

III. Методи впливу на емоційно-вольову сферу:

1) використання нейтральної інформації для початку спілкування або звертання до теми, цікавої для співрозмовника;

2) уникнення суперечностей на початку спілкування для накопичення первісної згоди. Запитання формують таким чином, що вимагають відповіді «Так» (Наприклад, «Я не помиляюсь, вас цікавить тема нашої розмови?», «Мабуть, Вас цікавить, чому Вас викликали?»);

3) переключення уваги на об'єкт згоди, призначений для створення атмосфери тимчасового психологічного виокремлення осіб, що спілкуються на базі спільних позитивних емоцій чи інтересів. Таким об'єктом може бути спільний знайомий, політичні чи спортивні новини, книга тощо;

4) прояви уваги, які мають засвідчити повагу до проблем іншої людини, прихильності, бажання встановити й зберегти контакт;

5) використання «сильних» та «слабких» сторін особи через звертання до її статусу, професійної приналежності, апеляцію до позитивних якостей, підкреслення авторитетності, принциповості, заслуг у минулому та ін. Це викликає позитивні емоції та послаблює негативний стан у співрозмовника;

6) створення сприятливих умов для початку бесіди (врахування місця, часу виклику, його способу, оформлення кабінету).

Методи впливу на **емоційно-вольову сферу** при позиції співробітництва в найбільш загальному вигляді можуть бути зведені до:

1) схвалення вольових зусиль – для посилення стану мобілізації, нейтралізації відчуття своєї нездатності подолати проблему, невпевненості у своїх силах, розгубленості. Сутність методу полягає в зосередженості уваги на позитивних моментах своїх переживань. Наприклад, потерпілий від злочину не може заспокоїтися, повідомити необхідні для розшуку злочинця дані, тому необхідно стимулювати кожну його спробу подолати свій стан («Отак вже краще. Спробуймо ще згадати... Молодець...»);

2) навіювання необхідного стану – формування впевненості у своїх силах та необхідності саме такої тактики поведінки. Це реалізується за рахунок впевненого тону, що не допускає сумнівів та вагань. Наприклад, при ознаках нервозності підлеглих під час очікування небезпечної зміни ситуації керівник рішуче і впевнено говорить: «Все добре. Всі готові, спокійні, зосереджені. Всі знають, як діяти, і все буде гаразд!».

При позиції конфронтації на емоційно-вольову сферу можна впливати за допомогою:

1) методу нейтралізації мотивів, що протидіють правильному рішенню – спрямований на дезорганізацію волі особистості

і спонукання його до зміни своєї позиції і поведінки в цілому. Реалізується за рахунок прийомів: демонстрація переваги сил; завбачливе попередження можливих варіантів дій; показ даремності вольових зусиль; збудження жалості до себе. Наприклад, «Ви намагаєтесь усміхатись, але на душі у вас тривожно. Ваша посмішка зникне, коли будуть пред'явлені деякі докази» або ж: «Ваші зусилля абсолютно даремні. Навіщо так опиратися, все це марно, і мені жаль Вас»;

2) методу психологічного примусу – реалізується категоричною вимогою («Я вимагаю, щоб ви негайно виконали...»), попередження про притягнення до відповідальності, можливість кримінального покарання;

3) психологічний тиск передбачає жорсткий вплив з метою досягнення капітуляції. Застосовується в надзвичайних випадках та виключно у межах закону (попередження злочину, масових заворушень затримання злочинця). за допомогою прийомів: встановлення постійного спостереження («висіти на хвості»), створення дезорієнтації, ізоляції («контроль зв'язків»), дискомфорту від спостереження та контролю, загроза застосування спеціальних засобів та зброї, використання тактичних пасток та ін.

Отже, ці методи спрямовані на зняття чи послаблення психологічних бар'єрів у спілкуванні. Їх застосування передуює безпосередньому впливу і забезпечує його ефективність. Без зняття психологічних бар'єрів вплив на об'єкт стає неможливим, або ж мало продуктивним. Призначена для використання інформація завчасно диференціюється: частина її спеціально призначається для зняття захисної сили бар'єрів, інша – для впливу на об'єкт у бажаному напрямку. Здійснення психологічного впливу залежить значною мірою від позиції особи. Вона може бути спрямована на співробітництво, коли прагнення об'єкта впливу збігається з побажаннями. У противному разі – конфронтація, протиборство, тобто об'єкт впливу протидіє співробітнику з метою нейтралізувати (подавити) його активність. У результаті психологічного впливу людина повинна щось зрозуміти, засвоїти, повідомити необхідну інформацію, підкоритися, визнати свою вину (якщо вона справді винна), вказати на співучасників чи місце схову злочинно отриманого майна тощо.

4.4. Методи психологічного впливу у ході досудового розслідування

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.

Складним, але дієвим є метод переконання як спосіб словесного впливу, котрий включає в себе систему доведень, побудованих на законах логіки. Успішне переконання веде до прийняття і наступного включення нових аргументів у систему поглядів, яка склалася у правопорушника, до певної трансформації світогляду в цілому і оцінки конкретної ситуації, а значить, і зміни мотиваційної основи поведінки. Переконання ґрунтується на усвідомленому прийнятті людиною висловлюваних юристом ідей, на їх аналізі й оцінці. При цьому висновок може бути зроблений як самостійно, так і слідом за тим, хто переконує. Процес переконання вимагає іноді великих часових затрат і використання різноманітних відомостей

і елементів ораторського мистецтва. Прикладами застосування переконання стосовно правопорушників є непоодинокі випадки добровільної здачі в руки правоохоронних органів осіб, які захопили повітряне судно із заручниками на борту чи банк. Багатогодинні, а часом і багатоденні бесіди з ними, використання вагомих аргументів, які мають емоційну забарвленість, залучення до бесід родичів дають можливість працівникам правоохоронних органів досягти бажаного, уникнути кровопролиття і людських жертв.

Механізм переконання спрямований безпосередньо на мислення людей, їхні знання і досвід. Використовуючи цей механізм, можна викликати у правопорушника не лише розуміння ситуації і висунутих доведень, а й готовності діяти у відповідності з цим розумінням.

Умовами успішного впливу механізму переконання є апеляція до почуттів людини для збудження у неї відповідних емоцій, ясність і доступність думок юридичного працівника, його вміння привернути правопорушника, потерпілого чи свідка до себе і завоювати його довіру. Практика показує, що переконання як метод психологічного впливу доцільно використовувати при індивідуальному спілкуванні з людиною. Це пов'язано насамперед з тим, що для переконання дуже важлива концентрація уваги на обговорюваному предметі. Звичайно, механізм переконання застосовується метод переконання в тих випадках, коли необхідність дій, які вимагаються від правопорушника чи іншої особи, може бути доведена. Саме в цьому випадку правопорушник із більшою ймовірністю прислухається до доводів працівника правоохоронних органів, усвідомить корисність того, що йому рекомендують.

У цілому процес переконання повинен допомагати людині розібратися в іноді складній і суперечливій ситуації, що склалася, виявити допущені помилки у своїх діях, усвідомити їхні наслідки і прийняти правильне рішення. При попередньому розслідуванні і в діяльності щодо здійснення судочинства метод переконання, справляючи вплив на моральну правосвідомість правопорушника, змушує його переосмислити і змінити своє ставлення до скоєного.

Заслужують на увагу роздуми спеціаліста в царині юридичної психології Ю. Чуфаровського про використання в юридичній

практиці з метою психологічного впливу на особистість методу передачі (приховування) інформації. Під передачею інформації мається на увазі цілеспрямована передача певних відомостей про факти, події, знання в процесі спілкування з людиною. В умовах здійснення правосуддя метод передачі інформації призводить до зміни спрямованості розумових процесів особи, на котру чиниться вплив. Заздалегідь зібрана і вміло подана інформація, впливаючи на проходження інтелектуальних, емоційних і вольових процесів, може дати позитивний результат. Наприклад, часто правопорушник, потерпілий чи свідок не можуть згадати про якісь важливі для слідства деталі; шляхом передачі цій особі певної порції інформації можна стимулювати його спогади. Якщо людина дає неправдиві свідчення, то в цьому разі передача інформації також може змінити його погляди і оціночні судження. Звичайно, у цьому разі інформація, яка передається юридичним працівником, повинна мати об'єктивні джерела: офіційні документи (протоколи оглядів і обшуків, характеристики і т. і.).

На практиці досить часто між юридичним працівником і правопорушником складаються нещирі, складні, а часом і конфліктні стосунки. Щоб добитися позитивного результату, інформація, що передається правопорушнику, повинна створювати в нього враження повної чи хоча б достатньої обізнаності юриста. Тоді вибраний раніше варіант поведінки визнається правопорушником недієздатним, після чого настає або зізнання, або придумування нової моделі своєї поведінки щодо юридичного працівника. Важливо підкреслити: необхідність негайної зміни своєї поведінки підвищує ймовірність помилок у діях правопорушника, а значить, полегшує розкриття брехні в його вербальних і невербальних формах спілкування.

Приховування інформації від правопорушника, свідка чи потерпілого з боку працівника юриспруденції переслідує інші цілі психологічного впливу на особистість. У цьому разі співробітник правоохоронних органів, володіючи даними, котрі викривають правопорушника, потерпілого чи свідка в брехні чи приховуванні, не використовує їх до певного моменту. Тим самим у зазначених осіб може виникнути ілюзія про те, що слідчий не обізнаний про суть

і деталі юридичної справи. На цій основі у них виникає оманливе уявлення про переслідувану працівником правоохоронних органів мету і про своє становище, що породжує, в свою чергу, переоцінку своїх можливостей, а також необережність у висловлюваннях і поведінці. Як результат – людина без необхідності відкривається, стає уразливою для передачі в потрібний момент юридичному працівникові раніше приховуваної інформації.

Використовуючи метод передачі (приховування) інформації як спосіб психологічного впливу на особистість, необхідно враховувати низку факторів:

а) умови передачі інформації, обстановка самого процесу мають забезпечувати зосередженість уваги саме на інформації, що подається, а якщо ні, то сила психологічного впливу цієї інформації буде знижена;

б) спосіб передачі інформації (усна чи письмова, документи і т. п.) визначається, виходячи з конкретної мети психологічного впливу, передбачуваного інтересу до інформації і реальних обставин;

в) форма передачі інформації може бути окличною, розповідною, ствердною і запитальною. Її вибір визначається специфікою реагування особи, котрій адресована інформація. Якщо інформація розрахована на миттєву реакцію людини, то, як правило, використовується оклична і запитальна форми передачі інформації, а у разі коли передбачається період осмислення і продумування, – розповідна форма викладення інформації;

г) послідовність і швидкість подання інформації. Юридична практика показує, що логічна послідовність і пов'язаність в передачі інформації, несподіваність її подання підвищують силу психологічного впливу на особистість;

г) доказовість і переконливість інформації. Ця умова безпосередньо сприяє активізації розумових, емоційних і вольових процесів особи, на яку впливає слідчий;

д) постійний контроль за впливом інформації, що здійснюється за допомогою спостереження за реакцією (міміка, жести, поза, погляд і т. п.) правопорушника, потерпілого, свідка й аналізом їхніх мовних висловлювань.

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 настає 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.

За своєю суттю навіювання – цілеспрямований, неаргументований вплив однієї людини на іншу чи групу людей. При навіюванні відбувається некритичне сприйняття інформації, чужого погляду чи позиції, прийняття її як своєї власної. Фізіолог В. Бехтерев у своїх дослідженнях довів, що навіювання безпосередньо викликає певний психічний стан людини, не вимагаючи доказів і логіки міркувань. Тому навіювання – це переважно емоційно-вольовий вплив слідчого на правопорушника.

Навіювання може здійснюватися у вербальній і невербальній формі (гримання, тихий шепіт, наказ і т. п.). Побічне навіювання досягається за допомогою передачі інформації і відомостей про життєдіяльність правопорушника, котрі створюють в нього уявлення про повну, вичерпну інформованість працівника правоохоронних органів (нейтральні за формою висловлювання, наприклад, слідчого про деталі взаємин правопорушника з його співниками, нюанси про його роботу чи захоплення і т. п.). Навіювання як метод психологічного впливу на особистість (до речі, навіювання може бути використане і стосовно потерпілого, свідка) розраховане на придушення волі людини, підпорядкування її вимогам особи, яка здійснює навіювання.

Ефект навіювання підвищується, якщо слідчий враховує такі фактори:

1) вік людини. Наприклад, підлітки більшою мірою піддаються навіюванню, ніж дорослі;

2) психічний і фізичний стан правопорушника, потерпілого чи свідка. Практика показує, що люди втомлені піддаються більшою мірою навіюванню, ніж люди з хорошим самопочуттям;

3) авторитет слідчого. У численних дослідженнях соціальних психологів виявлено, що вирішальною умовою ефективності навіювання є авторитет тієї особи, котра намагається нав'язати щось іншій. Пояснюється це тим, що авторитет створює додатковий елемент впливу на джерела інформації.

Для того, щоб застосовувати засоби навіювання, необхідним є вміння виокремлювати людей, сприйнятливих до навіювання, та виявлення стану, в якому результат навіювання буде максимальним.

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

Поняття рефлексія – процес самопізнання суб'єктом внутрішніх психічних актів і станів. У соціальній психології рефлексія виступає у формі усвідомлення дійовою особою того, як вона сприймається і оцінюється іншими людьми. Метод рефлексії в юридичній психології обґрунтований саме на з'ясуванні, як правопорушник знає і розуміє юридичного працівника, його особистісні особливості, емоційні реакції і пов'язані з пізнанням уявлення.

Вплив на правопорушника за допомогою методу рефлексії може здійснюватися різними шляхами. Наприклад, поведінкою правопорушника можна керувати за допомогою маскуванню дій, яке проводиться з метою надання цій особі лише певної інформації, а також створенням удаваної загрози. В останньому разі юрист-практик виявляє активність, проводить опитування людей, неодноразові огляди одних і тих самих об'єктів, очні ставки одних і тих самих осіб. Правопорушник, сприймаючи дії юридичного працівника і приймаючи уявну загрозу як реальну, змінює свою поведінку в потрібному для юриста напрямку.

Психологічний вплив на особистість правопорушника за допомогою методу рефлексії здійснюється і шляхом створення в нього за допомогою сукупності дій удаваного уявлення про наявні в юридичного працівника засоби і можливості, а відповідно, і про подальші його дії. Така обізнаність правопорушника викликає посилення психічного напруження, страху, що спонукає його до певних дій. Створюючи таку уявну загрозу в обманному напрямку, слідчий добивається певної переваги в своїй позиції над правопорушником (не можна забувати й про те, що зустрічаються правопорушники з немалими інтелектуальними здібностями і досвідом протиправних дій, які також здійснюють рефлексію, тобто розрахунок своїх дій, виходячи з можливих дій працівника органів досудового розслідування).

Також у слідчій роботі способом реалізації методу рефлексії може бути передача рішення. Здійснюючи передачу рішення, наприклад, у формі підказки неправильної відповіді на суттєво важливе питання, слідчий примушує правопорушника або прийняти її, або відмовитися від підказування. У будь-якому разі він повинен змінити своє ставлення і поведінку до процесу розкриття правопорушення: погоджуючись з юридичним працівником, правопорушник буде спійманий на брехні, а спростовуючи його підказування, він повинен навести дійсні факти й аргументи.

Підбиваючи підсумок розгляду методу рефлексії, слід зазначити: вплив на правопорушника має здійснюватися не грубим примушенням, а шляхом передачі підстав, з яких він міг би вивести своє, не передбачене слідчим, рішення.

Серед методів психологічного впливу на особистість слід назвати метод прикладу. Суть цього методу полягає в тому, що в процесі виховної роботи відтворюються дії, прийоми, манери, правила поведінки в спілкуванні. Здавалось би, метод прикладу є чисто педагогічний спосіб впливу на інших людей. Але в основі цього методу лежить психологічний феномен – наслідування. Схильність людей до наслідування не можна вважати сліпим, механічним копіюванням дій і вчинків інших людей (сказане стосується насамперед підлітків і дорослих людей, в дитячому віці наслідування часто має неусвідомлений характер). Метод прикладу має на меті збудження думок, бажань об'єкта впливу змінитися та стати в чомусь таким, як його «опонент», тобто слідчий. Тобто під час взаємодії коректні дії слідчого можуть справити дисциплінуючий вплив на супротивну сторону.

Метод психологічних «пасток». 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 ОВС виконує запропоноване. 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. 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. Слідчий 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.

Отже, в арсеналі працівників органів досудового розслідування досить багато методів вивчення особистості, яка його цікавить, і психологічного впливу на неї. У зв'язку з цим перед ними постає завдання добре засвоїти ці методи і вміло ними користуватися в конкретних ситуаціях.

Види психологічного впливу, що здійснюються слідчим, можуть бути класифіковані за такими підставами:

1) відповідно до букви закону: правомірний, неправомірний (психічне насильство, погрози у застосуванні фізичного насильства, шантаж, введення в оману і т. п.);

2) за способами здійснення: вербальний, невербальний;

3) за стилем бесіди: спонукання, співробітництво, конфронтація;

4) за ступенем конфліктності: конфліктний, безконфліктний;

5) за завданнями, що вирішуються: попередження, розкриття злочинів;

6) за психічним явищем, на яке спрямований вплив: вплив на мотиваційну сферу особистості, пізнавально-інтелектуальну сферу особистості, емоційно-вольову сферу особистості;

7) за тактикою впливу на особу: переконання, навіювання, рефлексія, пред'явлення доказів та ознайомлення з фрагментами

звукзапису іншої допитаної особи, постановка й зміна мислених завдань, роз'яснення, використання психологічних особливостей особистості допитуваного, використання ефекту раптовості, «вільна розповідь», використання внутрішніх суперечностей у показаннях з метою викриття повідомлення неправдивої інформації, поєднання форсованого (прискореного) та уповільненого темпів допиту, прийоми надання допомоги особам, які повідомляють інформацію, для відновлення у їх пам'яті забутих подробиць і конкретних обставин події, та правильне відтворення сприйнятого;

8) за інформаційно-пізнавальним значенням: збудливий, стимулюючий, коригуючий.

Зокрема, В.Ю. Шепітько класифікує методи психологічного впливу у слідчій 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 працівники ОВС.

Кримінальному процесу та криміналістиці відомі періоди, коли психологічний вплив відносили до незаконних засобів. Разом з тим

у відправленні правосуддя такий вплив завжди має місце. Кримінальний і кримінально-процесуальний закони забороняють вплив лише в його грубих проявах, у формі насильства, шантажу, погрози.

Отже, психологічний вплив – це здійснювана в суспільних інтересах активна діяльність осіб, що розслідують злочини, спрямована на зміну поведінки учасників кримінального процесу з метою встановлення істини, об'єктивного, всебічного і повного розслідування злочинів. Рамки психологічного впливу визначаються вимогами чинного законодавства і моралі. Установлення істини ускладнюється через наявність протилежних інтересів учасників кримінального процесу, коли їх цілі призводять до свідомого, умисного перекручування фактів, або відмови від їх повідомлення в різних формах протидії. Саме в конфліктних ситуаціях суперництва та протидії завданням розслідування співробітники стикаються з необхідністю застосування методів психологічного впливу, які можуть змінити спротив на сприяння їх вирішенню. До методів психологічного впливу на особистість належать: метод переконання, метод прикладу, метод навіювання, передачі (приховування) інформації, рефлексії, постановки та зміни мислених завдань. Дані методи засновані на знаннях психології та тісно пов'язані з криміналістикою, кримінологією, кримінально-виконавчою педагогікою.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Психологічний вплив в структурі міжособистісної взаємодії (загальна характеристика).
2. Види психологічного впливу.
3. Характеристика психологічних принципів здійснення психологічного впливу.
4. Психологічні бар'єри («фільтри»), що виникають в процесі психологічного впливу.
5. Зараження як механізм психологічного впливу, його характеристика.
6. Загальна характеристика переконання як механізму засіб психологічного впливу.

7. Психологічні механізми впливу на мотиваційну, інтелектуальну та поведінкову сфери особистості.
8. Зміст та методи конструктивного психологічного впливу: переконання.
9. Діяльність як засіб психологічного впливу.
10. Основні правила переконання.
11. Основні прийоми переконання.
12. Тактика переконання в залежності від типу співрозмовника.
13. Загальна характеристика навіювання як механізму психологічного впливу.
14. Загальна характеристика и особливості механізму психологічного впливу – наслідування.
15. Фактори, що сприяють ефективному психологічному впливу на людину.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Конституція України : прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 30. Ст. 141.
2. Березняк В., Хашев В. Ювенальна превенція : курс лекцій. Київ : Алерта, 2021. 134 с.
3. Загальна психологія : підручник / Мирослав Савчик. 3-тє вид. Київ : ВЦ «Академія», 2020. 344 с. (Серія «Альма-матер»).
4. Кацавець Р.С. Кримінальна психологія : навчальний посібник. Київ : Алерта, 2018. 122 с.
5. Кацавець Р.С. Юридична психологія : навч. посіб. 2-ге вид., доповн. Київ : Алерта, 2019. 150 с.
6. Князев С.М. Розслідування шахрайства, вчиненого способом фінансової піраміди : дис. канд. юрид. наук : 12.00.09. Київ : НАВС, 2012. 256 с.
7. Максименко С.Д. Загальна психологія : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів. 3-тє вид., переробл. та допов. Київ : ЦУЛ, 2020. 272 с.
8. Москалець В.П. Загальна психологія : підручник. Київ : Ліра-К, 2020. 564 с.
9. Мухіна Г.В. Юридична психологія : практикум. Київ : ВД «Дакор», 2021. 244 с.
10. Невербальна інформація в кримінальному провадженні: теоретико – методологічні основи : монографія. Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2017. 430 с.

11. Основи загальної та юридичної психології : навч. посіб. / Н.Р. Бобечко, І.І. Когутич, В.П. Бойко, І.В. Жолнович, Н.П. Баєва ; ред. В.Т. Нор ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. Київ : Ін Юре, 2014. 279 с.
12. Основи психології та міжособове спілкування / Л.В. Засекіна, Т.В. Пастрик. Київ : Вид. «Медицина», 2018. 216 с.
13. Пам'ятка працівника Національної поліції України: інформаційно-довідкові матеріали з питань професійного спілкування поліцейських / І.В. Клименко, Д.В. Швець, О.О. Євдокімова, Я.С. Посохова ; МВС України ; Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків, 2017. 52 с.
14. Психологія судового процесу (психолого-правовий аспект) : науково-практичний посібник / М.М. Ясинок, Д.М. Ясинок ; за заг. ред. д. ю. н., проф. М.М. Ясинка. Київ : Алерта, 2017. 206 с.
15. Психологія у професійній діяльності поліції : навчальний посібник / за заг. ред. В.В. Сокуренька ; МВС України ; Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків, 2018. 426 с.
16. Робоча книга психолога: психологічні особливості засуджених. Кн. 1 / І.М. Клочко, І.В. Пахомов. Київ : Видавничий дім «АртЕк», 2021. 68 с.
17. Розов В.І. Психологія особистісної безпеки правоохоронців : науково-практичний посібник. Київ : КНТ, 2021. 130 с.
18. Судові експертизи в процесуальному праві України : навч. посіб. / за заг. ред. О.Г. Рувіна. Київ : Ліра-К, 2019. 424 с.
19. Татенко В.О. Соціальна психологія впливу : монографія. Київ : Міленіум, 2008. 216 с.
20. Черновський О.К. Теоретичні засади та прикладні аспекти сучасної судової психології : монографія. Чернівці : Технодрук, 2014. 351 с.
21. Юридична психологія : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О.Є. Самойлов, М.С. Корольчук, В.М. Корольчук, С.М. Миронець, Г.М. Ржевський. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 432 с.
22. Юридична психологія : підручник / В.Ю. Шепітько, В.О. Конова-лова. 3-тє вид., перероб. і допов. Харків : Право, 2019. 288 с.

РОЗДІЛ 5.

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА КОНФЛІКТІВ У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ ОРГАНІВ ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ

5.1. Сутність, функції та структура конфлікту

Конфлікту властиві своєрідні властивості, відносини і зовнішні форми. І перш, ніж давати визначення поняття «конфлікт», потрібно розглянути деякі з цих рис:

1. Безсумнівно, конфлікт – явище соціальне, що породжується самою природою суспільного життя.

Він безпосередньо висловлює ті чи інші сторони соціального буття, місце і роль людини в ньому.

Призначення конфлікту було і є подолання черезмерного загострення протиріч, знаходження оптимального виходу з виниклого протистояння, підтримання суб'єктами взаємодії соціальних зв'язків в умовах серйозної розбіжності їх інтересів, оцінок, цілей.

Недарма так високо ставиться дотримання виробленого за багато століть «золотого правила», за яким людина у відносинах з іншими людьми повинна проявляти лояльність, розташування, толерантність, бути справедливим, доброзичливим, поважним і ввічливим, тобто будувати своє спілкування з оточуючими на такий доброзичливої основи, як взаємна довіра, надійність в словах і на ділі.

Так повинно бути, але не завжди буває в дійсності.

Підвищена конфліктність характеризується так званою відхиленою, девіантною поведінкою: пияцтвом, наркоманією, екстремізмом, протиправними і незаконними діями, які є своєрідним соціальним феноменом, властивим будь-якому суспільству, незалежно від ступеня його розвитку.

Тому конфлікт повинен сприйматися цілком нормальним суспільним явищем, властивістю соціальних систем, процесом і способом взаємодії людей. Як і людина, суспільство за самою своєю природою не може бути абсолютно досконалим, ідеальним, безконфліктним. Дисгармонія, протиріччя, конфлікти – постійні і неминучі складові частини суспільного розвитку.

2. Конфлікт – явище усвідомлене, обдумане дія.

Він підтверджує ту істину, що людина принципово відрізняється від інших живих істот тим, що її наміри і вчинки спрямовані не стільки вродженими інстинктами, скільки програмою, цільовими установками, які виробляються нею самою в процесі своєї життєдіяльності. Людина наділена специфічною, тільки їй властивою якістю – розумом, здатністю відображати реально існуючий світ і суспільно-історичну практику. Свідомість в її індивідуальної і суспільної формах являє собою сукупність ідей і поглядів, почуттів, звичок, звичаїв.

Володіючи розумом і здатністю до самосвідомості, людина в більшій мірі вільна у виборі напрямів діяльності, може регулювати свої стосунки.

Таким чином, конфлікт являє як усвідомлення на рівні окремої людини, соціальної групи або більш широкої спільноти суперечливості процесу взаємодії і відносин, відмінностей, так і несумісності інтересів, ціннісних орієнтацій і цілей, як осмислене протистояння. В значній мірі це стосується сфери боротьби зі злочинністю.

3. Конфлікт – явище широко поширене, розповсюджене.

Конфліктні ситуації виникають у всіх сферах суспільного життя – будь то економіка, політика, побут, культура чи ідеологія. Вони неминучі як невід’ємний компонент розвитку суспільства і самої людини. Хіба можна собі уявити становлення окремої особистості або діяльність організації без внутрішньої напруженості, протиріч, подолання застою і відсталості, зіткнення і боротьби. Причинами їх можуть бути різні умови: збіг несприятливих для функціонування організації обставин; проблеми трудової мотивації, пов’язані з оплатою праці, соціальними гарантіями поліцейських, змістом і престижністю служби, відносинами в колективах між окремими

особами і соціальними групами; структурні нестиковки; обриви в комунікативних зв'язках, невдоволення працівників рішеннями керівництва; емоційні сплески, викликані відмінностями в темпераменті, характері і манері поведінки співробітників, які працюють разом, їх вік і життєвий досвід, моральних уявлень, рівні освіти, кваліфікації та загальної культури тощо.

Безконфліктність – це ілюзія, утопія і вже тим більше не благо. Конфлікти, як і будь-які соціальні суперечності, є формою реальних суспільних зв'язків, які як раз і висловлюють взаємодію особистостей, відносини соціальних груп і спільноти при розбіжності, несумісності їх потреб, мотивів і ролей. У цьому сенсі вони не тільки допустимі, але і бажані, можуть бути корисні як джерело і чинник громадської активності. Там, де діють люди, практично завжди є місце і конфліктів.

4. Конфлікт – це така взаємодія, яка протікає в формі протистояння, зіткнення, протидія особистостей або громадських сил, інтересів, поглядів, позицій, щонайменше, двох сторін.

Протидія сторін присутня не тільки в міжособистісних і міжгрупових конфліктах, а й в процесі аутокомунікації людини, при її спілкуванні з самою собою, самоорганізації і самопрограмуванні. Психологічно така саморегуляція забезпечується внутрішнім діалогом, який виникає в сприйнятті, мисленні людини як наслідок різних точок зору на її власні переживання і вчинки. По суті, відбуваються той же спір, розбіжність у думках, протистояння і протидія, які характерні для будь-якого соціально обумовленого конфлікту.

Активне протидія і протидія відрізняють конфлікт від інших форм конфронтації – таких, наприклад, як відсутність згоди з того чи іншого питання, протиріччя (суперечність) інтересів різних спільнот та індивідів, змагальне суперництво.

5. Конфлікт – прогнозоване явище, схильне до регулювання. Це можна пояснити самою природою виникнення конфліктних зіткнень, формами взаємодії сторін, що в них беруть участь, зацікавленістю в результаті і наслідками протидія.

По-перше, конфліктна взаємодія відрізняється тим, що протидія в ній виразників незбіжних інтересів і цілей служить для них

одночасно і сполучною ланкою. Адже сторони стикаються один з одним в певному соціальному середовищі, об'єктивні умови і суб'єктивні устремління неодмінно чимось об'єднують конфліктуючих.

По-друге, будь-який учасник конфліктного протистояння так чи інакше повинен аргументувати свою позицію, обґрунтувати претензії мобілізувати сили для реалізації висунутих ним вимог.

Отже, отримавши уявлення про деякі основні риси конфлікту, дамо цьому явищу визначення. Хоча не існує єдиного підходу і загальної формули на цей рахунок. Якщо підсумувати всі точки зору і виходити з поширеного розуміння конфлікту, то можна дати наступні визначення:

Конфлікт (від лат. в перекладі зіткнення сторін, думок, сил) – зіткнення протилежних спрямованих поглядів, позицій, інтересів, цілей двох або більше людей.

Якщо конкретизувати визначення конфлікту для поліцейських, то можна дати таке визначення:

Конфлікт – це психологічне протиборство поліцейських і тих, хто бере в ньому участь, або інших зацікавлених осіб, що мають цілі і інтереси, що суперечать або несумісні з цілями і професійними інтересами поліцейських.

Функції конфлікту висловлюють з одного боку, його соціальне призначення, а з іншого боку – залежність, яка виникає між ним та іншими компонентами суспільного життя. У першому випадку беруться до уваги наслідки конфлікту, у другому – спрямованість стосунків конфліктуючих суб'єктів соціальних зв'язків.

Вже в силу своєї природи конфлікт може бути носієм і творчих, і руйнівних тенденцій, бути добром і злом одночасно, приносити як благо, так і шкоду сторонам, які в ньому беруть участь. Тому його функції характеризуються з урахуванням позитивних і негативних наслідків. Тому зазвичай виділяють дві функції конфліктів: **конструктивну** і **деструктивну**.

Один і той же конфлікт може бути деструктивним в одному відношенні і конструктивним в іншому, відігравати негативну роль на одному етапі розвитку, в одних конкретних обставинах і позитивну – на іншому етапі, в іншій конкретній ситуації.

Позитивними, функціонально корисними результатами конфлікту вважається рішення тієї проблеми, яка породила протиріччя і викликала зіткнення, а також досягнення розуміння і довіри, зміцнення відносин і співробітництва і т. д.

Абсолютно правильно відзначає серед позитивних функцій конфліктів Н.В. Гришина такі: конфлікт – джерело розвитку; конфлікт – сигнал до зміни; конфлікт – можливість зближення; конфлікт – це можливість розрядки напруги, «оздоровлення» відносин.

До негативних наслідків конфлікту відносяться незадоволеність людей спільною справою, уникання вирішення назрілих проблем, наростання ворожості в міжособистісних і міжгрупових стосунках і т. д.

На додаток до цих функцій конфлікт може виконувати ще ряд функцій:

- об'єднання (інтеграції);
- активізації соціальних зв'язків;
- сигнальна;
- інноваційна;
- трансформації (перетворення) міжособистісних і міжгрупових відносин;
- інформаційна;
- профілактична;
- функція розрядки.

Функція об'єднання (інтеграції):

- позитивні наслідки: сприяє узгодженню індивідуальних і колективних інтересів, утворення формальних і неформальних груп;
- негативні наслідки: послаблює організованість і єдність колективу, порушує баланс між інтересами особистості і групи, веде до недобросовісного ставлення до справи і прагнення отримати вигоду за рахунок інших.

Функція активізації соціальних зв'язків:

- позитивні наслідки: надає взаємодії людей велику динамічність і мобільність, підсилює партнерство і узгодженість в діях, прагненнях;
- негативні наслідки: викликає неузгодженість в діяльності людей, створює перешкоджання співробітництву, взаємну незацікавленість в успіху.

Сигнальна функція:

- *позитивні наслідки*: попереджає про вогнища соціальної напруженості, дозволяє виявити невирішені проблеми, надає можливість реалізувати потреби, інтереси і цілі колективу;
- *негативні наслідки*: різке вираження протесту, невдоволення, наростання незадоволеності.

Інноваційна функція:

- *позитивні наслідки*: стимулює ініціативу, творчу активність, нестандартний підхід до вирішення проблеми, підвищення кваліфікації;
- *негативні наслідки*: іноді творча активність сприймається як ненормальна поведінка, тоді конфлікт може викликати прояв недоброзичливості сторін, їх незадоволеність взаємодією, придушення ентузіазму, зниження ефективності в роботі, відхід у себе.

Функція трансформації (перетворення) міжособистісних і міжгрупових відносин:

- *позитивні наслідки*: конфлікт зазвичай розділяє його учасників по різні боки, але одночасно може викликати їх об'єднання на новій основі. Зміцнює групову згуртованість, співпрацю і солідарність людей;
- *негативні наслідки*: може погіршити морально-психологічну атмосферу в колективі, знизити рівень взаємної довіри, ускладнюючи тим самим відновлення ділової співпраці.

Інформаційна функція:

- *позитивні наслідки*: підвищує рівень обізнаності про стан справ в організації, допомагає опонентам краще один одного дізнатися, знайти спільну мову, встановити взаєморозуміння;
- *негативні наслідки*: посилення недоброзичливого ставлення, ухилення від співпраці.

Профілактична функція:

- *позитивні наслідки*: врегулювання розбіжностей, ослаблення конфронтації;
- *негативні наслідки*: поширення інформації про можливі конфлікти.

Функція розрядки:

- *позитивні наслідки*: знімає з учасників емоційну напруженість, призводить до зниження негативних емоцій;
- *негативні наслідки*: великі емоційні витрати на участь в конфлікті.

Для з'ясування суті конфлікту важливо виділити його основні ознаки і сформулювати необхідні і достатні умови його виникнення. Видається достатнім виділити **дві такі ознаки**:

1. Конфлікт завжди виникає на основі протилежно спрямованих мотивів і суджень. Такі мотиви і судження є необхідною умовою виникнення конфлікту.

2. Конфлікт – це завжди протиборство суб'єктів соціальної взаємодії, яке характеризується нанесенням взаємного збитку (морального, матеріального, фізичного, психологічного тощо).

Основні структурні елементи конфлікту

Сторони конфлікту – це суб'єкти соціальної взаємодії, що знаходяться в стані конфлікту або ж явно чи неявно підтримують конфліктуючих.

Предмет конфлікту – це те, через що виникає конфлікт. Цим предметом можуть бути цінності і пов'язані з ними життєві установки, матеріальні ресурси і їх розподіл, статусне положення особистості в колективі та ін. Як правило предмет і об'єкт конфлікту – одне і те саме.

Образ конфліктної ситуації – це відображення предмета конфлікту у свідомості суб'єктів конфліктної взаємодії.

Мотиви сторін в конфлікті, де мотиви в конфлікті – це внутрішні спонукальні сили, які підштовхують суб'єктів соціальної взаємодії до конфлікту.

Базисними збудниками активності сторін в конфлікті є потреби.

Позиції конфліктуючих сторін – це те, про що вони заявляють один одному в ході конфлікту чи в переговорном процесі.

Часто для того, щоб точніше з'ясувати природу конфлікту і вибрати адекватний метод його врегулювання необхідно визначити його межі, тобто зовнішні межі в просторі і в часі. Виділяють три аспекти визначення меж конфлікту: *просторовий, часовий і внутрішньосистемний*.

Просторові межі конфлікту зазвичай визначаються територією, на якій відбувається конфлікт.

Часові межі – це тривалість конфлікту, його початок і кінець. Важливо для оцінки ролі нових учасників, що приєдналися до конфлікту осіб.

Внутрішньосистемні межі. Кожен конфлікт відбувається в певній системі: родина, організація, держава і т. д. Межі залежать від того, наскільки широке коло залучених в конфлікт учасників. Розширення цих меж призводить до ускладнення структури конфлікту, зміни характеру розвитку конфлікту і може викликати необхідність шукати нові оптимальні способи його вирішення.

5.2. Класифікація конфліктів та їх причини

Залежно від способу вирішення конфлікту бувають:

- **антагоністичні (насильницькі)** – конфлікти вирішуються нанесенням шкоди одній або всім сторонам конфлікту;
- **компромісні (ненасильницькі)** – конфлікти вирішуються шляхом компромісу, взаємної зміни цілей учасників, умов і т. д.

Від сфери прояву виділяються конфлікти:

- **політичні** – зіткнення політичних груп, діячів, владних структур з приводу розподілу владних повноважень;
- **соціальні** – конфлікти, що виникають між різними соціальними групами (протиріччя соціальної сфери);
- **трудові** – конфлікти в сфері трудової діяльності;
- **економічні** – зіткнення економічних інтересів особистостей, груп, організацій;
- **організаційні** – зіткнення осіб, груп в межах структурного утворення, викликане змінами зовнішнього середовища або порушеннями внутрішнього регламентованого порядку;
- **ідеологічні** – протиріччя в поглядах;
- **сімейно-побутові** – протиріччя в сімейних відносинах.

За ступенем прояву виділяються конфлікти:

- **приховані** – конфліктам характерна відсутність зовнішніх агресивних дій, учасниками використовуються непрямі методи впливу;

- *відкриті* – конфлікти, в яких зіткнення явно виражені;
- *випадкові* – конфлікти, що виникають стихійно;
- *навмисні* – конфлікти, що провокуються свідомо, заздалегідь сплановані.

Від порушених потреб:

- *когнітивні (конфлікти поглядів)* – різне бачення тієї чи іншої проблеми;
- *конфлікт інтересів* – протиборство, засноване на зіткненні інтересів різних груп, індивідів, організацій.

Від масштабу:

- *локальні* – вражають якусь малу соціальну групу колективу;
- *загальні* – вражають в цілому колектив.

Від тривалості:

- *короткочасні* – протікають за невеликий проміжок часу;
- *довгострокові* – протікають за великий проміжок часу.

Від спрямованості впливу (в залежності від розподілу обсягу влади між учасниками конфлікту) виділяються конфлікти:

- *вертикальні* – це конфлікти, в яких учасники пов'язані різними видами підпорядкування, мають неоднаковий статус, ранг, обсяг влади зменшується зверху вниз по вертикалі: *керівник – підлеглий*;
- *горизонтальні* – це конфлікти, в яких учасники не перебувають у підпорядкуванні один у одного, їх обсяги влади рівні, наприклад *співробітники, колеги або начальники рівних підрозділів*.

За кількістю учасників виділяються конфлікти:

1) *міжособистісні (інтерперсональні)* – зіткнення між індивідами, між їх потребами, цінностями, прагненнями:

- між працівником і об'єктом втручання (об'єктом діяльності);
- між одним працівником та іншим працівником (або керівником) одного підрозділу;

2) *міжгрупові* – зіткнення між групами, що зачіпають інтереси людей, об'єднаних на період конфлікту в згуртовані групи:

- між одним підрозділом чи його представником та іншим підрозділом чи його представником або часткою іншого підрозділу;

3) *внутрішньогрупові* – між окремим працівником (працівниками) і підрозділом;

4) **внутрішньоособистісні** – зіткнення всередині особистості протилежно спрямованих мотивів, інтересів, потреб.

Міжособистісні (інтерперсональні) конфлікти – це зіткнення між декількома людьми; ситуація протистояння учасників, що сприймається і переживається ними (принаймні, одним із них) як значима психологічна проблема, що потребує розв'язання та викликає активність сторін, спрямовану на подолання протиріччя в інтересах обох або однієї із сторін.

Міжособистісні конфлікти та їх природа можуть розглядатися з позицій трьох традиційних підходів: *мотиваційного, когнітивного та діяльнісного*:

– *в контексті мотиваційної інтерпретації* – конфлікти інтересів, тобто ситуації, що стосуються цілей, планів, прагнень учасників і є при цьому несумісними (наприклад, керівник доручає підлеглому водночас виконати два різні за змістом доручення, причому для здійснення одного з них треба майже весь час перебувати в відрядженні; або ж мова йде про виконання однієї роботи, але такої, яка за своїм змістом передбачає два суперечних результати);

– *в контексті когнітивної інтерпретації* – ціннісні конфлікти, тобто ситуації, в яких розбіжності між учасниками пов'язані з несумісними уявленнями. Йдеться про систему цінностей особи, яка відображає те, що є найбільш важливим, наповненим особистісним значенням (наприклад, якщо говорити про роботу, то цінністю буде те, в чому людина бачить для себе основний її сенс: або це джерело доходів, або ж покликання, самореалізація тощо). До системи основних цінностей людини також входять світоглядні, релігійні, моральні, культурні та інші значимі для неї уявлення. Відмінності цінностей не обов'язково призводять до конфлікту, в реальному житті люди з різними переконаннями і поглядами достатньо успішно взаємодіють. Конфлікт цінностей виникає лише тоді, коли ці відмінності починають «заважати» особистісному виявленню іншої сторони;

– *в контексті діяльнісної інтерпретації* – рольові конфлікти, які виникають через порушення норм та правил взаємодії. Норми і правила, які можуть мати припустимий характер (наприклад,

існувати в формі усних чи письмових домовленостей, різних уставних приписів є невід’ємною частиною взаємодії між суб’єктами, її регуляторами, без яких вона стає неможливою). Особливого значення групові норми набувають у неформальних групах, де їх порушення може призвести до гострих конфліктів.

Загалом, причини міжособистісних конфліктів містяться у трьох різновидах (Н. Гришина):

- у змісті міжособистісної взаємодії;
- в особливостях міжособистісних стосунків;
- в особистісних властивостях учасників конфлікту.

Конкретизуючи наведену схему стосовно працівників органів досудового розслідування, зазначимо, що **причинами** міжособистісних конфліктів у їх професійної діяльності можуть виступати:

– конфліктний характер самої професійної діяльності (боротьба між поліцією та злочинним світом, необхідність використовувати заходи примусу у боротьбі зі злочинністю, дефіцит часу, відведеного на вирішення професійних завдань, необхідність суворо дотримуватися норм закону та працювати з конфіденційною інформацією, значні емоційні переживання та ін.);

– кризовий етап розвитку суспільства, у зв’язку з чим праця і життя працівників набувають більш стресового характеру (розмивання норм життя і моралі у суспільстві, зростання професійних навантажень при недостатній платі за проведenu роботу, відміна пільг та ін.);

– визначення місця та ролі поліцейських у суспільстві (формування суспільної думки стосовно поліції, визначення меж владних повноважень поліцейських тощо);

– характер взаємодії працівників слідчих підрозділів з «навколишнім середовищем» (з державними і недержавними структурами, громадськими організаціями тощо);

– характер організації професійної діяльності (норми взаємодії між колегами, між підлеглими і керівництвом, розподіл обов’язків, форми заохочення і покарання тощо);

– психологічні і фізіологічні особливості людей – суб’єктів конфлікту.

Наслідки конфліктів можуть бути як позитивними, так і негативними. Так, *позитивні* наслідки полягають у:

- виявленні порушень принципів демократії та соціальної справедливості;
- виявленні прихованих труднощів та резервів у роботі;
- удосконаленні керівництва;
- конструктивному вирішенні проблем професійної діяльності;
- оптимізації психологічного клімату у колективі.

Негативні наслідки:

- зниження ефективності керівництва;
- збільшення психологічної дистанції між членами одного колективу;
- руйнування колективу в цілому (ворожість, підозрілість та ін.);
- порушення психологічного комфорту окремих членів колективу (виникнення почуття приниження, провини тощо; розвиток стресу, пригніченості).

Міжособистісні конфлікти у діяльності працівників слідчих підрозділів поділяються на *внутрішні* і *зовнішні* (О. Бандурка, В. Друзь). Конфлікти першого типу відбуваються в середовищі працівників: між членами колективу, між керівниками і підлеглими. Зовнішні конфлікти виникають між працівниками слідчих підрозділів та громадянами чи структурами, що не належать до підрозділів Національної поліції. І внутрішні, і зовнішні конфлікти можуть виникати природно і утворюватися штучно. Якщо природні конфлікти містять в собі породжене життям зіткнення тих чи інших інтересів тощо, то штучні є «вигаданими», обманними, відсутніми в дійсності, вони створюються навмисно для досягнення тих чи інших цілей. Так, злочинці часто використовують створення штучних конфліктів у взаємодії з поліцією для досягнення власних цілей (демонстрація того чи іншого конфлікту для відволікання уваги працівника поліції, для провокування тих чи інших дій сторонніх осіб та ін.). В цілому в основі службових конфліктів слідчих лежать об'єктивні чи суб'єктивні протиріччя, які базуються на відмінностях цілей, інтересів, мотивів, потреб, норм і інших чинників службового характеру. Вони породжують *внутрішні для конфлікту*, які можна звести до таких типів:

1) перешкоди в досягненні основних цілей сумісної діяльності (організаційний конфлікт):

- низький рівень організації і керівництва процесом право-вої діяльності;
- низький інтелектуальний рівень працівників, їх слабка профе-сійна підготовка;
- труднощі несення служби, важкі умови праці, слабка матеріально-технічна база тощо;
- неефективна взаємодія співробітників (дії одного пере-шкоджають успішній діяльності іншого);
- недисциплінованість колективу, кругова порука;
- наявність в колективі випадкових осіб, прийнятих на роботу за протекцією і фактично не підвладних керівництву тощо;

2) перешкоди досягненню особистих цілей працівників (кон-флікти на ґрунті незадоволення зарплатою, безсистемного надання відпустки, затримання службового росту та ін.);

3) протиріччя дій прийнятим нормам – невідповідність пове-дінки особистості працівника встановленим уставним або фор-мальним нормам, прийнятим за традиційними звичками, прави-лами неформального спілкування тощо;

4) особиста несумісність, що є результатом:

- обмеженості у працівника зовнішніх (інтерактивних) відно-син: приятельського оточення; взаємних контактів; вільної тема-тики в розмові з колегами; підтримки звичайного емоційного тону при спілкуванні тощо;
- обмеженості мотивації на працю, інтелектуальних, фізичних даних тощо;
- прояви підвищеного або пониженого тону, непомірного роз-дратування, незвичайної запальності і дратівливості, недовіри тощо;
- розшарування або ж руйнування ціннісної системи;
- порушення пам'яті, мислення та ін.

5) особливо значимою для виникнення внутрішніх конфлік-тів є діяльність керівника. Саме через непрофесіоналізм у керівни-цтві, негативні психологічні особливості з'являється значна кіль-кість конфліктів.

Міжгрупові конфлікти – виникають при взаємодії як між групами людей, так і між окремими представниками цих груп, коли вони взаємодіють у міжгруповому вимірі, сприймаючи один одного і себе особисто як членів різних груп.

Так, з *точки зору мотиваційного підходу*, поведінка групи та її відносини з іншими групами мають розглядатися як відображення її внутрішніх проблем. Таке пояснення тому і називається мотиваційним, що група має потребу в зовнішньому конфлікті з метою вирішення своїх власних протиріч. Друге мотиваційне пояснення міжгрупових конфліктів засновано на концепції фрустраційної детермінації агресії. В контексті міжгрупової взаємодії ситуація фрустрації може виникнути внаслідок оцінки групою свого становища як гіршого в порівнянні з іншими.

Когнітивісти вважають, що вирішальним чинником міжгрупових конфліктів є не кооперативний чи конкурентний характер їх взаємодії, а виникаючі при цьому соціальні установки щодо відчуття протистояння «ми» та «вони», при якому вирішальна роль відводиться «когнітивній» альтернативі: ми в чомусь програємо іншій групі, ми маємо низький соціальний статус тощо, але ми при цьому більш дружні, згуртовані, маємо дуже добрі відносини, чого немає у конкурентів. Стратегія такої альтернативи полягає в тому, що здійснюється пошук іншої групи, в порівнянні з якою власна група виявляється наділеною більш високим у якомусь відношенні статусом. Якщо ця стратегія не реалізується (з причин об'єктивного чи суб'єктивного характеру), то можливе виникнення протистояння.

І, нарешті, *для діяльнісного підходу характерним* є пошук детермінант міжгрупових конфліктів у конкретній ситуації, особливостях зовнішніх чинників. Цей підхід є найбільш прийнятним у вивченні міжгрупових конфліктів, оскільки, на відміну від песимістичних міркувань щодо неминучості міжгрупової ворожості, яка бере свій початок із самої природи людини та людських відносин, розкриття ситуативної обумовленості конфліктів відкрило перспективи впливу на міжгрупові відносини взагалі та, зокрема, управління відповідними конфліктами.

Внутрішньогрупові конфлікти. В сучасній психологічній і соціально-психологічній літературі окремі автори, намагаючись класифікувати конфлікти, далеко не завжди відносять внутрішньогрупові конфлікти до самостійного виду. На їх думку, такі конфлікти приймають форму або міжособистісних, або міжгрупових. В принципі таке бачення видається обґрунтованим, якщо брати до уваги саме особистісні утворення одного суб'єкта, різних суб'єктів чи групи людей. Але практична значимість пізнання внутрішньогрупових конфліктів, для яких визначальним критерієм є стан деструкції внутрішньогрупових зв'язків, особливо стосовно неформальних злочинних груп, досить значна.

За природою свого походження внутрішньогрупові конфлікти мають єдині джерела з іншими конфліктами – це зіткнення інтересів, цілей, цінностей, потреб, мотивів і т. ін. Але тут йдеться про протистояння між груповими і індивідуальними інтересами, цінностями, мотивами тощо, а тому під загрозу поставлено подальше існування самої групи.

Конфліктоутворювальні чинники в системі внутрішньогрупових відносин розподіляються на дві категорії:

1) за *емоційним типом відносин* – несумісність індивідуальних поглядів, переконань, цінностей, норм тощо і аналогічних групових утворень;

2) за *інструментальним типом відносин* – протилежність предметно-діяльнісних взаємозв'язків у групі.

Згідно з цим **виділяють два різновиди внутрішньогрупових конфліктів:** предметно-ділові та особистісно-прагматичні (за Т.А. Полозовою).

Предметно-ділові конфлікти, як такі, що спрямовані на досягнення конкретних результатів діяльності, можуть замінюватися альтернативними способами взаємодії. Тому вони більше реалізуються в конструктивному напрямі. **Конфлікти особистісно-прагматичні** викликаються потребою реалізації напруги учасниками взаємодії, чи бодай одним із них. У цьому випадку вони не спрямовані на досягнення конкретних результатів, а тому суб'єкт (суб'єкти) протистояння можуть бути виведені з групи без значних проблем для справи.

Вважається, що чим вищий рівень розвитку групи, тим рідше в ній причиною конфліктів є особистісно-прагматичні чинники, тим частіше в них спостерігається мобілізація зусиль на подолання труднощів. В групах же з низьким рівнем організації конфлікти ведуть до внутрішньої дезорганізації.

Взагалі в феноменології конфліктів традиційно домінувала думка про лише негативний, тобто деструктивний, руйнівний характер внутрішньогрупових конфліктів. Однак, із часом намітилася тенденція переходу до більш об'єктивного вивчення протиріч, що виникають у групах як соціальних утвореннях, у тому числі й до розгляду позитивної функції, яку виконують внутрішньогрупові конфлікти, зокрема щодо їх сприяння встановленню чи відновленню єдності групи, досягненню ефективних результатів групової діяльності.

Відзначимо, що **відкриті міжгрупові конфлікти** в системі МВС не мають великого розповсюдження, а **щодо прихованих міжгрупових конфліктів**, то вони, як правило, не досягають значної гостроти. В той же час конфлікти внутрішньогрупового характеру, як і міжособистісні, є доволі помітним явищем.

Міжгрупові конфлікти можуть набувати вигляду протиріччя між поліцейськими і зовнішнім для них соціальним оточенням. Тут йдеться про несприйняття оточуючого мікросоціального середовища (його цілей, установок, норм тощо), що представлене як окремими індивідами, так і неформальними або формальними соціальними утвореннями, і є для вказаного працівника об'єктом діяльності або оперативного-службового втручання. Це – окремі правопорушники, злочинні групи чи угруповання, їх соціальні зв'язки, в тому числі за сферами сімейних, родинних, побутових, дружніх, виробничих та інших контактних відносин.

За наявності чи відсутності суспільно корисної мети, конфлікти в правоохоронній діяльності поділяються на позитивно і негативно спрямовані. Причини конфліктів розкривають джерела їх виникнення й визначають динаміку протікання.

Причини конфлікту – це явища, події, факти, ситуації, які передують конфлікту і, за певних умов діяльності суб'єктів соціальної взаємодії, викликають його.

Серед величезної кількості причин конфліктів насамперед виділимо так звані **загальні причини**, які проявляються так чи інакше практично у всіх виникаючих конфліктах. До них можна віднести наступні причини.

Соціально-політичні та економічні причини пов'язані з соціально-політичною та економічною ситуацією в країні.

Соціально-демографічні чинники відбивають відмінності в установках і мотивах людей, зумовлені їх статтю, віком, приналежністю до етнічних груп та ін.

Соціально-психологічні причини відображають соціально-психологічні явища в соціальних групах: взаємовідносини, лідерство, групові мотиви, колективні думки, настрої і т. д.

Індивідуально-психологічні причини відображають індивідуальні психологічні особливості особистості (здібності, темперамент, характер, спрямованість).

Другу групу причин ми назвемо **приватними**. Ці причини безпосередньо пов'язані з конкретним видом конфлікту, хоча не мають своїм завданням цілеспрямовану провокацію конфлікту. Назвемо деякі з них: негативний соціально-психологічний клімат, невідповідність офіційної та неофіційної структур колективу (протиріччя між керівником і неформальним лідером, ворожнеча між окремими неформальними групами), негативні риси характеру та деякі особливості особистості (егоїзм, недостатні самовладання та витримка, завищена самооцінка та рівень домагань, висока тривожність), наявність психологічних бар'єрів.

5.3. Профілактика та шляхи вирішення конфліктів у діяльності працівників органів досудового розслідування

Починаючи розгляд питання щодо вирішення конфліктів, слід, насамперед, з'ясувати деякі терміни і поняття.

Так, у роботах нерідко використовується термін **профілактика** конфліктів, під яким розуміється прогнозування можливих конфліктних ситуацій в системах конкретних взаємодій і вжиття заходів щодо їх недопущення.

Управління конфліктами – процес контролю конфлікту його учасниками або зовнішніми силами (владою, керівником, підприємцем, спеціальними особами тощо). Головне тут – обмеження конфлікту певними рамками, недопущення його ескалації. Коли говорять про управління конфліктом, мається на увазі, що він ще не вирішений, але знаходиться під контролем.

Завершення конфлікту – його припинення за допомогою зміни об'єктивних умов: наприклад, працівників, між якими виник конфлікт, керівник «розводить» у різні відділи; конфліктні відносини між двома працівниками, що виникли на ґрунті претендування на певну посаду, припинилися внаслідок зміни штатного розкладу. Завершення конфлікту не означає його вирішення, оскільки не досягається згода щодо самого предмету.

І, нарешті, **вирішення конфлікту** – це поєднання двох результуючих: по-перше, усунення або мінімізація проблем, що розділяють сторони, по-друге, – досягнення згоди між учасниками.

Подолання деструктивних конфліктів у слідчих передбачає, в першу чергу, комплексні організаційно-управлінські, службово-методичні і тактичні, виховні і суто психологічні заходи, спрямовані на профілактику конфліктів у діяльності.

При цьому потрібно враховувати, що **поліцейські як суб'єкти конфлікту:**

1) наділені владними повноваженнями, які у ході конфлікту можуть використовувати неправомірно, що призведе до порушень закону;

2) мають доступ до різноманітної інформації, в тому числі, й такої, що складає службову таємницю;

3) володіють спеціальними технічними засобами, в тому числі й зброєю;

4) працюють у агресивному середовищі, що накладає на них певний відбиток.

У зв'язку з зазначеним виникає запитання, чи можна прогнозувати внутрішні конфлікти в діяльності слідчих підрозділів? Як уже зазначалося, конфлікт стає реальністю при наявності: проблеми, конфліктної ситуації, учасників та інциденту.

Звідси, щоб прогнозувати і попереджувати конфлікти, необхідно з'ясувати:

1. *Чи є проблема?* Проблема виникає там, де є протиріччя, неузгодженість між людьми.

2. *Чи існує конфліктна ситуація та в якому напрямі вона розвивається?* Відносини між потенційними конфліктуючими сторонами можуть то погіршуватися, то поліпшуватися. Конфліктні ситуації не виникають водночас, вони розростаються поступово, живлячись зусиллями однієї або обох сторін. Отже, для прогнозу конфлікту важливо не просто діагностувати наявність конфліктної ситуації, але й зрозуміти тенденції її розвитку.

3. *Хто є потенційними учасниками можливого конфлікту і чи прагнуть вони до його ескалації?* Аналізуючи психологічні особливості учасників можливого конфлікту, потрібно, насамперед, звернути увагу на їх мотиви, ціннісні орієнтації, відмінні особливості характеру і манери поведінки.

4. *Яка ймовірність виникнення конфлікту?* Ймовірність виникнення конфлікту значною мірою зумовлюється особливостями інциденту, тобто формального приводу для початку безпосереднього зіткнення сторін. Інцидент може виникнути випадково або бути спровокований суб'єктом (суб'єктами) чи «третьою силою», яка переслідує свої інтенси. Чи здатен інцидент стати детонатором конфлікту?

Очевидно, що конфлікт розвивається лише при наявності всіх чотирьох компонентів, тому зусилля по його прогнозуванню повинні включати системний розгляд кожного з них.

Важливою характеристикою конфлікту є його динаміка (рух, розвиток, зміна). Динаміка конфлікту як складного соціального явища знаходить своє відображення в наступних поняттях: періоди, етапи та фази конфлікту. Періоди і етапи конфлікту відображають суттєві моменти, що характеризують розвиток конфлікту від його виникнення і до його вирішення.

Основні періоди і етапи конфлікту

Латентний період включає в себе наступні етапи:

1. *Виникнення і розвиток конфліктної ситуації.* Конфліктна ситуація створюється одним або декількома суб'єктами соціальної

взаємодії і є передумовою конфлікту. Зовні вона проявляється як *інцидент* – ситуація, при якій одна з сторін починає діяти, завдаючи шкоди іншій.

2. *Усвідомлення ситуації як конфліктної принаймні одним з учасників соціальної взаємодії і емоційне переживання ним цього факту.* Варіантами такого усвідомлення може бути:

- адекватно усвідомлений конфлікт (правильне, відповідне реальності, розуміння);
- неадекватно усвідомлений конфлікт (викривлення тих чи інших аспектів);
- неусвідомлений конфлікт (конфліктна ситуація існує об'єктивно, але суб'єкти взаємодії цього не розуміють);
- уявний конфлікт (конфліктної ситуації не існує, але суб'єкти взаємодії сприймають свої стосунки як конфліктні).

Наслідками і зовнішніми проявами подібного усвідомлення і пов'язаних з ним емоційних переживань можуть бути: *зміна настрою, критичні і недоброзичливі висловлювання на адресу потенційного супротивника, обмеження контактів з ним тощо.*

Відкритий період включає в себе:

3. *Початок відкритої конфліктної взаємодії.* На цьому етапі один з учасників соціальної взаємодії, що усвідомив конфліктну ситуацію, переходить до активних дій (у вигляді заяви, попередження, і т. п.), які спрямовані на нанесення збитку «супротивнику». Інший учасник при цьому усвідомлює, що ці дії спрямовані проти нього, і, в свою чергу, чинить активні дії у відповідь проти ініціатора конфлікту.

4. *Розвиток відкритого конфлікту (апогей конфлікту).* На цьому етапі учасники конфлікту відкрито заявляють про свої позиції і висувають вимоги (тобто протиборство сторін відбувається у формі демонстративних висловлювань, інколи і фізичних дій). Разом з тим вони можуть і не усвідомлювати особистісних інтересів і не розуміти суті і предмету конфлікту.

Зіткнення на цьому етапі має гострий емоційний характер і відрізняється високим ступенем напруженості учасників. Тому цей етап ще називають апогеєм конфлікту.

Апогей конфлікту має внутрішню динаміку, яка складається з:

- поступового посилення позицій учасників за рахунок введення все більш активних сил, а також за рахунок накопичення досвіду протистояння;
- збільшення кількості проблемних ситуацій та поглиблення початкової проблемної ситуації;
- підвищення конфліктної активності учасників, зміна її характеру у бік його жорсткості, залучення нових осіб;
- зростання емоційної напруги, що може здійснювати як мобілізуючий, так і дезорганізуючий вплив на поведінку учасників;
- зміна ставлення до проблемної ситуації і конфлікту в цілому.

5. Вирішення конфлікту (педагогічним або адміністративним методами) здійснюється завдяки зміні об'єктивної конфліктної ситуації або ж шляхом трансформації образів ситуації у суб'єктів взаємодії. Вирішення конфлікту може бути повним (завершення) або частковим (застосування певного засобу). В залежності від змісту, вирішення конфлікту може бути досягнуте такими засобами: наприклад, педагогічними (бесіда, переконання, прохання, роз'яснення і т. п.), адміністративними (переведення на іншу роботу, звільнення, наказ керівника, рішення суду тощо) та іншими засобами.

Вирішення конфлікту – кінцевий результат конфлікту, може мати п'ять основних стилів поведінки в конфлікті.

Стиль поведінки в конфлікті – сукупність методів і способів дії в конфлікті, орієнтованих на досягнення певних цілей і реалізацію інтересів.

Виділяють наступні стилі поведінки при вирішенні конфлікту:

- суперництво;
- пристосування;
- ухилення;
- компроміс;
- співробітництво.

Той, хто використовує стиль конкуренції, завжди активний і прагне розв'язувати конфлікт власним способом. Він не зацікавлений у співпраці з іншими, але здатний до вольових рішень, прагне передусім задовольнити власні інтереси за рахунок інших,

нав'язуючи своє рішення. Такий шлях ефективний, коли людина має певну владу. Але це вкрай неефективний метод розв'язання особистих конфліктів. Стиль конкуренції викликає в інших почуття відчуження. Застосування ж його в ситуаціях, коли суб'єкт не має влади, може призвести до прикрих помилок.

Використання цього стилю має сенс, якщо результат для вас дуже важливий, якщо маєте певний авторитет і вважаєте свій варіант найкращим, якщо рішення треба прийняти терміново і для нього є достатньо влади, якщо немає іншого шляху і втрачати немає чого, якщо не можете переконати групу, що ситуація кризова, але групу треба вести далі.

Цей стиль приведе до визнання, якщо буде досягнутий позитивний результат. Але якщо переважає прагнення встановити з усіма гарні стосунки, то такий стиль не варто застосовувати.

Стиль ухилення використовується в ситуаціях, коли позиція нестійка і відсутня співпраця з іншими з метою розв'язання проблеми. Цей стиль доцільно застосовувати, якщо проблема не дуже важлива або коли відчувається помилковість власної позиції та правильність позиції іншої сторони конфлікту, коли сили не рівні або коли інший наділений владою. У цих випадках превалює прагнення задовольнити власні чи інші інтереси, характерні відхід від проблеми, перекладання відповідальності за її вирішення на інших, прагнення відкласти рішення або використати інші засоби.

Стиль ухилення застосовується, якщо відбувається спілкування з психічно складною людиною та якщо немає причин підтримувати з нею контакти, а також за спроб прийняти рішення в ситуації, коли не зовсім зрозуміло, що треба конкретно робити, та в цьому й немає нагальної потреби. Доцільна ця стратегія й у випадках відсутності достатньої інформації. Хоча дехто вважає цей стиль «втечею» від проблем і відповідальності, така поведінка може бути цілком конструктивною реакцією на конфліктну ситуацію.

Стиль пристосування означає, що ви дієте разом з іншою людиною, не намагаючись захищати власні інтереси. Цей стиль застосовується, якщо результати дуже важливі для іншої людини й не дуже суттєві для вас. Він корисний у ситуаціях, у яких ви можете здобути

перемогу, тому що інший учасник конфлікту має владу. Отже, ви поступаєтесь та робите те, чого бажає опонент. Ви дієте в такому стилі й тоді, коли співчуваєте іншій людині й намагаєтесь підтримати її.

Оскільки, застосовуючи таку стратегію, ви відсуваєте свої інтереси, то краще вдаватися до неї, коли позитивне з'ясування ситуації для вас не суттєве або коли участь у ситуації не дуже значна. Якщо ви вважаєте, що поступаєтесь в чомусь дуже важливому і відчуваєте у зв'язку з цим незадоволення, то метод пристосування в цьому разі не підходить. Він не прийнятний і тоді, коли ви відчуваєте, що інша людина не збирається поступитися чимось або не оцінить вашого внеску у вирішення проблеми. Цей стиль треба застосовувати, коли ви, відступаючи, мало що втрачаєте, коли збираєтесь пом'якшити ситуацію, а потім повернутися до цього питання й обстоювати свою позицію.

Стиль пристосування може дещо нагадувати стиль ухилення, якщо використовувати його як засіб відстрочення вирішення проблеми. Але головна відмінність полягає в тому, що ви дієте разом з іншою людиною, ви робите те, чого вона прагне. Поступаючись, ви можете пом'якшити конфліктну ситуацію і налагодити стосунки.

Завдяки стилю співпраці можна брати активну участь у розв'язанні конфлікту й захищати власні інтереси, але прагнути при цьому до співпраці з іншими учасниками конфлікту. Цей стиль вимагає більшої внутрішньої роботи порівняно з іншими стратегіями. Спочатку треба виявити прагнення, цілі, інтереси обох сторін, а потім обговорити їх. Якщо у вас є час і рішення має неабияке значення, то це гарний спосіб отримання найбільш ефективного результату й задоволення обопільних інтересів.

Цей стиль найоптимальніший, коли обидві сторони мають різні приховані прагнення. У такому разі важко визначити чинник незадоволеності. Спочатку здається, що обидві сторони прагнуть одного й того самого, або, навпаки, мають протилежні цілі, що є безпосереднім чинником конфлікту. Але існує відмінність між зовнішніми виявами та прихованими інтересами й прагненнями, які є істинними причинами конфліктної ситуації.

Отже, з метою успішного використання стилю співпраці треба витратити певний час на пошук внутрішніх, прихованих інтересів,

щоб розробити засіб задоволення справжніх прагнень обох сторін. Якщо обидві сторони розуміють, у чому полягає причина конфлікту, то вони мають можливість шукати нові засоби його розв'язання. Проте такий шлях вимагає певних зусиль. Обидві сторони мають витратити на це певний час, з'ясувати свої реальні бажання, вислухати одна одну і, нарешті, відпрацювати варіанти вирішення проблеми. Стиль співпраці найважчий, але дуже ефективний.

Сутність стилю компромісу полягає в частковому задоволенні власних інтересів. Ви частково поступаєтеся іншим учасникам, але й вони роблять те саме. Такі дії можуть нагадувати співпрацю, але задоволення обопільних потреб відбувається на поверховому рівні. Тут не аналізуються приховані, внутрішні потреби.

Стиль компромісу найбільш ефективний тоді, коли обидві сторони прагнуть одного й того самого, хоча розуміють, що одночасно задовольнити їх інтереси неможливо. Найпоширеніші випадки його застосування: обидві сторони мають однакову владу та протилежні інтереси; треба швидко досягти рішення і немає часу на обговорення; влаштовує тимчасове вирішення; інші шляхи неефективні; компроміс дає змогу зберегти нормальні стосунки.

Важливо зрозуміти, що кожний з названих стилів ефективний тільки за певних умов. Треба вміти адекватно використовувати кожен із них і робити свідомий вибір, ураховуючи конкретні обставини. Найкращий підхід визначається конкретною ситуацією.

Окрім зазначених способів вирішення конфліктів, існують і певні технології їх реалізації.

Це: силові методи, переговори і участь третьої сторони в вирішенні конфліктів. Розглянемо їх суть.

1. Силові методи – застосування фізичних чи психічних засобів насилля, що обумовлюється:

- труднощами в комунікації сторін, нерозумінням один одного;
- низьким рівнем довіри між сторонами;
- переконаністю, що завдяки боротьбі та насиллю можна досягнути значно більшого, ніж за допомогою інших методів.

До цього слід додати стереотипи поведінки людей. Якщо сучасні розхожі стереотипи «бути крутим» означають застосування сили,

то для багатьох прагнення стати саме «крутим» буде мотивом використання силових методів. Особливого розповсюдження силові методи вирішення конфліктів набувають у середовищі, де домінує агресія і насилля як певні життєві цінності. Це, перш за все, злочинні формування, де конфлікти нерідко придушуються шляхом розправи, і це визнається як відповідна групова норма.

2. Переговори – альтернатива силовому методу. Вважається, що урегулювання конфліктів, зокрема, політичних, за допомогою переговорного процесу стало поширеною тенденцією після Карибської кризи 1962 року, коли уникнення гострої політичної кризи було усвідомлено сторонами як спільна мета.

На сьогодні існують загальноприйняті принципи підходи до ведення переговорів у конфліктних ситуаціях (Р. Фішер, У. Юрі):

1) відносини учасників переговорів визначаються тим, що вони є партнерами, перед якими стоїть завдання спільного прийняття рішення;

2) метою переговорів учасників конфлікту має бути швидке прийняття оптимального рішення, з яким погоджуються обидві сторони;

3) при веденні переговорів слід розрізняти суперечки між людьми від завдань, які вони вирішують;

4) треба бути м'яким до людей і вимогливим до завдання, яке вирішується;

5) слід діяти незалежно від довіри чи недовіри, зосереджуватися на вигоді, а не на позиціях;

6) необхідно вивчати інтереси сторін та продумувати можливості взаємної вигоди;

7) у вирішенні спільних завдань не існує «верхньої» чи «нижньої» межі;

8) спочатку слід обговорити перелік можливих варіантів, а рішення приймати пізніше;

9) слід наполягати на використанні об'єктивних критеріїв (не зважаючи на ситуацію, почуття та бажання);

10) слід міркувати та прислуховуватися до доводів учасників конфлікту, поступатися принципам, але не натиску.

3. **Участь третьої сторони** – нейтральне і безпристрасне втручання особи, наділеної авторитетом, владою або особливою компетентністю. Розрізняються декілька можливих форм втручання третьої сторони:

- 1) **посередництво** – позиція посередника є нейтральною і вона не обов'язково повинна братися до уваги конфліктуючими сторонами;
- 2) **примирення** – акцент робиться не стільки на влаштуванні протиріч, скільки на процесі, за допомогою якого конфлікт припиняється;
- 3) **арбітраж** – рекомендації є обов'язковими.

Залежно від ступеня контролю третьою стороною за прийнятими нею рішеннями можливе виділення декількох її ролей, а саме:

- *третейський суддя*, який виносить рішення, що не підлягає обговоренню (принцип третейського суду досить успішно використовується в злочинному середовищі);
- *посередник* забезпечує конструктивне обговорення проблеми;
- *помічник* забезпечує обговорення, але з меншими повноваженнями;
- *спостерігач*, що виконує роль стримуючого початку в взаємодії сторін.

Доцільність тієї чи іншої форми участі третьої сторони в вирішенні конфлікту визначається, перш за все, особливостями конкретного конфлікту.

Посередник – нейтральний та безпристрасний помічник у процесі проведення обговорень, спрямованих на врегулювання спору. «Нейтральний» тут означає, що посередник не віддає перевагу якось одному варіантові врегулювання. Під словом «безпристрасний» розуміється, що посередник не виявляє більшої уваги одній стороні в порівнянні з іншою.

Доцільність тієї чи іншої форми участі третьої сторони в вирішенні конфлікту визначається, перш за все, особливостями конкретного конфлікту.

Сьогодні в західних країнах практика посередництва є досить найбільш розповсюдженою. Ситуації, в яких воно довело свою ефективність, включають: майнові спори, в яких фігурують багатомільйонні суми, сімейні конфлікти, спори за страховими контрактами, судові

позови у справах, пов'язаних з тілесними ушкодженнями і т. ін. Учасники спорів (або їх представники) працюють спільно, а допомагає їм і здійснює керівництво цим процесом досвідчений посередник.

Посередництво успішно спрацьовує тому, що люди психологічно прагнуть до роботи з посередниками, щоб знайти прийнятне рішення своїх проблем. **Мета посередництва** – вирішення конфлікту, тому воно вважається закінченим лише тоді, коли досягнута спільна згода і прийняте рішення стає обов'язковим.

Слід зазначити, що конфлікти можуть вирішуватися як у результаті прийняття та реалізації системи заходів цілеспрямованого впливу на учасників конфлікту, так і шляхом самопливного перебігу, коли учасники чи треті особи не вживають для регулювання процесу перебігу конфлікту ніяких зусиль. «Мимовільне затухання» конфлікту може статися через виникнення нової напруженої ситуації, внаслідок чого попередні переживання мовби відступають на другий план. Окремим випадком трансформації конфлікту є «механічне» розведення сторін у просторі. Але позиція «ще трохи, і все вирішиться само собою» – непродуктивна, бо втрати (об'єктивні та суб'єктивні) від конфлікту надто великі, а інколи й непоправні.

При вирішенні конфліктів найбільш психологічно ефективними є такі напрями:

1) *попередження розвитку і накопичення відмінностей у оцінках, поглядах, цілях членів колективу* – доцільне на ранніх стадіях розвитку конфлікту, коли протиріччя ще не виявляється відкрито, а існує в прихованій формі (наприклад, «Чому я повинен працювати за інших?», «Навіщо нам ці додаткові проблеми?» та ін.);

2) *досягнення взаєморозуміння* – передбачає в основному вплив на розум учасників, коли протиріччя вже є очевидним, а кожна сторона прагне навести аргументи на свій захист, вибірково трактуючи факти. Учасників слід спонукати до «стратегії переговорів»: розкласти конфлікт на складові, що дозволить знайти елементи збігу оцінок чи перспективної мети. Спочатку згода досягається лише у найбільш загальних чи зовсім часткових моментах, що не є принциповими та болючими для учасників конфлікту, а потім поширюється на інші питання;

3) *переведення конфлікту з емоційного на інтелектуальний рівень* – виявляється у забороні нетактовних нападок, образ, погроз із метою подолання надмірного збудження сторін та регулювання їх взаємовідносин. Це має здійснюватися спокійним голосом, без упередженості: підкреслюється незначність приводу, через який виник конфлікт, та необхідність його вирішення, робиться спроба переключити увагу учасників на інші аспекти діяльності, не пов'язані з предметом загострення стосунків між ними;

4) *трансформація мотивів протиборства у мотиви пошуку згоди* – здійснюється за допомогою роз'яснення небажаних наслідків конфлікту для його учасників та оточення (родичів, близьких, колективу та ін.), аморальності боротьби заради задоволення власних егоїстичних інтересів. Зміна позиції та пошук згоди не є проявом слабкості, поразки, це нормальний шлях регулювання взаємостосунків між людьми.

Для розв'язання конфліктів у професійній діяльності слідчих в використовуються різноманітні психологічні, педагогічні та адміністративні засоби. Важливо, щоб у колективі проводилася постійна робота по роз'ясненню вимог Присяги, наказів, кодексу честі. Керівник повинен прагнути, щоб дотримання цих вимог стало нормою поведінки усіх членів колективу.

Особливе значення при розв'язанні конфліктних ситуацій має **метод переконання працівника** у необхідності належної поведінки, свідомого ставлення до службових обов'язків, критичної оцінки своїх вчинків. Переконання повинне носити конкретний індивідуальний характер.

Для розв'язання конфліктної ситуації рекомендується залучати членів колективу, які користуються довірою і перебувають з учасниками конфлікту в урівноважених відносинах, не залежать від них по службі, а також морально і матеріально. При цьому необхідно виключити: упередженість у вивченні конфлікту, спроби виправдати попередньо кого-небудь із конфліктуючих, наміри дотримуватися позицій одної з конфліктуючих сторін. Необхідно досягти того, щоб, незалежно від службового і суспільного положення конфліктуючих сторін, їх позиції і дії отримали об'єктивну оцінку.

При вивченні міжособистісних протиріч слід проявляти гнучкість, не робити оцінок і висновків, не вивчивши походження конфлікту, поведінку його учасників, різні варіанти виходу з ситуації, яка виникла. Не потрібно розголошувати зміст розмови з учасниками конфлікту, повідомляти інформацію, яка може поглибити конфлікт, посилити хибну позицію, утягнути в конфлікт нових осіб.

При виробленні рішення і його реалізації необхідно роз'яснити його правильність і об'єктивність; розумно використати суспільну думку відносно конфлікту, проаналізувати і переконати всіх учасників у необхідності і доцільності саме таких, а не інших висновків і оцінок їх дій і поведінки. Якщо вимагає ситуація, можна публічно порівняти отриману інформацію з реальними факторами, провести обговорення ситуації, мотивів і причин протиріч, які виникли в колективі, виробити спільне рішення.

Слід завжди наголошувати, що зміна позиції та пошук згоди не є проявом слабкості, поразки, це нормальний шлях врегулювання взаємостосунків між людьми.

Все зазначене відноситься до «мирних» способів вирішення конфліктів. Але життя нерідко примушує вдаватися до дисциплінарних заходів, оскільки всі попередні зусилля не досягли мети. Такими заходами можуть бути: дисциплінарні стягнення, переміщення по роботі, а то й зняття з посади або звільнення зі служби. Рішення про такі заходи повинні бути зрозумілими не тільки для конфліктуючих осіб, але й для всього колективу.

Важливою особливістю розв'язання зовнішніх конфліктів, пов'язаних із правоохоронною діяльністю, є те, що усілякі рішення з цього приводу повинні бути засновані на законах та інших підзаконних нормативно-правових актах. При цьому в усякому разі дії по врегулюванню конфлікту повинні досягати:

- усунення причин, що спричиняють конфлікт;
- поновлення справедливості;
- усунення недовіри;
- встановлення взаєморозуміння і згоди;
- створення належних умов роботи;
- усунення причин соціально-психологічного характеру.

Не менш важливим є питання про попередження конфліктів. Попередити конфлікт – означає завчасно збагнути можливість його виникнення та усунути причину. Для цього потрібно пам'ятати, що людина, як правило, конфліктує в суб'єктивно значимій для себе ситуації, з якої не бачить іншого виходу. Щоб запобігти цьому, спробуйте зрозуміти, чому дана ситуація така важлива для вашого партнера, чому вона викликає такі переживання.

Як вже зазначалося, причина не завжди знаходиться «в сьогоднішньому», конфлікт може бути відстроченим у часі. Людину образили, повелися з нею несправедливо, але вона чомусь не змогла належним чином (у власному розумінні) відповісти; напруженість у стосунках поступово накопичується, і врешті-решт конфлікт спалахує з незначного, зовні неадекватного приводу, причому суперечка, яка виникла у сфері ділових стосунків, може трансформуватись на особисті відносини, і навпаки. Метою стає сама боротьба, і її психологічним змістом – прагнення довести свою вищість над суперником.

Існують прості, але ефективні правила поведінки, щоб не провокувати конфлікт:

- при поганому настрої чи в момент роздратування обмежте спілкування;
- якщо відчуваєте, що зустріч із людиною чи ситуація можуть викликати у вас роздратування, завчасно підготуйтеся до такого контакту;
- керуйтеся здоровим глуздом і завжди обирайте розумну лінію поведінки;
- ваші слова та дії мають бути правомірними і зрозумілими для оточуючих;
- не прагніть принизити співбесідника, бо в цьому випадку дуже велика ймовірність одержати зворотну реакцію;
- не вимагайте беззаперечного виконання ваших вказівок від осіб, що перебувають у надзвичайних психічних станах (нервово збудження, сильні емоції та ін.); спочатку дайте їм час заспокоїтись, а вже потім викладайте свої вимоги;
- не наполягайте на тому, чого людина безсумнівно не може виконати.

Найбільш типова форма ексцесів, що сигналізують про конфлікт, – взаємна лайка, яка сама себе живить: різке слово викликає грубість у відповідь, докір – стимулює відповідну реакцію, але вже на іншому рівні, більш експресивно. Щоб не втягнутись у конфліктну ситуацію, будьте підкреслено спокійні: тримайтесь упевнено, говоріть стримано і владно, уникайте багатослів'я, дивіться співбесіднику в очі. Витримка не принижує вашого авторитету, а надто емоційна реакція – є демонстрацією слабкості та невпевненості у своїй правоті.

Фази конфлікту безпосередньо пов'язані з його етапами і відображають динаміку конфлікту, перш за все з точки зору реальних можливостей його вирішення.

Основними фазами конфлікту є:

1. Початкова фаза.
2. Фаза підйому.
3. Пік конфлікту.
4. Фаза спаду.

Важливо пам'ятати, що фази конфлікту можуть повторюватися циклічно. Наприклад, після фази спаду в 1-му циклі може початися фаза підйому 2-го циклу з проходженням фаз піку і спаду, потім може розпочатися 3-й цикл і т. д. При цьому можливості вирішення конфлікту в кожному наступному циклі звужуються.

Взаємозв'язок фаз і етапів конфлікту, а також можливості працівників підрозділів досудового розслідування щодо його вирішення відображені в наступній таблиці.

Фаза конфлікту	Етап конфлікту	Можливості вирішення конфлікту
Початкова фаза	Виникнення і розвиток конфліктної ситуації; усвідомлення конфліктної ситуації	92 %
Фаза підйому	Початок відкритої конфліктної взаємодії	46 %
Пік конфлікту	Розвиток відкритого конфлікту	менш 5 %
Фаза спаду	Розвиток відкритого конфлікту	приблизно 20 %

Отже, конфлікти, як повсякденні явища, зустрічаються в найрізноманітніших сферах юридичної діяльності. Зіткнення протилежних інтересів, поглядів і прагнень, суперечки, що погрожують ускладненнями, все те, що розуміється під конфліктом, виникають суцільно і поруч.

Конфлікти являють собою ескалацію суперництва і протистояння між людьми. Тому проблеми соціальної гармонії і суспільного спокою завжди примушували шукати шляхи врегулювання конфліктів через можливість впливу на причини конфліктної ситуації, щоб таким шляхом попередити настання конфліктних дій. Здатність впливати на причини конфлікту дає можливість спрогнозувати саме конфліктне протистояння, його результати, а так само попередити негативні наслідки.

Головна, вирішальна передумова припинення конфлікту – усунення об'єктивних причин, що породили конфліктну ситуацію. Оскільки конфлікт залежить як від зовнішніх обставин, так і від самих конфліктуючих суб'єктів, то його вирішення визначається характером впливу цих факторів.

Проблема попередження конфліктів має комплексний характер, і її успішне вирішення залежить від об'єднання зусиль правоохоронних та інших державних органів, громадських організацій, всієї громадськості.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Конфлікт як складне соціальне явище. Ознаки конфлікту.
2. Об'єкт, суб'єкти та предмет конфлікту.
3. Проблема управління конфліктами.
4. Способи розв'язання конфліктів.
5. Міжнародно-правові процедури.
6. Конституційні процедури та конституційне судочинство.
7. Судовий розгляд цивільно-правових і господарських конфліктів.
8. Розв'язання кримінально-правових конфліктів.
9. Вирішення трудових конфліктів.
10. Запобігання та розв'язання сімейних конфліктів.
11. Соціально-правові технології попередження конфліктів.

12. Компетентна оцінка результатів діяльності як умова попередження конфліктів.
13. Роль взаєморозуміння у міжособистісних відносинах.
14. Особистісні причини виникнення конфліктів.
15. Об'єктивні фактори виникнення конфліктів.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гуменюк Л.Й. Соціальна конфліктологія : підручник / Л.Й. Гуменюк. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2015. 564 с.
2. Дуткевич Т. Загальна психологія: теоретичний курс : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2019. 388 с.
3. Єременко Л.В. Конфліктологія : навчальний посібник / Л.В. Єременко. Мелітополь : ФО-П Однорог Т.В., 2018. 219 с.
4. Конфлікти в оперативно-розшуковій діяльності кримінальної поліції України : навчально-практичний посібник / Д.О. Александров, Б.І. Бараненко, О.І. Богучарова та ін. ; за ред. В.М. Комарницького, В.О. Криволапчука, Б.І. Бараненка ; МВС України ; Луган. держ. ун-т внутр. справ ім. Е.О. Дідоренка. Сєвєродонецьк : РВВ ЛДУВС ім. Е.О. Дідоренка, 2018. 661 с.
5. Конфліктологія: загальна та юридична : підручник / Л.М. Герасіна, М.П. Требін, О.М. Сахань, В.Д. Воднік ; за заг. ред. Л.М. Герасіної. Харків : Право, 2021. 224 с.
6. Конфліктологія : підручник для студентів вищ. навч. закл. юрид. спец. / за ред. проф. Л.М. Герасіної, М.І. Панова. Харків : Право, 2013.
7. Конфліктологія та медіація : навчальний посібник / В.І. Докаш. Чернівці, Львів : Видавництво «Новий Світ – 2000», 2021. 249 с.
8. Кутуєв П.В. Конфліктологія: соціологічна перспектива : навчальний посібник. Київ : Вид-во НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2014. 226 с.
9. Максименко С.Д. Загальна психологія : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів. 3-тє вид., переробл. та допов. Київ : ЦУЛ, 2020. 272 с.
10. Матієнко Т.В. Психолого-правові передумови внутрішньоособистісного конфлікту: інтернальна, екстернальна та конативна складова (за результатами емпіричного дослідження). *Південноукраїнський правничий часопис*. Одеса : РВВ ОДУВС, 2012. № 2. С. 256–262.

11. Матієнко Т.В. Конфліктологічна компетентність працівника правоохоронних органів. *Південноукраїнський правничий часопис*. Одеса : РВВ ОДУВС, 2016. № 2. С. 102–106.
12. Матієнко Т.В. Психологічні засади ведення переговорів поліцейськими в екстремальних умовах служби. *Держава та регіони. Серія «Право»*. 2020. № 1. С. 187–192.
13. Матвійчук Т.Ф. Конфліктологія : навчально-методичний посібник. Львів : ГАЛИЧ-ПРЕС, 2018. 76 с.
14. Миронова О.М. Конфліктологія : навчальний посібник / О.М. Миронова, О.В. Мазоренко. Харків : ХНЕУ, 2011. 168 с.
15. Петренко В.С. Конфліктологія: курс лекцій, енциклопедія, програма, таблиці : навчальний посібник. Ужгород : Видавництво УжНУ «Говерла», 2020. 360 с.
16. Титаренко Д.М., Титаренко О.О. Конфліктологія : навчальний посібник / Д.М. Титаренко, О.О. Титаренко. Київ : ВД «Дакор», 2021. 212 с.
17. Яхно Т.П., Куревіна І.О. Конфліктологія та теорія переговорів : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2020. 168 с.

РОЗДІЛ 6. САМОРЕГУЛЯЦІЯ НЕГАТИВНИХ ЕМОЦІЙНИХ СТАНІВ У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ СЛІДЧОГО

6.1. Загальна характеристика емоцій

Щодня кожен з нас відчуває безліч емоцій. Їх джерелом є, з одного боку, відображення в нашій свідомості навколишньої дійсності, а з іншого – наші потреби. Коли з'являється емоція, змінюється не тільки зовнішній вигляд людини, але і обмінні процеси, стан нервової системи. При одних емоційних станах ми відчуваємо прилив енергії, відчуваємо себе бадьорими, працездатними, при інших – спостерігається занепад сил, скутість, апатія.

Емоції фарбують навколишній світ в різні кольори. Відсутність емоцій призводить до емоційного голоду. І якщо він триває довго, то, як і харчовий голод, призводить до хвороби, а потім до смерті. Людину без емоцій можна уподібнити випаленій пустелі.

Однак і надлишок емоцій теж малоприємний. Він не проходить для людини безслідно, приводячи до емоційного виснаження.

Емоції, як компонент психологічної структури особистості, характеризуються тим, що вони:

- 1) виражають стан суб'єкта і його ставлення до себе і світу;
- 2) володіють позитивним чи негативним знаком;
- 3) служать одним з головних регуляторів психічного стану особистості, її діяльності та міжособистісного спілкування.

Роль емоцій визначається, насамперед, тим, що вони регулюють діяльність, виявляючи цілком визначений на неї вплив в залежності від характеру та інтенсивності емоційного переживання. Відсутність емоцій виражається в байдужості і незацікавленості в результатах діяльності.

Дослідження психологів показали, що для досягнення найвищого результату в діяльності небажано як занадто слабе, так і дуже сильне емоційне збудження. Для кожної людини існує оптимум емоційної збудливості, що забезпечує максимум ефективності в роботі. Занадто слабка емоційна збудженість не забезпечує належної мотивації діяльності, а занадто сильна – руйнує її, дезорганізує і робить практично некерованою.

Емоції відіграють важливу роль у тому, як ми мислимо й поведимося. Вони оберігають нас і допомагають залишатися у фізичній безпеці, спонукаючи реагувати на ті чи інші загрози.

Отже, емоції – це переживання людиною свого особистого ставлення до дійсності, її реакції на вплив внутрішніх і зовнішніх подразників.

Будь-яка емоція завжди має декілька складових.

Перша – це суб'єктивне переживання.

Друга – це реакція організму. Наприклад, коли людина збуджена, її голос може тремтіти або підвищуватися всупереч її бажанню.

Третя – сукупність думок, що супроводжують емоцію.

Четверта – це особливий вираз обличчя. Наприклад, якщо людина незадоволена, вона хмуриється.

П'ята пов'язана з генералізованими емоційними реакціями. Наприклад, при негативній емоції ставлення людини до подій, що відбуваються навколо, стає негативним.

Шоста – це схильність до дій, що асоціюються з цією емоцією, тобто тенденція поводитися таким чином, як зазвичай поведуться люди, коли переживають певні емоції. Гнів, наприклад, може призвести до агресивної поведінки.

Сама по собі жодна з перелічених вище складових не є власне емоцією. Під час виникнення певної емоції всі ці складові виявляються одночасно. Більш того, кожна з них може впливати на решту складових. Так, когнітивне (розумове) оцінювання ситуації може викликати конкретну емоцію. Наприклад, якщо слідчий вважає, що підозрюваний намагається його обманути, то, імовірно, він буде відчувати роздратування та гнів.

Сьогодні можна більш-менш упевнено розглядати існування певних фізіологічних механізмів емоцій.

Переживаючи сильну емоцію, людина усвідомлює низку змін в організмі – наприклад, пришвидшення серцебиття і дихання, сухість у роті та горлі, потіння, тремтіння і відчуття слабкості в шлунку. Більшість фізіологічних змін, що виникають при емоційному збудженні, є наслідком активації симпатичного відділу автономної нервової системи, коли вона готує організм до екстрених дій.

Автономна нервова система – це частина периферичної нервової системи, що відповідає за регуляцію діяльності залоз і гладкої мускулатури, включаючи серцевий м'яз, кровоносну систему і м'язи шлунку.

Симпатичний відділ відповідає за такі зміни:

- підвищення кров'яного тиску;
- прискорення серцебиття та дихання;
- розширення зіниць;
- збільшення потовиділення;
- зниження виділення слини;
- збільшення рівня цукру в крові;
- підвищення швидкості згортання крові.

При будь-якій емоції в реакцію на той чи інший подразник включається багато фізіологічних систем (серцево-судинна, дихальна, ендокринна тощо). У людей до цих реакцій додаються і суб'єктивні переживання, які в свою чергу відображають діяльність певних систем мозку, спрямованих на переробку різноманітної інформації, що надходить з навколишнього середовища.

Окремі утвори головного мозку взаємодіють у певному порядку – вони об'єднані у функціональні системи та підсистеми. Цих систем і підсистем багато. Одна з них – система ретикулярної (сітчастої) формації стовбура головного мозку, друга – так звана лімбічна система головного мозку. Найважливішим «розпорядником» емоційних компонентів складних форм поведінки людей є кора великих півкуль, яка працює у тісній взаємодії з отворами лімбічної системи та ретикулярної формації.

Велике значення у виникненні емоцій має ендокринна система. Під час збудження підкіркові центри мозку (гіпоталамус), отримавши інформацію про зміни в організмі та навколишньому

середовищі, посилюють вплив на органи внутрішньої секреції (гіпофіз і надниркові залози). Це зумовлює вироблення життєво важливих речовин, насамперед адреналіну, який підтримує тонус судин, посилює роботу серця, м'язів, швидко збільшує кількість глюкози в крові, підвищує активність ферментів тощо.

Під час короточасних емоційних напружень адреналін нагромаджується в крові і сприяє тривалому підвищенню кров'яного тиску, прискоренню пульсу, виникненню спазмів судин, зокрема судин серця, що може спричинити напад стенокардії і навіть інфаркт міокарда. Тому цілком зрозуміло, чому ми завжди прагнемо захистити літню чи хвору людину від бурхливих емоцій (навіть позитивних), які можуть виявитися для неї небезпечними.

Виникнення емоцій також пов'язано зі станом гормональної системи. Доведено, що різні гормони зумовлюють різні емоції. Дефіцит норадреналіну викликає депресію у вигляді туги, а дефіцит серотоніну – депресію, котра виявляється у вигляді тривоги. Дослідження мозку хворих, які заподіяли самогубство у стані депресії, показало, що він збіднений і норадреналіном, і серотоніном. Збільшення концентрації серотоніну в мозку поліпшує настрій.

Різноманітність емоцій, їх якісні та кількісні прояви виключають можливість простої та єдиної класифікації. Кожна з характеристик емоцій може виступати самостійним критерієм, підставою для їх класифікації, а саме:

☑ В залежності від модальності переживання емоції поділяються на:

➤ **Позитивні емоції** – емоції, що пов'язані із задоволенням потреб, виникають через позитивну оцінку об'єкта, явища. Ці емоції мають приємний емоційний фон, переживаються як те чи інше задоволення, є позитивним підкріпленням для людини.

➤ **Негативні емоції** – емоції, які викликають почуття незадоволення і вимагають зміни ситуації, викликаються негативним впливом на подію або людину, виникають при дефіциті інформації, невдачах людей. Вони стимулюють активність людини, спрямовуючи її на подолання перешкод. Ці емоції знижують емоційний стан і погіршують настрій людини.

➤ *Нейтральні емоції*, в них немає безпосереднього зв'язку між ступенем задоволення потреби та реакцією психіки.

➤ *Амбівалентні емоції*, при яких виникає одночасне переживання протилежних емоцій, які пов'язані з двояким ставленням до чогось або будь-кого (одночасне прийняття та відкидання).

✔ **За характером впливу на організм:**

➤ *Стенічні емоції* – ці емоції сприяють розширенню дрібних кровоносних судин в організмі, тим самим збільшуючи кровообіг. Мозкова активність покращується, посилюється активність, яка спонукає її до розумової та фізичної працездатності.

➤ *Астенічні емоції* – емоції, що знижують життєдіяльність людини, позбавляють її енергії, пригнічують людину, послаблюють її активність, демобілізують, зменшують діяльність, внаслідок чого погіршується її якість життя.

✔ **За часом дії:**

➤ *Короткочасні емоції* – емоції, що діють швидкоплинно (наприклад, гнів).

➤ *Довготривалі* – затяжна дія їх реакції (наприклад, горе). Відомий фізіолог П.К. Анохін встановив, що саме довготривалі негативні емоції (страх, переживання болю тощо), відіграють вирішальну роль у розвитку так званих неврогенних захворювань.

✔ **За інтенсивністю:**

➤ *Глибокі емоції* – несуть суттєвий вплив на нашу психіку;
➤ *Поверхневі емоції* – не несуть суттєвого смислового значення і суттєвого впливу на психіку.

✔ **За змістом:**

➤ *Альтруїстичні емоції*. Виникають з урахуванням потреби у сприянні та допомогі іншим (відданість, жалість, співчуття, хвилювання за долю кого-небудь та ін.).

➤ *Комунікативні емоції* – виникають на основі потреби у спілкуванні. Це почуття симпатії, прихильності та ін.

➤ *Глоричні емоції* (від лат. «слава»), пов'язані з потребою в самотвердженні і славі: почуття гордості, переваги.

➤ *Практичні емоції*, що викликаються діяльністю, її змінами, успішністю чи неуспішністю, труднощами здійснення: захоплення

роботою, приємна втома, приємне задоволення від того, що справу зроблено.

➤ *Пугнічні емоції* (від лат. «боротьба»), визначаються потребою у подоланні небезпеки, інтересу до боротьби: почуття спортивного азарту, спортивна злість.

➤ *Романтичні емоції*: потяг до всього незвичайного, таємного: почуття містичного, почуття особливої значущості в тому, що відбувається.

➤ *Гностичні емоції* (від грецьк. «знання»), пов'язані з потребою в пізнавальній гармонії: бажання проникнути у сутність явищ, подив при зіткненні з проблемою, радість відкриття істини.

➤ *Естетичні емоції*, пов'язані з ліричними переживаннями: насолода гармонією і красою об'єкта чи явища, насолода звуками, поетично-споглядальні переживання.

➤ *Гедоністичні емоції* пов'язані із задоволенням потреби в тілесному та душевному комфорті: насолода приємними фізичними відчуттями – від смачної їжі, тепла, сонця, почуття безтурботності.

➤ *Акзитивні емоції* (від. франц. «придбання'), що породжуються інтересом, тягінням до накопичень, почуттям володіння, приємним відчуттям від перегляду своїх накопичень.

✔ **За власним механізмом виникнення (фундаментальні емоції)**, що утворюють основну мотиваційну систему людського існування відносяться (згідно з К.Е. Ізардом):

➤ *Інтерес* – емоція, що сприяє розвитку навичок та умінь, придбання знань. Інтерес-збудження – це почуття захопленості, цікавості.

➤ *Радість* – емоція, що пов'язана із можливістю достатньо повно задовольнити актуальну потребу, яка характеризується переживанням психологічного комфорту та благополуччя, позитивним ставленням до світу та самого себе.

➤ *Горе* – переживання втрати (тимчасової / постійної, реальної / уявної, фізичної / психологічної) об'єкта задоволення потреби, що викликає уповільнення розумової та фізичної активності, загального темпу життя людини.

➤ *Гнів* – емоція, що викликається станом дискомфорту, обмеження або фрустрації, що характеризується мобілізацією енергії,

високим рівнем м'язової напруги, самовпевненістю та породжує готовність до нападу або інших форм активності.

➤ *Огида* – емоційна реакція заперечення, усунення від неприємних, під час сприйняття, об'єктів.

➤ *Презирство* – емоція, що виникає в наслідок почуття переваги, цінності та значущості власної особистості в порівнянні з особистістю іншої людини (знецінювання та деперсоналізація об'єкта зневаги), що підвищує ймовірність вчинення «холоднокровної» агресії.

➤ *Страх* – емоція, що характеризується почуттям незахищеності, невпевненості у власній безпеці у ситуації загрози фізичному та (або) психічному «Я» з вираженою тенденцією до втечі.

➤ *Подив* – це когнітивна емоція, що виникає при виникненні несподіваної ситуації. Така емоційна реакція відбувається на раптово виниклі обставини, що не має чітко вираженого позитивного або негативного забарвлення.

➤ *Сором* – емоція, що виражається у переживанні власної неадекватності, некомпетентності і невпевненості в ситуації соціальної взаємодії, своєї невідповідності вимогам ситуації або очікуванням оточуючих, які сприяють дотриманню групових норм, так і руйнівний вплив на саму можливість спілкування, породжуючи відчуженість, прагнення знаходитися на самоті.

➤ *Провина* – емоція, що виражається в переживанні, що виникає в ситуації порушення внутрішнього морально-етичного стандарту поведінки, що супроводжується самоосудженням та каяттям.

Кожна з цих емоцій грає унікальну роль, яка розкривається в її особливому фізіологічному прояві.

У хвилину гніву кров приливає до кистей рук, дозволяючи швидше і легше схопити зброю або нанести удар ворогу. Збільшується частота серцевих скорочень, а викид гормонів, наприклад адреналіну, забезпечує заряд енергії, якого вистачає для рішучих дій.

Піднімаючи в здивуванні брови, людина збільшує простір, що охоплюється поглядом, і на сітківку потрапляє більше світла. В результаті мозку вдається зібрати більше інформації про несподівану подію, щоб отримати максимально точне уявлення про те, що відбувається.

Коли людину охоплює *страх*, кров спрямовується до великих скелетних м'язів, зокрема ножних, допомагаючи швидше втекти від небезпеки. Людина блідніє, що відбувається в результаті відтоку крові від голови (з'являється відчуття, що кров «холоне в жилах»). Миттєво ціпеніє тіло, хоча й ненадовго, ймовірно, даючи час оцінити ситуацію і вирішити, чи не краще скоріше сховатися в затишному місці.

Нейронні зв'язки в емоційних центрах головного мозку запускають механізм викиду гормонів, приводячи тіло в стан загальної бойової готовності. Увага зосереджена на безпосередній загрозі: необхідно швидше і якомога точніше визначити, яке рішення прийняти в даній ситуації.

Огида виражається однаково і передає одне і те саме відчуття: щось в прямому чи переносному сенсі неприємне. Вираз обличчя у людини, що зазнає огиду – викривлена верхня губа і злегка зморщений ніс, – наводить на думку про спробу, як зазначив ще Дарвін, затиснути ніс, щоб не відчувати огидного запаху або виплюнути щось отруйне.

Головна функція *горя* – допомогти впоратися з непоправною втратою, такою як смерть когось із близьких, або серйозним розчаруванням. Горе супроводжується різким зниженням енергії. Ми перестаємо захоплюватися будь чим, ніщо нам не приносить задоволення. Глибока печаль може перейти в депресію, що веде до уповільнення обміну речовин в організмі.

Важливу роль відіграють **емоційні особливості** особистості, а саме:

➤ *Емоційна збудливість* – ступінь готовності емоційного реагування на значущі для людини подразники. Виявляється через дратівливість, нестриманість, запальність, гарячковість; сприяє чутливості, вразливості тощо.

➤ *Емоційна глибина* виражається в тому, наскільки глибоко людина переживає емоції.

➤ *Емоційна стійкість* – здатність придушувати емоційні реакції, тобто «сила волі», яка виявляється в терплячості, наполегливості, самоконтролі, витримці (самовладанні), що зумовлюють стабільність ефективності діяльності.

➤ *Емоційна лабільність* – рухливість емоцій, завдяки якій людина швидко реагує на зміну ситуацій і обставин, вільно виходить з одних емоційних станів і входить в інші.

➤ *Емоційна ригідність* характеризується «в'язкістю» емоцій, їх стабільністю складністю перемикавання з одних емоцій на інші. Навіть в разі зміни емоціогенних ситуацій і обставин людина продовжує переживати викликані у неї емоції.

➤ *Експресивність* – це вияв емоцій людини через міміку, жести, голос, моторику, пантоміміку, мовлення тощо. За ступенем вияву експресії виокремлюють: а) *гіпомімію* (амімію) – означає відсутність або послаблення міміки, жестикуляції, збіднення виразних засобів мови, монотонність інтонації, згаслий погляд тощо; б) *гіпермімію*, котра пов'язана з надзвичайним виявленням засобів вираження емоцій, з багатством яскравих експресивних станів, що швидко змінюються.

Однак завдяки вихованню емоційні особливості можуть бути значно змінені. Поліцейський, який отримує як життєвий, так й професійний досвід, привчається стримувати безпосередні емоційні прояви, вдається до їх маскування та імітації, формує емоційну стійкість, толерантність (терпимість) та здатність до перенесення труднощів. Не всім це вдається однаковою мірою. У одних велика емоційна збудливість поєднується з великою емоційною стійкістю, в інших – емоційна збудливість часто призводить до емоційних зривів, втраті самоконтролю. У деяких працівників емоційна сфера вкрай обмежена. Можливі прояви емоційної аномалії – емоційної бездушності.

У відповідності до емоційних якостей психологами виділяються такі *типи особистості*:

Емоційні типи – легко збудливі, емоційно виражені, імпульсивні. Свої вчинки вони глибоко переживають, часто каються, але в майбутньому знову допускають імпульсивні зриви.

Сентиментальні типи – емоційні, на весь світ вони дивляться скрізь призму своїх емоційних станів, чутливі, ранимі, їх почуття спрямовані на самих себе. Їм притаманне самозакохання своїми почуттями.

Пристрасні натури – емоційно прагнучі, високо діяльні, вперті при досягненні мети. Вони живуть напруженим емоційним життям, у них постійно є предмет пристрасі. Бурну енергію вони витрачають у повній мірі. Предмети їх пристрасей можуть бути достойними, важливими та незначними.

Емоційно-фригідні типи – люди холодного розуму, їх емоційні прояви мінімальні. Вони не здатні проникати у емоційні стани інших людей, передбачити їх можливі емоційні реакції. Вони не мають почуття співпереживання.

Дана типологія не вичерпує і не охоплює тих нюансів і варіацій, які накладає емоційна сфера на психічний вигляд людини. Дійсно, серед оточуючих нас людей далеко не кожного можна віднести до тієї чи іншої категорії натур, які були охарактеризовані вище. Але у всіх можна виявити властиву їм своєрідність емоційної сфери. Так, діяльність поліцейського, в тому числі й слідчого – це психологічно напружена робоча середа, наповнена небезпекою, високими вимогами, конфліктністю, людськими стражданнями та ризиком для життя.

Розуміння роботи з емоціями та управління емоціями поліцейським є важливим внеском у покращення його самопочуття та продуктивності.

– Емоції, які виникають в обстановці підвищеної відповідальності, тривоги за справу, породжують душевний підйом, внутрішню зібраність, мобілізацію всіх творчих сил на успішне вирішення завдання. Сильні негативні емоції викликають розгубленість, дезорганізацію діяльності, а позитивні можуть призвести до самозаспокоєння, втрати пильності, несерйозного ставлення до своїх службових обов'язків;

- самовпевненість;
- самоконтроль;
- самоактуалізацію;
- оптимізм;
- управління конфліктами;
- стресостійкість;
- ініціатива;
- співчуття;

- соціальна відповідальність;
- міжособистісні стосунки.

Демонстрація цих компетенцій та вміння застосовувати їх правильним чином – та у відповідний час – мають важливе значення для успішної роботи слідчого.

Емоційний інтелект слідчого допоможе:

- орієнтуватися в соціальних труднощах на робочому місці;
- досягнути успіхів у своїй кар'єрі;
- покращити своє фізичне здоров'я, контролюючи рівень стресу;
- зміцнити своє психічне здоров'я, розуміючи та визнаючи свої

почуття;

- керувати та мотивувати інших;
- контролювати свої емоції, щоб налагодити міцніші стосунки;
- бути більш налаштованим на почуття інших людей для ефек-

тивної комунікації.

Емоційний інтелект – група ментальних здібностей, які беруть участь в усвідомленні та розумінні власних емоцій і емоцій оточуючих.

У США та Європі люблять повторювати модний вислів: *IQ gets you hired but EQ gets you promoted*. Ця приказка з'явилася у середовищі американських HR на початку 2000-х років і досить швидко набула популярності. І хоч зараз є багато скептиків щодо впливу емоційного інтелекту (EQ) на професійне зростання, водночас є і факти, що підтверджують, що просто володіти знаннями – не достатньо для професійного зростання чи побудови своєї кар'єри.

Так, слідчі з високим рівнем емоційного інтелекту добре розуміють свої емоції і почуття інших людей, можуть ефективно керувати своєю емоційною сферою, і тому в суспільстві їхня поведінка більш адаптивна і вони легше досягають своїх цілей у взаємодії з оточуючими.

Сучасні психологи вважають, що люди з розвиненим емоційним інтелектом стають хорошими командними гравцями, лідерами. В професійній діяльності слідчого це допомагає при проведенні багатьох слідчих (розшукових) дій досягати ефективних результатів, при цьому залишаючи про себе приємне враження. Емоційний інтелект також дозволяє слідчому зрозуміти, що певні речі є поза його контролем, і дає можливість їм практикувати самоуправління.

Таким чином, вони зберігають спокій і утримуються від імпульсивної, непередбачуваної та афективної поведінки.

До складових емоційного інтелекту належать:

- *самосвідомість* це здатність людини усвідомити саму себе, своє «Я», свої потреби, інтереси, цінності, своє буття і його сенс, власну поведінку й переживання тощо;
- *емоційний самоконтроль* – це контроль власних емоцій і станів;
- *мотивація* – сукупність психологічних процесів, які спрямовують поведінку людини;
- *емпатія* – розуміння стосунків, почуттів, психічних станів іншої особи в формі співчуття;
- *соціальні навички* – це всі вміння, які людина використовує для спілкування і взаємодії з іншими людьми.

Емоційним інтелектом володіє людина, яка вміє:

- розуміти і сприймати власні емоції;
- керувати своєю поведінкою під час тих чи інших емоцій;
- розуміти, які емоції відчувають інші люди;
- використовувати знання про свої та чужі емоції для міжособистісного спілкування.

Отже, емоційний інтелект допомагає поліцейським ефективно виконувати свої обов'язки. Також він допомагає їм збалансувати особисте і робоче життя, не перетікаючи одне в інше.

Десять головних уроків емоційного інтелекту від Джил Хессон

1. *Будь-яка емоція складається із трьох аспектів: думок, фізичного відчуття і поведінки. Немає конкретного порядку, як вони проявляються, кожен може бути тригером для іншого. Тому все, що ви думаете, може впливати на ваш фізичний стан і те як ви дієте.*

2. *Існують основні базові емоції, однак їх комбінація формує понад 50 різних відтінків, які походять від них. Лише від рівня вашої усвідомленості залежить, як добре ви їх відрізняєте й аналізуєте.*

3. *Невербальна комунікація передає 93 % всіх вражень і переживань. Тому дуже важливо вміти слідкувати за інтонацією, мовою тіла і мімікою співбесідника. Інтуїція й емпатія зазвичай чудово допомагають розуміти всі невербальні сигнали.*

4. *Ви самі відповідальні за свої емоції.* Лише від вашого вміння реагувати на ті чи інші обставини залежить, що ви відчуєте, коли запізнюєтеся на потяг, вас критикують, чи зможе надмірний стрес поглинути ваш настрій і цілеспрямованість. Ви створюєте свої емоції самі. Навчитися сприймати всі виклики конструктивно, позбуватися негативних тригерів і направляти думки у потрібне русло. Головне – вміти дослухатися до себе.

5. *Позитивних і негативних емоцій не буває.* Всі емоції мають однакову мету – реагувати на обставини. Лише від вас залежить, як ви розтлумачите свій страх, гнів чи тривогу і в яке русло спрямуєте свої думки.

6. *Якщо ви хочете мотивувати людину,* використовуйте раціональний і розсудливий бік аргументів. Однак, якщо ви прагнете надихнути її, тоді доведеться залучити емоцію та уяву – це запалить дух, освітлить душу і подарує відчуття надії.

7. Такі небажані нами всіма емоції як розчарування, ревність, заздрість, страх, гнів, тривога – усі є *другорядними*, і *найчастіше приховують* наші базові потреби. Усі вони мають позитивну мету – аналізуючи їх, ми краще розуміємо свої слабкості та перетворюємо їх в сильні сторони.

8. *Напевно, найскладніше для більшості із нас – це пробачати.* Однак інструкції з емоційного інтелекту можуть дати нову перспективу і шанс на пробачення. Головне пам'ятати, що пробачення, перш за все, потрібно для вас, для звільнення вас від негативу, який приносить біль, сум і страждання. Пробачити – означає відпустити образу.

9. *Кожну емоцію потрібно пережити.* Емоційний інтелект не означає, що хтось навчився не гніватися, не роздратовуватися і не піддаватися сумові. Емоційний інтелект – це не про витіснення, а про вміння контролювати, як довго ви гніватиметеся чи сумуватимете. Якщо намагатися витіснити навіть неприємні для нас емоції, з'явиться щось інше. Наприклад, якщо боротися і не приймати сум, тоді з'явиться відчай. Дозвольте собі посумувати, але слідкуйте, щоб ваші думки не поглинули вас повністю. Сум, як і всі інші емоції, долаються осмисленням і готовністю діяти.

10. *Гнів, як медаль, має дві сторони.* І лише від вас залежить, що ви отримаєте. Він може бути мотивуючою силою, а може

стати деструктивним і зруйнувати все. У всякому разі гнівом можна керувати.

6.2. Психічні емоційні стани та їх вплив на особистість слідчого

Служба в підрозділах Національної поліції вимагає від слідчого значного напруження і самовіддачі та пов'язана з необхідністю протидіяти злочинності, що має найрізноманітніші форми прояву. Також, ця діяльність за своїм характером пов'язана з підвищеною соціальною і професійною відповідальністю. При цьому вплив несприятливих чинників навколишнього середовища поєднується з дефіцитом інформації і часу на прийняття адекватного рішення, наявністю несподіваних, неочікуваних перешкод. Одночасно з нервово-психічною напругою працівники піддаються значним фізичним навантаженням. Найчастіше вони несуть службу в посиленому режимі.

Суворі вимоги до дій працівників практичних підрозділів Національної поліції України, в тому числі й слідчих та жорстка правова регламентація їх професійної діяльності є одним із важелів негативного впливу на психічне здоров'я працівників, що вимагає від них високої психологічної готовності до службової діяльності. Одним із важливих показників психологічної готовності слідчого до професійної діяльності є характеристика його емоційного стану. Емоційний стан, що виникає у процесі здійснення професійної діяльності, значно впливає на якість виконаних професійних дій. Негативні психічні стани, що виникають у слідчого під час виконання службових обов'язків, значно ускладнюють успіх професійної діяльності і нерідко призводять до сумних наслідків.

Психічний стан – це інтегральна характеристика психічної активності людини в конкретний часовий інтервал, що відображає особливості і динаміку перебігу психічних процесів як реакції на зовнішні впливи і визначає успішність життєдіяльності індивіда в ситуації, що склалася. Існує безліч підстав для диференціації психічних станів:

➤ від ролі особистості та ситуації у виникненні психічних станів: особистісні та ситуативні;

- від домінуючих (провідних) компонентів (якщо такі ясно виступають): інтелектуальні, вольові, емоційні тощо;
- від ступеня глибини стану: глибокі чи поверхневі;
- від часу протікання: короточасні, затяжні або тривалі;
- від характеру впливу на особистість: позитивні та негативні, стеничні та астеничні;
- від ступеня усвідомленості: стани більш-менш усвідомлені;
- від причин, що їх викликають;
- від ступеня адекватності об'єктивної обстановки, що викликала їх.

Серед факторів, що підвищують ризик виникнення негативних емоційних станів слідчого, виділяються такі:

- фізіологічний дискомфорт;
- біологічний страх;
- дефіцит тимчасового ресурсу;
- підвищена складність завдань;
- тяжкість наслідків у ситуації помилкових дій;
- наявність релевантних перешкод;
- неуспіх внаслідок об'єктивних обставин;
- дефіцит інформації для прийняття рішень (сенсорна депривація);
- надлишок інформації;
- конфліктні умови діяльності.

До наслідків розвитку негативних психічних станів слідчого, слід віднести:

- зниження фізичної активності, вольової регуляції;
- погіршення, провали пам'яті; зменшення обсягу уваги;
- звуження та помилки сприйняття;
- уповільнення темпу розумової діяльності;
- труднощі в осмисленні інформації, розумінні ситуації;
- порушення процесу цілепокладання, часткова втрата складних інтелектуальних навичок, когнітивних, прогностичних здібностей;
- загальмованість при прийнятті рішень та водночас – неадекватні реакції на зміни ситуації, що іноді парадоксально поєднуються з невинуватеними обставинами, поспіхом, метушливістю, емоційною збудженістю, аж до втрати самоконтролю та саморегуляції.

Можливі психосоматичні прояви у вигляді порушення сну, втрати апетиту, головного болю та ін. При цьому в поведінці суб'єкта можуть проявлятися такі психічні явища, як підвищена уразливість, запальність, імпульсивні реакції, неадекватні уявлення про негативне відношення оточуючих щодо нього.

Характер дезадаптивних реакцій може бути дуже різним і варіюється в залежності від:

- вікових та гендерних відмінностей;
- індивідуально-особистісних особливостей;
- інтелектуального розвитку та рівня освіти;
- рівня професійної та психологічної готовності до роботи в екстремальних умовах;
- специфіки професійної діяльності;
- життєвого досвіду;
- матеріально-технічного та медичного забезпечення;
- ступеня соціальної підтримки та проінформованості;
- соціально-психологічного клімату у службовому колективі.

Психічні стани виникають і розвиваються на основі психічних процесів і в структурі психіки розташовуються між процесами й властивостями особистості. Тому для них характерні прямий і безпосередній взаємозв'язок із психічними процесами й властивостями особистості. Психічним станам властивий ряд особливостей.

Перша з них – **цілісність**. Хоча стани і відносять переважно до певної сфери психіки (пізнавальної, емоційної, вольової), вони характеризують психічну діяльність у цілому за певний проміжок часу.

Друга особливість психічних станів – їхня **рухливість і відносна стійкість** (тому що психічні стани мінливі: мають початок, кінець, динаміку). Вони менш постійні, чим властивості особистості, але більш стійкі й вимірюються більшими одиницями часу, ніж психічні процеси.

Третя їхня особливість – **прямий і безпосередній взаємозв'язок із психічними процесами й властивостями особистості**. У структурі психіки стани розташовуються між процесами й властивостями особистості. Вони виникають у результаті відображення діяльності мозку. Проте, виникнувши, стани, з одного боку, впливають

на психічні процеси (визначають тонус і темп відображеної діяльності, вибірковість відчуттів, сприйняття, продуктивність мислення індивіда та ін.), з іншого боку – представляють собою «будівельний матеріал» для формування властивостей особистості.

Отже, психічні стани служать фоном, що сприяє прояву особливостей особистості або маскуванню їх.

Четверта особливість психічних станів – їх **індивідуальна своєрідність і типовість**. Психічні стани кожної людини своєрідні, оскільки нерозривно пов'язані з індивідуальними особливостями особистості, її моральними й іншими рисами.

П'ята особливість психічних станів – їхнє **значне різноманіття**.

Шоста особливість – **полярність психічних станів**, тому що кожному з них відповідає протилежне.

На психічні стани слідчого впливають їх попередні стани. Зв'язок між даними психічними станами і тим, що їм передувало, може бути двояким. В одних випадках попередній стан змінюється протилежним. Наприклад, висока напруга, працездатність, мобілізація всіх своїх фізичних і духовних сил, властиві слідчому в період стресової ситуації, змінюється на стан розслабленості, розрядки, коли завдання виконано. В інших обставинах між попереднім і наступним психічним станом є відношення не протилежності, а подібності. Більш того, попередній психічний стан слідчого може підсилювати дієвість його наступних станів. Крім того, суб'єктивні показники самопочуття, активності й настрою часто відбивають мотивацію до того або іншого виду діяльності. Інакше кажучи, слідчий може на суб'єктивному, найчастіше ще не усвідомленому рівні, сигналізувати через зниження показників психоемоційного стану про зниження мотивації до діяльності.

Розглянемо деякі з психічних станів:

✔ **Настрій** – відносно тривалий психічний стан душевної орієнтованості, в основі якого лежить емоція. Він виражається в загальному емоційному стані, який своєрідно забарвлює діяльність людини, характеризує її життєвий тонус та позначається протягом значного часу на всій поведінці людини, всіх її думках, переживаннях. Настрої людини викликають такі фактори: життєві факти;

оточуюча обстановка (приміщення, предмети побуту); настрій оточуючих людей (емоційне зараження); фізичний стан людини.

✓ **Натхнення** – емоційний стан, який проявляється в різних видах діяльності. Воно характеризується великою силою і спрямованістю до певної діяльності. Натхнення виникає в тих випадках, коли мета діяльності ясна і результати яскраво представляються, при цьому як потрібні та цінні.

✓ **Пристрасть** – емоційний стан, пов'язаний з запалом, сильним потягом до чогось, пристрасті до певної справи, заняття, сильна захопленість, віддача всіх своїх душевних сил якійсь справі, заняттю. Ідея, що породила пристрасть, домінує у свідомості людини над її іншими інтересами, думками, практичними діями, захоплює людину, володіє нею і виявляються в орієнтації всіх прагнень особистості в одному напрямку, у зосередженні їх на одній меті.

✓ **Афект** – короткочасний, бурхливий емоційний стан, який виникає в наслідок переживання людиною особливо сильної емоції, позитивної чи негативної, яка характеризується втратою здатності контролювати свої дії та вчинки. Дії людини при афекті відбуваються у вигляді «вибуху».

Можна назвати безліч варіантів, все залежить від особистості людини. На планеті понад сім мільярдів людей, тобто стільки ж різних реакцій на критичні ситуації. Хтось спокійно реагує на ядерний вибух, коли інший афективно реагує на побутові ситуації. Кожна людина сприймає навколишній світ через призму своєї індивідуальності та низку індивідуальних психологічних якостей.

При дослідженні особистості на предмет наявності або відсутності стану афекту, аналізується ситуація та особистість. Потім ці два етапи поєднують і роблять висновок про можливість конкретної особи через низку своїх психологічних якостей відреагувати тим чи іншим чином на конкретну ситуацію. Проводиться великий комплексний аналіз, після чого експерти приймають рішення щодо наявності чи відсутності стану афекту.

Виникнення афективного стану зумовлено взаємодією різних факторів, основними з яких є сила подразника, особливості психотравмуючої ситуації (ситуації психоемоційного напруження),

що передувала афекту (афективній реакції) та існувала безпосередньо при її виникненні, особистісні особливості індивіда та індивідуальна значущість подразника для особистості як взагалі, так і безпосередньо в межах психологічної ситуації його реалізації.

Сьогодні в кримінальних кодексах більшості країн світу передбачається, що будь-яка особа підлягає кримінальній відповідальності та покаранню за шкоду, завдану їй суспільно небезпечними діями, тільки у тому випадку, якщо вона усвідомлювала соціальний зміст і значимість вчиненого діяння та могла регулювати свою поведінку, тобто якщо у вчиненому знайшли своє відображення свідомість та воля особи.

В стані афекту відбувається звуження свідомості: увага концентрується на афективно забарвлених переживаннях і уявленнях, пов'язаних з травмуючою ситуацією, зменшується повнота віддзеркалення ситуації, знижується самоконтроль, дії стають стереотипними, детермінуються не мисленням, а емоціями. Протікання афекту супроводжується зазвичай і зовнішніми проявами: напруженою мімікою, жестикуляцією, іншими виразними рухами.

Афект виникає різко, раптово, у вигляді спалаху, пориву і має два способи прояву: *ажитація та ступор*.

1. *Ажитация* супроводжується сильною хаотичною руховою активністю.

2. *Ступор* проявляється в напруженій скутості пози, рухів і мови.

Стан ажитации. У відповідь на подразники, які сигналізують про небезпеку для життя, на перший план виступає неспокій, тривога. Збудження виражається головним чином у метушливості, в можливості здійснювати тільки прості автоматизовані акти під впливом випадкових подразників, що потрапили в поле зору.

Розумові процеси при цьому уповільнені. Здатність розуміння складних відносин між явищами, що вимагають суджень і заключень, порушується. У людини виникає відчуття порожнечі в голові, відзначається відсутність думок. З'являються вегетативні порушення у вигляді блідості, прискореного серцебиття, поверхневого дихання, пітливості, тремтіння рук та ін. Порушується сприйняття часу і навколишньої дійсності, що викликає утруднення розуміння

ситуації в цілому. Ускладнюється процес вибору дій, логічність і послідовність мислення. В результаті чого створюються умови для «вивільнення» стереотипних, автоматизованих дій, що не відповідають ситуації, що склалася. Розцінюється як предпатологічний стан у межах психологічної норми, і може сприйматися як розгубленість.

Стан ступору. В умовах загрози для життя ступор характеризується раптовим заціпенінням, застиганням на місці в тій позі, в якій людина перебувала у момент отримання звістки про аварію, катастрофу, стихійне лихо і т.д.; при цьому інтелектуальна діяльність зберігається. Може тривати від декількох хвилин до декількох годин. Тому якщо не надати допомогу, і постраждалий пробуде в такому стані досить довго, це призведе його до фізичного виснаження.

У літературі у стану афекту виділяють три характерних для нього аспекти:

1. Енергетичний компонент інстинктивного потягу («заряд» афекту).
2. Процес «розрядки».
3. Сприйняття остаточної «розрядки» (відчуття, емоція, почуття).

Афективні стани характеризуються як стани зниженої правоздатності. Безпосередньо афект є критичною фазою почуття, переживання, яке порушує рівень усвідомлення. В правозастосовній практиці прийнято визнавати кілька видів афектів. Серед них виділяють два основних – фізіологічний і патологічний.

Фізіологічний афект – це такий емоційний стан індивіда, при якому він є осудним, однак його свідомість істотно обмежена. При цьому відбувається короткочасний хворобливий розлад психічної діяльності неспихотичного рівня, що виникає раптово під впливом зовнішніх факторів та виявляється він емоціями гніву або страху, звуженням свідомості, руховим збудженням і діями, спрямованими на знищення подразника.

Патологічний афект – короткочасне, надінтенсивне переживання, що досягає такого рівня, при якому настає повне затьмарення свідомості і параліч волі. Патологічний афект – такий вид афекту, що цілком виключає осудність, а отже і кримінальну відповідальність за вчинене діяння.

Вважається, що патологічний афект виникає на фоні патологічних порушень психіки, які і після виходу із стану афекту можуть бути виявлені психіатром в процесі психіатричної експертизи. На цій підставі може мати місце перекваліфікація кримінального правопорушення за іншою статтею, що передбачає неосудність особи. Після патологічного афекту людина зазвичай не може пригадати окремі деталі своєї поведінки і стану, почуває себе вкрай пригніченим.

Як стверджує Г. Рітзель, дотепер зберігається думка, що на відміну від патологічного афекту, при фізіологічному афекті особа усвідомлює власні дії, може ними керувати або має можливість усвідомлювати свої дії. Саме тому традиційно вважається, що особа, яка вчинила злочин у стані фізіологічного афекту (чи деяких інших емоційних станах) підлягає кримінальній відповідальності. У вітчизняній традиції теж констатується, що зазвичай фізіологічний афект розуміють як емоційний стан у межах норми, що являє собою короткотривалу, стрімку і бурхливу емоційну реакцію вибухового характеру, яка супроводжується різкими, але непсихотичними змінами психічної діяльності, у тому числі й свідомості, вираженими вегетативними і руховими проявами, і виникає він у відповідно виняткові для особистості обставини.

✓ **Фрустрація** – це психологічний стан дезорганізації свідомості і діяльності особистості, викликаний об'єктивно непереборними перешкодами на шляху до бажаної мети.

Фрустрація виникає за наявності двох умов:

- 1) сильна вмотивованість досягнення мети (задоволення потреби);
- 2) перешкоди, непереборні (чи сприймаються так суб'єктивно) труднощі на шляху до досягнення цієї мети.

Стан фрустрації виникає не відразу. Для його появи потрібно перебороти так званий *фрустраційний поріг*. Його визначає низка обставин:

- повторенням незадоволення: при повторному незадоволенні (невдачі) відбувається його підсумовування з емоційним наслідком від колишньої невдачі;
- глибиною незадоволення: чим сильнішою була потреба, тим нижчий поріг фрустрації;

- *емоційною збудливістю*: чим вона вища, тим нижчий фрустраційний поріг;
- *рівнем домагань людини, її звичкою до успіху*: чим довше людина не зазнавала невдачі, тим нижчий поріг;
- *етапом діяльності*: якщо перешкода виникає на початку діяльності, агресія виражена слабше, ніж коли невдача захопила людину в самому кінці.

Фрустрація викликає зміни в поведінці людини, які можуть виявитись у вигляді агресії і депресії. *Агресія* – сильне, афективне переживання гніву, люті, намагання причинити біль, неприємність своєму противнику. *Депресія* – психічний стан, протилежний агресії, що виявляється у відчаї, у важкому переживанні безнадійності. У більш слабкій формі депресія переживається як печаль, стан невпевненості.

Наслідки фрустрації можуть бути короточасними і тривалими. Схильність до фрустрації значною мірою залежить від типу нервової системи. У осіб з сильною нервовою системою цей стан розвивається, як правило, лише після тривалого періоду невдач і найчастіше виражається в стеничних реакціях, тобто у бажанні довести, що переслідуючі людину невдачі випадкові. У осіб із слабкою нервовою системою стан фрустрації виникає і при невеликих, рідких невдачах і виявляється у формі астенії і бажанні припинити роботу.

Її подолання припускає застосування прийомів аутогенного тренування для зняття емоційно-вольової напруги, послаблення конфліктності ситуації, дружнє спілкування, відсторонення від причини фрустрації, перемикання уваги на що-небудь приємне.

✓ **Паніка** – це тимчасове переживання гіпертрофованого страху, зумовлюючи некеровану, нерегульовану поведінку людей, іноді з повною втратою самовладання (рис. 9).

Вона характеризується дефектами мислення, втратою свідомого контролю й осмислення подій, що відбуваються, переходом на інстинктивні захисні рухи, дії, які можуть частково або повністю не відповідати ситуації.

В основі паніки лежить переживання безпорадності перед реальною чи уявною небезпекою, прагнення будь-яким шляхом піти

від неї, замість того щоб боротися з нею. Людина метушиться, не усвідомлюючи, що вона робить, або ціпеніє, «застигає на місці», відбувається втрата орієнтації, порушення співвідношення між основними і другорядними діями, розпад структури дій та операцій, загострення оборонної реакції, відмова від діяльності тощо.

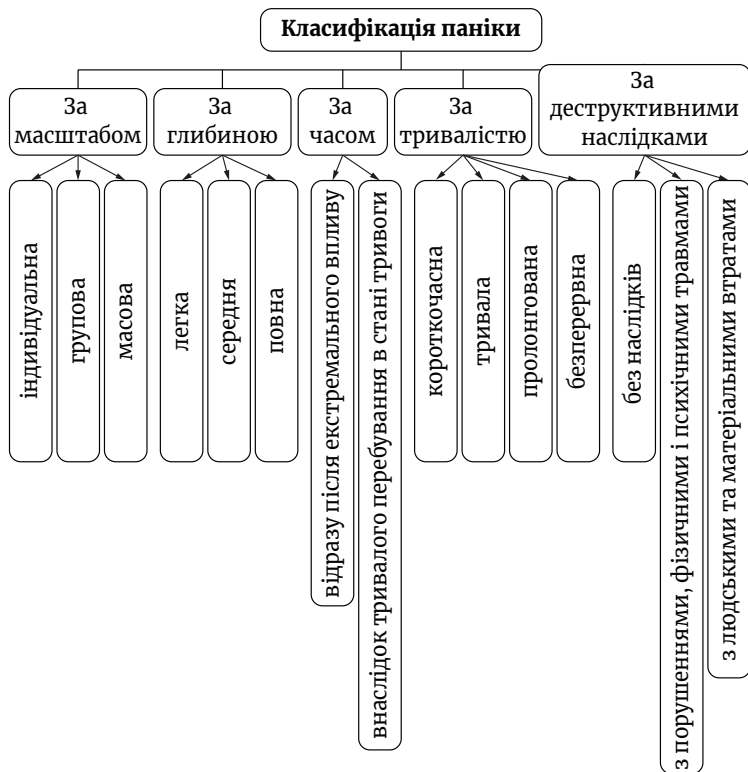


Рисунок 9 – Класифікація паніки

В основі *масштабності* закладено кількість людей, охоплених даним емоційним станом. Паніка виражається в поспішності, неадекватності вчинків, прийняття помилкових рішень з вираженим прагненням уникнути уявної небезпеки, захисних заходів у ситуаціях реальної небезпеки.

За масштабністю паніка може бути:

- *індивідуальна* – схильний один конкретний індивід;
- *групова* – від двох-трьох до декількох десятків і сотень людей (якщо вони розрізнені);
- *масова* – тисячі або набагато більше людей. Масовою слід вважати паніку, коли в обмеженому, замкнутому просторі (на кораблі, в будівлі та ін.) нею охоплена більшість людей незалежно від їх загального числа.

Ступінь панічної свідомості визначається глибиною охоплення:

- *легка паніка* може бути, коли затримується транспорт, а ви поспішаєте на важливу зустріч; раптовому, але не дуже сильному сигналі (звucci, спалаху та ін.). Людина здатна зберегти повне самовладання і критичність. Зовні дана паніка виражається легкою заклопотаністю і напругою м'язів;
- *середня паніка* характеризується значною деформацією свідомих оцінок того, що відбувається, зниженням критичності, збільшенням страху і легкою схильністю зовнішнім впливам. Проявляється при невеликих транспортних аваріях, різних стихійних лихах, пожежах, якщо надзвичайна подія знаходиться близько, але не загрожує особисто;
- *повна паніка* виражається відключенням свідомості і неосудністю. Настає при почутті великої явної чи уявної смертельної небезпеки. Людина повністю втрачає свідомий контроль над своєю поведінкою, безглуздо метушиться, здійснює найрізноманітніші хаотичні дії, вчинки, абсолютно виключи критичну оцінку і раціональність.

За часом виникнення паніку ділять на два основних типи:

- паніка, що виникає відразу після екстремального впливу катастрофи, яка сприймається як смертельна небезпека;
- паніка внаслідок тривалого перебування в стані тривоги, напруги, що приводить до нервового виснаження і фіксування уваги на предметі тривоги.

За тривалістю паніка може бути:

- *короткочасною* (секунди або кілька хвилин);
- *досить тривалою* (десятки хвилин, години);
- *продовженою* (кілька днів, тижнів);

– *безперервною* (більше 1 року). Безперервна паніка проявляється спалахами відчаю, озлобленості, спустошеності, депресії, станом постійної тривоги і напруженості.

Серед деструктивних наслідків паніки виділяють наступні типи:

- паніка без матеріальних наслідків і психічних деформацій;
- паніка з руйнуваннями, фізичними і вираженими психічними травмами, втратою працездатності на нетривалий час;
- паніка з людськими жертвами, значними нервовими захворюваннями, зривами, інвалідністю і тривалою втратою працездатності та матеріальними руйнуваннями.

Основними причинами розвитку паніки є стан людей з гіперболізованим страхом і жахом, їх неготовність до несподіваних і раптових небезпек та відсутність критичності при оцінці ситуації.

Психофізіологічний механізм паніки полягає в індукційному гальмуванні великих ділянок кори головного мозку, що визначає пониження свідомої активності. В результаті виникають неадекватність мислення, підвищена емоційність сприйняття, гіперболізація небезпеки і різке підвищення сугестивності. Можливості виникнення паніки важко передбачувати, а динамічний механізм розвитку можна представити як усвідомлюваний, частково усвідомлюваний або неусвідомлюваний ланцюг.

Механізм розвитку паніки:

- 1) включення «пускового сигналу»;
- 2) відтворення образу небезпеки;
- 3) активація захисної системи;
- 4) панічна поведінка.

До факторів, що визначають виникнення паніки відносять:

- раптовість появи загрози для життя, здоров'я, безпеки (при пожежі, вибуху, аварії та ін.);
- тривалі переживання, відчуття, накопичення тривоги, невідзначеність ситуації, передбачувані небезпеки, негаразди;
- повна психологічна неготовність до події, що сталася.

У стані паніки людина метушиться, не думаючи, що вона робить, або ціпеніє, відбувається втрата орієнтації, порушення співвідношення між основними і другорядними діями, розпад структури дій

та операцій, загострення захисної реакції, відмова від діяльності тощо. Дане реагування викликає і посилює тяжкість наслідків ситуації.

❶ **Стрес** (англ. stress – напруга) – емоційний стан організму, який виникає у напружених обставинах і виявляється у порушенні перебігу психічних процесів, координації рухів, у дезорганізації та гальмуванні всієї діяльності. Стрес викликається екстремальними для даної особистості умовами і переживається з великою внутрішньою напруженістю.

У 1972 р. Всесвітня організація охорони здоров'я прийняла таке визначення: стрес – це неспецифічна (тобто одна і та сама на різні подразники) реакція організму на будь-яку висунуту до нього вимогу.

Стрес – це відповідь на реальну чи уявну загрозу. Стрес поділяється на дистрес та еустрес.

Еустрес – це свого роду «гарний» стрес. Він активізує функціональні резерви організму, сприяє адаптації та, врешті-решт, ліквідації самого стресу. Еустрес нетривалий, завдяки чому організм активує свої системи для «збереження життя», але не встигає їх вичерпати, тому згубного впливу еустрес не завдає.

Дистрес – це «шкідливий» стрес, внаслідок якого вичерпуються захисні сили організму та зриваються механізми адаптації, організм слабшає, що призводить до розвитку різних захворювань.

У сучасній науковій літературі термін «стрес» використовується принаймні в трьох значеннях.

По-перше, поняття стрес може визначатися як будь-які зовнішні стимули чи події, які викликають у людини напругу або збудження. У теперішній час в цьому значенні частіше вживаються терміни «стресор», «стрес-фактор».

По-друге, стрес може відноситися до суб'єктивної реакції і в цьому значенні він відображає внутрішній психічний стан напруги і збудження; цей стан інтерпретується як емоції, оборонні реакції і процеси подолання (coping processes), що відбуваються в самій людині. Такі процеси можуть сприяти розвитку і вдосконаленню функціональних систем, а також викликати психічну напругу.

По-третє, стрес може бути фізичною реакцією організму на вимогу або шкідливий вплив. Саме в цьому сенсі і В. Кеннон і Г. Сельє

живали цей термін. Функцією цих фізичних (фізіологічних) реакцій, імовірно, є підтримка поведінкових дій і психічних процесів з подолання цього стану.

Коли людина потрапляє у стресову ситуацію і намагається адаптуватися до впливу стресу, то цей процес, згідно з Г. Сельє, проходить три фази:

1. *Фаза тривоги*. Організм мобілізується для зустрічі із загрозою. Відбуваються біологічні реакції, які обумовлюють боротьбу або втечу. З погляду фізіології це певні зрушення: згущення крові, підвищення тиску, збільшення печінки тощо. Опір організму спочатку знижується («фаза шоку»), а потім включаються захисні механізми («фаза протишоку»).

2. *Фаза стійкості* (резистентності, стійкості, адаптації). Організм намагається опиратися загрозі або справлятися з нею, якщо загроза продовжує діяти і її не можна уникнути. Фізіологічні реакції перевищують норму, і це робить тіло вразливішим для інших стресорів. Наприклад, коли ви захворіли, то гостріше реагуєте на неприємності. Врешті-решт тіло адаптується до стресу і повертається до нормального, стану. За рахунок напруги систем, що функціонують, досягається пристосування організму до нових умов.

3. Якщо дія стресу продовжується і людина неспроможна адаптуватися, це може виснажити ресурси тіла. *Фаза виснаження* характеризується вразливістю до втоми. Фізичні проблеми призводять до хвороб і навіть до загибелі організму. Ті самі реакції, які дозволяють опиратися короткочасним стресорам, – підсилення енергії напруження м'язів, недопускання ознак болю, припинення травлення, підвищення тиску крові – за тривалої дії шкідливі. Виявляється неспроможність захисних механізмів і наростає порушення погодженості життєвих функцій.

Стрес по-різному може впливати на людину. З цієї причини науковцям довелося розробити особливу типологію різних форм проявів стресу.

Існує декілька способів класифікації стресорних реакцій, але для психологів найбільш перспективним є поділ на поведінкові, інтелектуальні, емоційні та фізіологічні форми проявів стресу.

Зміна поведінкових реакцій при стресі

Для зручності вивчення всю різноманітність поведінкових проявів стресу можна розділити на чотири групи, що відображені на рис. 10.

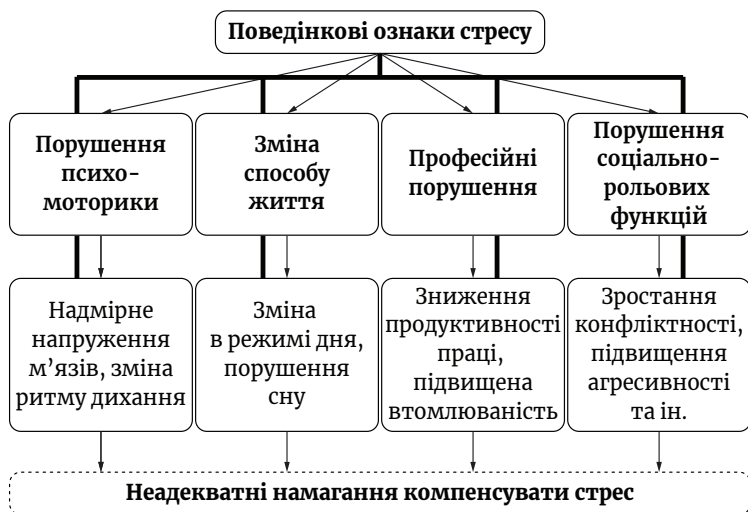


Рисунок 10 – Поведінкові ознаки стресу

Зміна інтелектуальних процесів при стресі

Від стресу потерпають всі сторони інтелектуальної діяльності, в тому числі такі базові властивості інтелекту, як пам'ять, увага та мислення (рис. 11).

Зміна фізіологічних процесів при стресі

Порушення нормальної діяльності окремих органів та їх систем, з однієї сторони, і відображення цих порушень у свідомості, з другої сторони, призводять до комплексних фізіологічних і біохімічних порушень: зниження імунітету, високої втомлюваності, частих захворювань, слабкості, зміни маси тіла і т. д. (рис. 12).

Емоційні прояви стресу

Емоційні прояви стресу зачіпають різні сторони психіки. В першу чергу це стосується загального емоційного фону, який набуває: негативного; похмурого; песимістичного відтінку.



Рисунок 11 – Інтелектуальні ознаки стресу



Рисунок 12 – Фізіологічні ознаки стресу

При сильному емоційному стресі можливе порушення нормальної взаємодії півкуль головного мозку в сторону більшого домінування правої, «емоційної півкулі», і зменшення впливу лівої «логічної» половини кори великих півкуль на свідомість людини.

При тривалому стресі людина стає більш тривожною порівняно з її «нормальним» станом, втрачає віру в успіх і у випадку особливо затяжного стресу, може впасти в депресію (рис. 13).



Рисунок 13 – Емоційні ознаки стресу

Вплив характеристик стресора на рівень стресу

Стрес може бути не тільки шкідливим, але й корисним – характер його впливу на людину залежить від багатьох факторів, серед яких можна виділити три найбільш важливих:

- інтенсивність стресу;
- тривалість стресу;
- індивідуальна чутливість до стресу.

Розберемо ці три чинники детальніше.

Інтенсивність стресу

Ще на початку XX ст. американські психологи Роберт Йеркс і Джон Додсон встановили, що характер працездатності людини

певним чином залежить від рівня її емоційної активності. Вияви-
лось, що максимальну продуктивність людина розвиває при серед-
ньому рівні емоційного порушення, в той час як і надлишок емоцій,
і їх недостача призводять до зниження ефективності праці (рис. 14).

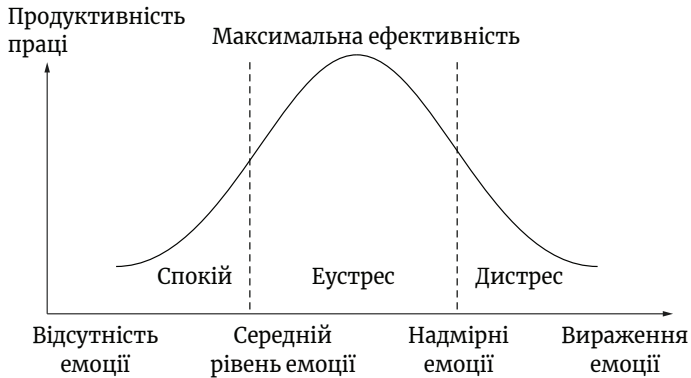


Рисунок 14 – Залежність продуктивності праці від рівня стресу

Така сама справа і зі стресом. Для кожної роботи потрібен певний рівень стресу: для розумової роботи він менший, а для фізичної більший. Наприклад, для бухгалтера, що складає квартальний звіт, бажано відчувати мінімальний рівень стресу, у той час як для політика, що виступає перед виборцями, навпаки, бажана певна доза хвилювання і азарту, яка допоможе йому «запалити» публіку. Для програміста, котрий розробляє нову комп'ютерну програму, бажано бути спокійним, а для спортсмена-олімпійця, що збирається штурмувати світовий рекорд, необхідний максимальний стрес, в (протилежному випадку він не зможе повністю «викластися» для перемоги.

Тому далеко не завжди існує необхідність мінімізувати рівень стресу, в деяких ситуаціях, навпаки, необхідно посилити його інтенсивність для мобілізації всіх сил організму для досягнення поставленої мети.

Ганс Сельє писав: «Різним людям для щастя потрібні різні ступені стресу... Пересічний громадянин страждав би від суми безцільного існування так само, як і від неминучої втоми, викликаної

наполегливим прагненням до досконалості. Іншими словами, більшості людей однаково не подобається й відсутність стресу, і надлишок його. Тому кожен повинен ретельно вивчити самого себе і знайти потрібний рівень стресу. Хто не зуміє вивчити себе, буде страждати від дистресу, викликаного відсутністю важливої справи, або від постійного надмірного перевантаження».

З іншого боку, інтенсивність стресу, що забезпечує найбільш високу ефективність діяльності, буде відрізнятися для осіб з різними вихідними параметрами ВНД. Для людини з слабким типом ВНД (меланхоліка) оптимальний рівень стресу буде меншим, ніж для індивіда зі сильним, урівноваженим, інертним типом ВНД (флегматика).

Тривалість стресу. Наука встановила, що найбільшу небезпеку викликають не сильні і короткі стреси, а саме тривалі, хоча і не такі сильні. Короткочасний сильний стрес активізує людину, ніби «трясе» її, після чого всі показники організму, як правило, повертаються в норму, а слабкий, але тривалий стрес викликає виснаження захисних сил і в першу чергу її імунної системи. З позицій психофізіології, з двох характеристик (тривалості і сили) тривалість стресу важливіша, ніж його сила. Чим довше діє стресор на людину, тим сильніше дистресорний розлад. Тепер психологи вже не сумніваються в тому, що щоденні дрібні конфлікти і повсякденні неприємності (пов'язані з лютим, підлим чи підступним начальником, неслухняними дітьми, галасливими сусідами, довгою чергою до лікаря або докорами чи постійними необґрунтованими ренощами чоловіка (дружини)) більш згубно впливають на здоров'я, ніж сильний, але однократний стрес, викликаний більш значущою причиною (інформацією). Цей парадокс, як і багато інших «дивацтв людської натури» має корені в далекому минулому, коли наші предки були підготовлені до могутнього, але короткочасного подолання небезпеки. Такі стресори, як невдача з кар'єрою чи очікування в автомобільних заторах не передбачені генетично.

Наша генетична програма «Боротьба або Втеча» розраховані на декілька хвилин, максимум – годин інтенсивної діяльності, але навіть при слабкому стресі антистресорних гормонів не вистачить на тижні чи місяці переживань.

На думку Г. Сельє, кожна людина має певний запас адаптаційної енергії, і якщо вона її витратила, неминуче настає третя фаза стресу – «фаза виснаження». Тому, не можна доводити стреси до хронічної стадії, – потрібно намагатися вирішувати проблеми, нехай навіть з максимальним напруженням сил, після чого необхідно забезпечити повноцінний відпочинок і відновити захисні сили організму.

Індивідуальна чутливість до стресу.

Кожна людина має свій *порог чутливості до стресу* – той рівень напруження, при якому ефективність діяльності підвищується (настає еустрес), а також *критичний поріг виснаження*, коли ефективність діяльності знижується (наступає дистрес).

Так, напруженість й екстремальність є обов'язковою умовою діяльності поліцейського. Діяльність працівників поліції характеризується виникненням екстремальних ситуацій, які мають значний вплив на психіку людей та їх діяльність. Останнім часом спостерігається тенденція підвищення екстремальності діяльності поліції, що пов'язано із затриманням злочинців і лихих водіїв, звільненням заручників, застосуванням зброї, забезпеченням правопорядку в період масових заходів, та виконання інших службових завдань.

Психоемоційна напруженість професійної діяльності слідчого обумовлюється *такими стресогенними чинниками*:

- ризиком для життя й здоров'я;
- дефіцитом часу для аналізу обставин і прийняття рішення;
- постійно існуючою протидією з боку правопорушників та злочинців;
- загрозою помсти працівникові та членам його родини з боку правопорушників та злочинців за його професійні дії;
- застосуванням та використанням вогнепальної зброї;
- високою ціною можливих помилок;
- усвідомленням високої відповідальності (у тому числі кримінальної) за результати й наслідки роботи;
- великими психологічними й фізичними навантаженнями;
- конфліктними ситуаціями в процесі службової діяльності;
- інтенсивним впливом несприятливих факторів навколишнього середовища.

Вивчаючи професійний стрес, слід зауважити, що його не можна розглядати, як щось окреме, як стрес, спричинений тільки чинниками професійного середовища. На професійний стрес впливає також дуже багато життєвих позаробочих чинників.

Професійний стрес – це багатовимірний феномен, що виражається у психічних і фізичних реакціях на напружені ситуації в трудовій діяльності людини.

На думку спеціалістів, до професійного стресу призводять: перевантаження людини роботою; недостатньо чітке обмеження її повноважень та посадових обов'язків; неадекватна поведінка колег і навіть довга і «випотуюча» дорога на службу і назад; не кажучи вже про стояння в заторах та їзду в переповнених маршрутках; недостатня оплата праці; одноманітна та монотонна діяльність або відсутність кар'єрних перспектив.

Слід зазначити, що професійний стрес виникає й у працівників, недостатньо завантажених роботою, а також у тих людей, які вважають, що не реалізують в повній мірі свій професійний потенціал і здатні на більше.

Причиною сильного нервового перенапруження можуть служити умови праці: *погані освітлення і вентиляція, тісне приміщення* та ін. До факторів, що прямо або побічно сприяють професійним стресам, можна також віднести *відсутність інформації, дефіцит часу*.

На недостатньо підготовлених у професійно-психологічному відношенні працівників екстремальні ситуації і властиві їм чинники здійснюють негативний вплив. У їх психічній діяльності переважають:

- перехід інтенсивності психічної напруги за межі корисності;
- занепокоєння, розгубленість, нерішучість, уповільненість реакцій;
- острах невдачі та відповідальності, підпорядкування своєї поведінки мотиву уникнення невдачі за будь-яку ціну (замість прагнення до максимально можливого успіху);
- погіршення кмітливості, спостережливості, оцінки обстановки, прояву погіршення пам'яті й ілюзій сприйняття («У страху очі великі», «Лякана ворона куща боїться»);

- зниження активності, наполегливості, завзятості, спритності і винахідливості в досягненні мети, підвищення схильності до пошуку виправдовувань («Хто хоче – той шукає можливості, а хто не хоче, той шукає причини»);

- постійне почуття слабкості, втоми, безсилля, невміння мобілізуватися;

- загострення почуття самозбереження, що охоплює часом всю свідомість і стає єдиною спонукою поведінки;

- зростання дратівливості, втрата контролю над собою та ін.

Ці негативні прояви в психічній діяльності слідчого відбиваються на його діях і вчинках. При переході через межу корисності напруги і появи перенапруги (дистресу) в першу чергу втрачаються творча здатність, адекватне розуміння того, що відбувається; дії робляться стереотипними та недоцільними.

При подальшому зростанні інтенсивності психічної напруги під впливом негативних психологічних явищ починають з'являтися помилки навіть у відпрацьованих уміннях і навичках, їх кількість поступово збільшується, результативність діяльності швидко зменшується. При виникненні граничної напруги з'являються фатальні помилки (наприклад, водій автомашини замість педалі гальма натискає на педаль газу, а потім, якщо залишається живим, ніяк не може пояснити, чому він це зробив); всілякі інструкції і рекомендації «вилітають з голови»; виникають прояви відвертого боягузтва, відмови від виконання ризикованих доручень, обману, нечесності, безвілля та ін.

Якщо перенапруга продовжує збільшуватися і далі переходить критичну межу, настає *позамежова напруга* і відбувається злам психічної діяльності – втрата здатності розуміти навколишнє і звітувати щодо власної поведінки. Злам може втілюватись в гальмуванні поведінки (ступор, психологічний шок, заціпеніння, повна пасивність і байдужість, втрата свідомості та ін.) чи істерії (панічна, безглузда, хаотична поведінка).

Отже, стан людини – це своєрідна відповідь функціональної системи різних рівнів на зовнішні та внутрішні впливи, що виникають при виконанні значущої для людини діяльності, а саме професійної. Важливим чинником для успішної підготовки слідчого

є психологічний аналіз професійної діяльності, її структури й функцій у співвідношенні з емоційною сферою особистості.

Практичний досвід дозволяє стверджувати, що при якісній морально-психологічній і професійно-психологічній підготовці, при серйозній особистій роботі слідчого над собою всі можливі негативні впливи екстремальних умов на нього і його дії можуть бути успішно нейтралізовані.

6.3. Методи саморегуляції негативних психічних емоційних станів

Здатність протидіяти негативним емоційним станам є необхідною навичкою для працівників поліції та визначається як психологічна саморегуляція – здатність керувати власними психічними станами та поведінкою для того, щоб оптимальним чином діяти в складній ситуації.

На сьогоднішній день у психологічній науці можна виділити понад сімдесят підходів до опису саморегуляції та її складових.

Поняття саморегуляції (від лат. *regulare* «упорядковувати, налагоджувати») виникло в античний період, а практики управління своїм психічним станом мають тисячолітню історію. До прийомів саморегуляції люди здебільшого вдаються, коли необхідно: усунути емоційну напругу; зняти або послабити прояв фізичної чи психічної втоми; підвищити психічну активність.

Розвиток сучасної практичної психології позитивно позначився на створенні та вдосконаленні методів саморегуляції. Зараз саморегуляція – це ефективна технологія управління людиною своїми психічними процесами та станами. Вона знижує вплив перенапруги, сприяє якісному відновленню сил та мобілізації психічних ресурсів у повсякденних та екстремальних умовах, нормалізує емоційний фон та посилює контроль над проявом емоцій. При значній широті на психіку засоби регуляції дуже обмежені.

Своєчасна саморегуляція є своєрідним психогігієнічним засобом, що запобігає перенапруженню, сприяє відновленню сил, нормалізує емоційний фон діяльності, а також посилює мобілізацію ресурсів організму.

Саморегуляція професійної діяльності фахівця є багатоконпонентним ієрархічним утворенням, яке містить *регулятивно-процесуальний* (здатність регулювати емоційний стан та здатність до активної когнітивної діяльності; можливість у процесі діяльності якісно здійснювати власні функціональні обов'язки, прогнозувати очікуваний результат, усвідомлювати власні дії, аналізувати й робити висновки з негативного досвіду), *регулятивно-особистісний* (здатність до прийняття самостійних рішень, можливість пристосовуватися до мінливих умов діяльності, високий рівень відповідальності за якість виконуваного професійного завдання, наявність мотивації до виживання) і *результативний* (здатність до реалізації поставленого завдання, рівень безпомилковості та надійності майбутнього професіонала) компоненти. Системний аналіз наукових підходів до феномену саморегуляції і базових сфер особистісно-професійного розвитку фахівців, діяльність яких відбувається в особливих умовах – соціально-комунікативна, емоційно-вольова, мотиваційно-ціннісна, когнітивна і специфічна професійна компетентність, дає підстави визначити структуру здатності до психічної саморегуляції поліцейських як сукупність компонентів – ціннісно-мотиваційного, когнітивного, емоційно-вольового, поведінково-діяльнісного, комунікативного та суб'єктного (рис. 15).



Рисунок 15 – Структура здатності до психічної саморегуляції

Ціннісно-мотиваційний компонент здатності до психічної саморегуляції поліцейського включає сповідування цінностей професійної

діяльності, стійкі професійні інтереси та мотиваційні настанови, професійну спрямованість особистості, прагнення до професійно-управлінських дій у різноманітних ситуаціях виконання службово-професійних завдань, самомотивування до їх виконання.

Мотиваційний компонент забезпечує спрямованість на професійно-творче засвоєння знань, професійно-пізнавальний інтерес і прагнення до творчого засвоєння системно-наукових управлінських знань, комплексних вмінь, стимулює до успіху і творчих досягнень, лідерства.

Когнітивний компонент характеризує рівень засвоєння знань основ саморегуляції психічних процесів і станів у різноманітних ситуаціях професійної діяльності, методів і способів управління власними психічними процесами, станами, поведінкою та діяльністю в процесі виконання службових завдань, здатність до практичного мислення, аналізу, синтезу, узагальнення, ефективного запам'ятовування, спостереження, нестандартного мислення тощо.

Емоційно-вольовий компонент саморегуляції характеризує здатність до самоконтролю дій і поведінки, впевнених і цілеспрямованих дій у небезпечних, емоційно напружених, психологічно складних і відповідальних ситуаціях службової діяльності, цілеспрямованість, самостійність, самовладання, психологічна стійкість.

Поведінково-діяльнісний компонент характеризує розвиненість особистісну, професійну та психологічну готовність до професійно-управлінських дій у повсякденних та екстремальних ситуаціях професійної діяльності, здатність регулювати поведінку, здатність відстоювати професійні інтереси тощо.

Комунікативний компонент визначає розвиненість саморегуляції психічного стану в процесі налагодження службово-ділових контактів, підтримування професійної взаємодії в різноманітних ситуаціях службово-ділового спілкування, вміння вирішувати конфліктні ситуації у професійній діяльності тощо.

Суб'єктний компонент характеризує здатність свідомо керувати своїм внутрішнім світом, рефлексувати, об'єктивне самооцінювання, самоставлення, саморефлексія поведінкою та військово-професійною діяльністю.

Ці компоненти засвідчують системний характер психічної саморегуляції, який і надає можливості їм об'єднувати різноманітні індивідуальні прояви функціональних станів для попередження виникнення небажаних їх проявів і долати їх негативні наслідки для забезпечення ефективної професійної діяльності поліцейського.

Емоційна саморегуляція працівника поліції полягає в системі розумових дій, спрямованих або на активізацію емоційних процесів, або на їх гальмування, стабілізацію.

Об'єктами емоційної саморегуляції є негативні емоції (страх, гнів, обурення, роздратування), психічні стани (апатія, депресія, засмучення, знижений настрій).

Емоційна саморегуляція – це не тільки ліквідація негативних емоцій, а зміна їх на такі, що стимулюють до якісних дій.

Розвиток працівниками поліції вмінь регулювати емоції, перш за все, передбачає відсутність страху перед небезпекою, емоційно стабільний настрій, вміння впливати на свій емоційний стан, впевненість в собі, вміння приймати правильні рішення у нестандартних службових (екстремальних) ситуаціях. Окрім цього, здатність до емоційної саморегуляції включає в себе вміння керування станом м'язової системи організму, активне вольове зусилля у прийнятті рішень в емоціогенних ситуаціях, а волева саморегуляція забезпечує спрямованість і енергійність внутрішніх дій працівника поліції.

Методи саморегуляції повинні як підтримувати працездатність, знімати втому, мобілізувати внутрішні ресурси організму, так й усувати симптоми можливих легких форм психогенів. При виборі методів психологічної саморегуляції головним критерієм слід вважати використання максимально природних для людини прийомів та способів і, в першу чергу, що орієнтують включення власних механізмів регуляції на різних рівнях життєдіяльності організму.

У психології службової діяльності психічна саморегуляція сприймається як регуляція різних станів, яка здійснюється самою людиною з допомогою своєї психічної активності.

Досконалість саморегуляції, постійний, досить високий, рівень настрою – невід'ємна частина психічного життя. Або, кажучи медичною мовою, – здатність зберігати постійний рівень

настрою без застосування нейростимулюючих речовин (нікотин, кофеїн, медичні препарати тощо) та бути чуйним, чутливим до різних аспектів життя, мати різнобічні інтереси, уникати однієї єдиної мотиваційної домінанти – важлива складова психологічної стійкості.

Природними прийомами регуляції організму є: тривалий сон; смачна їжа; спілкування з природою та тваринами; сміх, посмішка, гумор; думки про щось гарне, приємне; потягування, розслаблення м'язів; спостереження за чимось прекрасним та цікавим; насолода сонячними променями; вдихання свіжого повітря; лазня; масаж; танці; музика; зустріч з друзями; надсилання позитивних, веселих картинок через різні месенджери та ін.

На жаль, не всі природні засоби можна використовувати на роботі, безпосередньо в той момент, коли виникла напружена ситуація або накопичилася втома. Але є прийоми, які можна застосовувати і під час роботи.

Саморегуляція може здійснюватися за допомогою чотирьох основних засобів, використаних окремо або в різних сполученнях: *вплив слова у формі самонавіювання, уявного образу, управління м'язовим тонусом та глибоким диханням.*

Існують технології саморегуляції, що повністю або частково об'єднують усі засоби впливу. Управління диханням націлене на зміну тону м'язів дихання, які пов'язані з нею емоційними центрами мозку. Зміна тону м'язів живота при повільному та глибокому диханні знижує активацію нервових центрів, сприяє розслабленню всієї скелетної мускулатури. Часте грудне дихання (гіпертонус), навпаки, підвищує рівень активності і, як наслідок, сприяє збільшенню нервово-психічної напруги.

Унаслідок саморегуляції досягається три основних ефекти:

- ефект заспокоєння (усунення емоційної напруженості);
- ефект відновлення (ослаблення проявів втоми);
- ефект активізації (підвищення психофізіологічної реактивності).

Отже, методи саморегуляції дозволяють навчитися прийомам створення позитивних станів самостійно; оптимізувати професійну діяльність; привести до норми вегетативні дисфункції та сон;

зменшити конфліктність, дратівливість, страх, тривогу та активізувати мислення та пам'ять.

Працівник поліції повинен знати різні способи емоційної саморегуляції, щоб знайти той, який допомагає йому найбільше. Для цього треба всі методи саморегуляції перепробувати кілька разів.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ:

1. Визначте емоції в залежності від модальності переживання.
2. Назвіть та охарактеризуйте емоції за характером впливу на організм.
3. Дайте характеристику емоціям за змістом.
4. Які емоції можна віднести до фундаментальних?
5. Яку роль відіграють емоційні особливості особистості?
6. Що таке емоційний інтелект і яке його значення в професійній діяльності поліцейського?
7. Визначте складові емоційного інтелекту.
8. Підстави для диференціювання психічних станів.
9. Наслідки розвитку негативних психічних станів поліцейського.
10. Настрій як тривалий психічний стан особистості.
11. Дайте характеристику таким негативним емоційним станам: афект, фрустрація, стрес.
12. Що таке фрустраційний поріг?
13. Дайте характеристику класифікації стресорних реакцій.
14. Види стресу та їх характеристики. Чим відрізняється еустрес від дистресу?
15. Вплив стресу на службову діяльність працівників підрозділів Національної поліції.
16. Поняття емоційної саморегуляції та її значення в професійній діяльності поліцейського.
17. Структура здатності до психічної саморегуляції.
18. Методи саморегуляції негативних психічних станів.
19. Природні прийоми саморегуляції організму.
20. Основні ефекти саморегуляції.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Андреева И.Н. Эмоциональный интеллект: исследование феномена. *Вопросы психологии*. 2016. № 3. С. 78–85.
2. Бондаренко В.В. Ефективність впровадження методики формування психофізичної готовності майбутніх правоохоронців до діяльності в умовах ризику. *Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту*. 2011. № 2. С. 10–13.
3. Вакуліч Т.М. Психологічна реабілітація посттравматичного стресового розладу бійців зони АТО. *Актуальні проблеми психології* : зб. наук. праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України / за ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки. Київ : Міленіум, 2018. Т. XV. Ч. 1. С. 118–125.
4. Васильєв С.П. Рівні та структурно-функціональні моделі саморегуляції людини. *Проблеми загальної та педагогічної психології*. 2010. Т. XII. Ч. 4. С. 56–66.
5. Вікрі Карен. Нетворкінг для інтровертів. Поради для комфортної та ефективної комунікації. Київ : Віват, 2019. 224 с.
6. Власенко И.В. Анализ эмоционального стимулирования работника милиции в экстремальных условиях / И.В. Власенко, А.Ю. Федоркин. *Право і безпека*. 2005. № 4 (3). С. 177–179.
7. Волошин П.В. Принципи медико-психологічної реабілітації осіб, які постраждали під час виконання службових обов'язків в Україні / П.В. Волошин, Н.О. Марута, Л.Ф. Шестопалова, І.В. Лінський. *Український вісник психоневрології*. 2015. Т. 23. Вип. 2 (83). С. 105–107.
8. Гоулман Деніел. Емоційний інтелект : підручник. Київ : Віват, 2018. 512 с.
9. Депресія (легкий або помірний депресивні епізоди без соматичного синдрому або з соматичним синдромом): адаптована клінічна настанова, заснована на доказах / Державний експертний центр Міністерства охорони здоров'я України ; Асоціація психіатрів України. 2014. 65 с.
10. Кісіль З.Р. Особливості феномену синдрому емоційного вигорання у працівників Національної поліції України. *Lviv-Torun : Liha-Pres*, 2019. 21 с.
11. Коновалова В.О., Шепітько В.Ю. Юридична психологія : підручник. Харків : Право, 2019. 240 с.
12. Кушнірова Т.В. Професійно-психологічна підготовка працівників ДКВС щодо нейтралізації негативних психічних станів та профілактики суїцидальної поведінки. Київ : МП Леся, 2014. 60 с.

13. Лефтеров В.А. Типовая программа тренинга «Коммуникация – Стресс – Безопасность» (методико-технологический алгоритм). Донецк : ДИВД МВД Украины, 2004. 48 с.
14. Макарова Г.А. Синдром эмоционального выгорания. *Вопросы социального обеспечения*. 2005. № 8. С. 11–21.
15. Малкина-Пых И.Г. Психологическая помощь в кризисных ситуациях. Москва : Эксмо, 2010. 928 с.
16. Маценко В.Ф. Психологія пізнавальних процесів. Київ : Главник, 2008. 191 с.
17. Мусій О.С. Інноваційні підходи до організації психологічної допомоги при стресовому розладі / О.С. Мусій, І.Я. Пінчук. *Український вісник психоневрології*. Київ, 2014. С. 12–17.
18. Наугольник Л.Б. Психологія стресу : підручник. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2015. 324 с.
19. Осухова Н.Г. Психологічна допомога у важких і екстремальних ситуаціях. Москва : Видавничий центр «Академія», 2005. 288 с.
20. Пам'ятка працівника Національної поліції України: Інформаційно-довідкові матеріали з питань професійного спілкування поліцейських / І.В. Клименко, Д.В. Швець, О.О. Євдокімова та ін. Харків, 2017. 52 с.
21. Профілактика самогубств серед працівників органів та підрозділів внутрішніх справ : монографія / В.О. Криволапчук, І.В. Клименко, С.В. Кушнар'єв та ін. Київ : ДНДІ МВС України, 2014. 216 с.
22. Прудка Л.М. Професійна стійкість як важливий компонент професійно-психологічної підготовленості майбутніх поліцейських оперативних підрозділів. *Актуальні аспекти криміналістичного та психологічного забезпечення правоохоронної діяльності : матеріали науково-практичної інтернет-конференції* (м. Одеса, 23 квітня 2021 р.). Одеса : ОДУВС, 2021. С. 168–171.
23. Психологічна підготовка працівників оперативних підрозділів : навчальний посібник. Київ : РВЦ КНУВС, ДП «Друкарня МВС», 2007. 96 с.
24. Психологічна підготовка та основи етики : навч. посіб. / С.І. Яковенко, Ю.В. Меркулова, Т.В. Матієнко та ін. Одеса : ОДУВС, 2015. 268 с.
25. Самойлов М.Г. Саморегуляція психічних станів у працівників ОВС з різною професійною успішністю. *Право і безпека*. 2005. № 4. С. 197–200.
26. Стрес та стресостійкість в діяльності працівників правоохоронних органів : навчально-методичний посібник / Н. Бардин, Ю. Жидецький, Я. Когут, Н. Пряхіна та ін. Львів, 2020. 119 с.

27. Теперкина М.В. Способы предупреждения синдрома «эмоционального выгорания». *Вестник Московского университета. Серия «Психология»*. 2006. № 6. С. 35–55.
28. Фурс О.Й. Проблеми розвитку психічної саморегуляції майбутніх фахівців екстремальних видів діяльності в процесі їх навчання. *Перспективи розвитку озброєння та військової техніки сухопутних військ* : зб. тез доп. міжнар. наук.-техн. конф. (м. Львів, 17–18 трав. 2018 р.). Львів, 2018. С. 329.
29. Швець Д.В. Психічна стійкість працівника поліції як основа готовності до службової діяльності в екстремальних ситуаціях. *Особистість, суспільство, закон: психологічні проблеми та шляхи їх розв'язання* : тези доп. Міжнар. наук.-практ. конф., присвяч. пам'яті проф. С.П. Бочарової (м. Харків, 30 берез. 2017 р.) / МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ ; Ін-т психології ім. Г.С. Костюка НАПН України ; Консультативна місія Європейського Союзу в Україні. Харків : Харків. нац. ун-т внутр. справ, 2017. С. 226–229.

РОЗДІЛ 7. ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ СЛІДЧИХ (РОЗШУКОВИХ) ДІЙ

7.1. Психологічні аспекти огляду місця події

Метою кожної слідчої (розшукової) дії є одержання доказів, які сприяють розслідуванню злочинного діяння і встановленню об'єктивної істини. Серед слідчих (розшукових) дій, у процесі здійснення яких слідчий одержує доказову інформацію, необхідну для розслідування кримінального правопорушення, особливе місце посідає *огляд місця події*. Сутність огляду місця події полягає в безпосередньому вивченні (сприйнятті) слідчим приміщення чи місцевості, де вчинено злочинне діяння або виявлені його сліди.

У цьому аспекті огляд місця події має певну специфіку, що виділяє його з-поміж інших слідчих (розшукових) дій. Так, особливість огляду місця події як однієї із слідчих (розшукових) дій полягає в тому, що інформацію, яка отримується в ході огляду, неможливо отримати шляхом проведення інших слідчих (розшукових) дій (наприклад, сліди злому квартири, сліди рук і ніг, розміщення предметів, зникнення окремих речей, наявність чи відсутність деяких документів та ін.).

Крім цього, **огляду місця події притаманні:**

➤ *невизначеність слідчої інформації* (на початку розслідування у слідчого виникають багато питань, на які він не в змозі відразу відповісти:

- Що відбувалося на місці події?
- Хто вчинив кримінальне правопорушення?
- Які мотиви вчинення кримінального правопорушення?
- Коли і як довго відбувалася злочинна подія?
- Кількість осіб, що брали участь у скоєному? та ін.);

- публічність (огляд місця події повинен проводитися в присутності експертів, понятих та інших осіб);
- невідкладний характер дій (огляд місця події проводиться негайно, оскільки будь-яка відстрочка може призвести до зміни обстановки, знищення слідів і доказів, втрати важливої інформації від очевидців та свідків);
- узгодженість дій оперативної групи (чітке розмежування функцій між учасниками оперативної групи, керівником якої є слідчий);
- розподілення і переключення уваги слідчого (необхідність сприйняти обстановку місця події в цілому і водночас, виділити найбільш значущі групи об'єктів);
- перевантаження оперативної пам'яті слідчого і висока психологічна напруженість.

Такі обставини дають змогу віднести огляд місця події до найскладніших слідчих (розшукових) дій, оскільки в процесі його проведення вирішується велике коло питань, що вимагають інтелектуального напруження, аналітичного підходу до осмислення і визначення комплексу даних, що стосуються події і можуть згодом відіграти роль доказів у кримінальному провадженні. Саме тому необхідно з'ясувати роль і функції психології, що можуть мати значення для вирішення конкретних завдань проведення огляду місця події і сприяти здійсненню його пізнавальних цілей. При цьому місце події слід розглядати як комплекс даних, що дає можливість виявити різну за обсягом і цінністю інформацію про подію кримінального правопорушення.

Вивчаючи психологічні особливості огляду місця події, необхідно врахувати: психологічну структуру самого огляду як виду діяльності та джерела інформації про злочинця та потерпілого, а також психологічні чинники, що впливають на рівень ефективності огляду.

Місце події є фрагментом об'єктивно існуючої події, де відображені її окремі сторони, моменти. Більшою або меншою мірою воно містить об'єктивну інформацію про подію кримінального правопорушення, виражену в зміні обстановки, слідах перебування злочинця, слідах його дій, їх наслідків, намірів злочинця та інших даних, що дають змогу побудувати уявну або частково матеріальну

модель кримінального правопорушення, його обставин. Саме тому, що місце кримінального правопорушення зазвичай містить найбільш повну і різнобічну інформацію про його подію, виникає перелік питань, що можуть бути вирішені в процесі огляду місця події: відомості про особу злочинця, час його перебування на місці події, мотиви і мету вчинення кримінального правопорушення тощо.

Інформація, що є на місці події, має різнобічний характер і різну доказову значущість. У її комплексі важливо знайти саме те, що стосується події кримінального правопорушення. Для цього необхідно розв'язати розумові завдання, пов'язані з відносністю виявленого до розслідуваної події.

У складному формуванні даного процесу психологія постає в кількох аспектах, а саме:

- сприйнятті обстановки місця події;
- уявному аналізу виявлених слідів і речових доказів;
- установленні причинного відношення виявленого до події кримінального правопорушення;
- створенні уявної моделі події, що сталася.

Так, з погляду психології огляд є безпосереднім процесом сприйняття з елементами образного мислення. Психологія огляду місця події розглядається як система взаємозалежних та взаємозумовлених психологічних процесів, які характерні для злочинців при скоєнні кримінального правопорушення, для потерпілих, слідчих у ході огляду місця події та для інших осіб, які беруть участь у ньому. Психологічну структуру діяльності слідчого у процесі огляду місця події становлять пізнавальні, конструктивні, організаторські, комунікативні та засвідчувальні елементи.

Слідчий, який здійснює огляд місця події, сприймає її обстановку як людина, що має спеціальну підготовку і навички у цій галузі, тобто з погляду професіонала. Сприйняття тих чи інших слідів і обстановки, пов'язаних із подією кримінального правопорушення, належить до вузького кола специфіки огляду місця події у провадженнях певної категорії, певного обсягу і характеру доказів, які можуть мати місце в подібній (загалом) ситуації. Тому слідчий при огляді місця події завжди підготовлений до сприйняття. Професійні знання

допомагають йому визначити докази, що мають бути виявлені в цих обставинах, і які співвідносяться з їх дійсністю, їх особливостями.

Дослідження місця події ґрунтується на базових психологічних закономірностях сприйняття, враховуючи специфіку, що визначається уявною моделлю подій.

Сприйняття залежить від професіоналізму та життєвого досвіду людини. У професійному досвіді важливими є глибокі криміналістичні знання, які дозволяють слідчому приймати обстановку місця події ні узагальнено, а цілеспрямовано і продумано. Так, маючи знання про основні закономірності утворення слідів, слідчі можуть з максимальною ймовірністю визначити у придатному для ідентифікації вигляді місце пошуку слідів пальців рук, поверхні їх збереження. Крім того, професіоналізм сприяє виявленню із загальної кількості предметів, які мають відношення до кримінального правопорушення (наприклад, палиці зі слідами крові). Оглядаючи місце події, важливо використовувати як візуальне сприйняття об'єкта, так й інші його різновиди, наприклад нюхове та ін. Важливу роль в напрямку сприйняття грає розумова модель, що виникає у слідчого до огляду місця події під час повідомлення про кримінальне правопорушення. Вона виступає фактично програмою дій на місці огляду для слідчого та інших учасників. Типова розумова модель працює до початку слідчої (розшукової) дії, після чого вона продовжує діяти або ліквідується як модель, яка не збігається з реальною обстановкою події. Відбувається реалізація розумових моделей за допомогою об'єктивного підходу до сприйняття та оцінки даних, зафіксованих в обстановці місця події. Для активної розумової діяльності слідчого на місці події характерна побудова, розвиток та перевірка версій, що згодом є основою планування провадження слідства.

Успішний огляд місця кримінального правопорушення максимально залежить від спостережливості слідчого, яка формується не лише за допомогою загально-життєвої спостережливості, освіти та стажу роботи, а й у процесі постійного розвитку професійної майстерності, удосконалення необхідних спеціальних навичок.

Спостережливі слідчі цілеспрямовано та планомірно оглядають місце події, враховують усі зміни, що відбулися з скоєння

кримінального правопорушення. Спостереження можна вважати успішними, якщо слідчий у своїх діях буде дотримуватися основних правил:

- визначати основні завдання та цілі спостереження;
- отримувати попередню інформацію про досліджуваний об'єкт;
- запрошувати до участі у огляді місця події відповідних фахівців, обговорювати з ними отримані результати;
- перевіряти версії, які виглядають як «малоймовірні»;
- здійснювати спостереження як у цілому, так й частково;
- аналізувати виявлені факти з різних точок зору;
- ставитися критично до споглядаємих ознак, піддавати сумніву їх з позиції можливої симуляції або інсценування;
- постійно порівнювати отримані дані з раніше отриманою інформацією щодо об'єкту спостереження;
- професійно формулювати результати спостереження та фіксувати їх у відповідній формі (протоколи, фото- та відеозйомка та ін.).

А також слід дотримуватися **правил забезпечення інтенсивності, осмисленості і стійкості спостереження** при огляді місця події.

➤ *Самостимулювання уваги.* Якщо слідчий усвідомлює і подумки нагадує собі, що успішне спостереження відіграє дуже важливу роль у розслідуванні правопорушень, то його увага посилюється.

➤ *Вольове напруження.* Мобілізувати волю можна думкою про те, що не буває подій і злочинців, які б не залишали ніяких слідів. Вольовим зусиллям потрібно терпляче і наполегливо шукати сліди кримінального правопорушення, здійснювати самоконтроль і самоуправління увагою.

➤ *Обґрунтований розподіл і переключення уваги.* Існує залежність повноти і точності сприйняття спостережуваного від часу, протягом якого воно здійснюється. Тому при огляді найважливіших точок і зон місця події кожен об'єкт чи предмет, що викликає підозру, слід розглядати пильно на менше 2–3 хвилин.

➤ *Забезпечення комплексності сприйняття в ході спостереження.*

➤ *Врахування адаптаційної залежності чуттєвості.* Адаптація зору при переході людини зі світла у темряву відбувається протягом 15–20 хвилин, а з темряви на світло – максимум за 20–40 секунд.

Адаптація нюху настає: до запаху йоду – за 50–60 секунд, камфори – за 90 секунд, горілого і тютюнового диму – за 3–5 хвилин.

➤ *Вербалізація виявленого.* Уявне промовляння слів і речень, які відображають розуміння виявленого і його оцінку, асоціативно вмикає можливість використання знань, пов'язаних із цими словами, і тих, що зберігаються в пам'яті.

➤ *Складання уявної картини.* Побудова картини події за результатами спостереження на місці події дає змогу слідчому розширити місце огляду і здійснювати пошук слідів кримінального правопорушення в найбільш ймовірних місцях.

➤ *Критичність спостереження.* Поспішність висновків, надмірна самовпевненість, малообґрунтовані припущення є причиною грубих помилок при огляді місця події. Тому в ході спостереження не можна піддаватися суб'єктивним, поверхневим поясненням і самовпевненим висновкам, а треба постійно звертати увагу на суперечливі версії, негативні обставини (відсутність слідів, предметів та ін.).

➤ *Збереження психологічної зрівноваженості.* У процесі огляду місця події намагатися не реагувати емоційно на перешкоди (настрій натовпу, шум, сторонні розмови та ін.), долати почуття сильного хвилювання, страху, тривоги, володіти собою, зберігаючи спокій.

➤ *Використання мікроперерв.* Єдиний спосіб підтримати тривалу підвищену спостережливість – короточасні перерви. Дослідження показали, що довільна інтенсивна увага зберігається без помітного послаблення приблизно 40–45 хвилин. З цієї причини при оглядах доцільними є 3–5-хвилинні перерви після кожних 35–40 хвилин роботи. Якщо слідчий відчуває зниження своєї працездатності, йому потрібен короточасний відпочинок).

➤ *Врахування добової динаміки спостережливості.* Необхідно виявляти підвищену увагу до її якості в години, коли очікується її спад (у перші 30 хвилин роботи, після їжі, ввечері, вночі, особливо з 0 до 5 години ранку).

➤ *Виключення ілюзій (обманного сприйняття).* Слідчому слід мати на увазі можливість їх виникнення і перевіряти виниклі сумніви.

Пізнавальна діяльність слідчого передбачає активність у розумовому аналізі виявлених слідів та речових доказів. У ході огляду йому

доводиться вирішувати велику кількість різних розумових завдань, які дозволяють віднести сприйняте до об'єктів, що мають доказове значення. Велике значення тут треба надати можливості слідчого вирішувати розумові завдання за умов часткової інформації, дефіциту часу, несприятливих умов.

При огляді місця події вже в процесі сприйняття спостерігаються елементи уявного аналізу, що дають змогу відносити сприйняте до об'єктів, які мають значення для провадження і містять доказову інформацію, або які не несуть жодного змісту у плані пізнання події, відображеної у цьому місці. Такий уявний аналіз поширюється на всю обстановку місця події й окремі сліди, на предмети, що знаходяться на місці події і часто дає можливість правильно її оцінити.

Подальший аналіз передбачає наявність в аналізованому об'єкті деяких інших даних, що дають змогу визначити роль і призначення цього об'єкта, місце його використання, способи його застосування тощо. Таким чином, цей етап аналізу дає можливість установити зв'язки певного об'єкта з подією кримінального правопорушення і тим самим з'ясувати коло обставин, що мають значення у розслідуванні.

Так, наприклад, якщо звернутися до розгляду мети уявного аналізу даних про ніж, який виявлений на місці події, у справі про вбивство, то легко простежити такі цілі аналізу. Виявлений ніж сприймається з погляду людського уявлення через можливі функції ножа у певних ситуаціях. Тут враховуються його форма, призначення, індивідуальні ознаки, що дають змогу дійти певних висновків і, зокрема, встановити, кому він належить. Подальший аналіз спрямований на виявлення таких слідів застосування ножа, що свідчать про його використання у вчиненні кримінального правопорушення. Ця частина аналітичної діяльності виражається в пошуку на ножі слідів пальців рук, слідів крові, слідів відламка леза, шматків тканини, що дають можливість вирішити безліч питань, пов'язаних з локалізацією застосування ножа, силою, що була використана при цьому, характером ушкоджень, які можуть бути виявлені на потерпілому при подальшому огляді. Аналіз місця розташування виявленого ножа щодо інших об'єктів огляду дає змогу зробити певні

висновки, зокрема, про ступінь насильства, психічний стан злочинця, обставини, що передували злочинним діям.

Сприйняття обстановки місця події й аналіз її об'єктів – один із ступенів пізнання, що здійснюється в процесі розслідування. Дані, одержані в результаті аналізу, в ізолюваному й абстрактному вигляді не дають змоги одержати достатню інформацію про подію, простежити її розвиток і виникнення.

Інструментом, що здійснює логічний зв'язок виявленого з діями осіб і з іншими доказами, є *причинно-наслідкове відношення*, яке відновлює, ніби з мозаїчних фрагментів, картину події, де пояснені усі взаємозв'язки. Встановлення причинних відносин між виявленим і дією, що стала основою для його утворення, підпорядковується загальним закономірностям діалектики, а саме: категорії причини і наслідку як одному зі ступенів пізнання взагалі і здійснення пізнання щодо окремої галузі. Якщо в цьому аспекті розглядати обстановку події і складові її об'єкти, взаємопов'язані з подією кримінального правопорушення, можна простежити, що усі вони є наслідками певних причин. У цій якості аналіз виявлених наслідків є підставою до уявного сходження до причини, що його зумовила, а отже, і до встановлення істини. Ретельність і глибина аналізу у всіх випадках забезпечують правильне встановлення причинних відносин об'єкта.

При огляді місця події можлива ситуація *когнітивного дисонансу*, коли виявлені обставини конкурують між собою. Обґрунтовано висунута версія раптово спростовується суперечливим їй фактом. У багатьох випадках це буває пов'язано з різними прийомами приховування кримінального правопорушення. За такої ситуації раніше створену систему обставин необхідно знову ретельно дослідити, проаналізувати та визначити відповідний зв'язок із не відображеними раніше ознаками.

Таким чином, залежно від характеру відображення на місці вчинення кримінального правопорушення можуть бути виділені ситуації, що потребують відповідної інтерпретації, а саме, якщо:

➤ *подія кримінального правопорушення має справжнє відображення. У цьому разі у слідчого відсутні будь-які сумніви щодо*

характеру події, яка відбулася, і осіб, які брали у ній участь. Має місце достатній обсяг інформації, що дає змогу робити висновок про дійсність події;

➤ подія кримінального правопорушення має *неповне відображення*. Завдання слідчого полягає у відновленні цілісної картини події, що відбулася. Неповнота відображення може мати різний ступінь. Виникнення неповного відображення пов'язане з такими двома основними моментами:

а) у процесі вчинення кримінального правопорушення злочинна подія цілком не відобразилася на місці події;

б) після вчинення кримінального правопорушення відбулися зміни об'єктів огляду – слідів і речових доказів;

➤ подія кримінального правопорушення *не має явного відображення*. Така ситуація може виникнути, якщо:

а) знищені сліди на місці події. Водночас знищення інформації на місці події (слідів та інших речових доказів) передбачає наявність іншої інформації – слідів їхнього знищення;

б) подія в цьому місці не відбувалася;

➤ подія кримінального правопорушення має *неправдиве відображення*. Ситуація неправдивого відображення передбачає відображення не події кримінального правопорушення, а іншої події.

Такі відображення бувають при різних інсценуваннях.

➤ *Маскування*. У цьому випадку злочинець прагне змінити свою зовнішність (використання масок, елементів гриму, штучне створення особливих прикмет у зовнішньому вигляді приховати сліди кримінального правопорушення (наприклад, знарядь кримінального правопорушення, зміни положення тіла жертви та ін.).

➤ *Фальсифікація* передбачає створення удаваних слідів для того, щоб спрямувати слідство на хибний шлях. З цією метою злочинці навмисно залишають «сліди» рук і ніг, предмети, які належать іншим людям, сліди крові, елементи одягу тощо, намагаючись надати «слідам» помітність і чітку виразність (саме останні і сприяють викриттю фальсифікації).

➤ *Інсценування*. За своєю суттю інсценування являє собою комбінацію маскування фальсифікації для штучного створення певної

ситуації, з метою маскування істинної події. Так, вбивству може бути надано вигляд самогубства або нещасного випадку, підпалу – випадкове самозапалення, грабежу – крадіжка із зломом та ін.

➤ Утаювання і знищення доказової інформації.

При інсценуванні думки злочинця і його дії спрямовані на те, щоб посилити відмінності між тим, що сталося насправді, і тим, що він намагався залишити після себе. Звичайно, інсценування – це своєрідний психологічний вплив злочинця на діяльність слідчого, намагання спрямувати його на хибний шлях.

Обстановка місця події служить засобом вивчення психології злочинця, який скоїв відповідне кримінальне правопорушення. Зібрана інформація на місці події про особу злочинця, може мати різний характер. Це можуть бути відомості про стан злочинця у відповідний період часу, про характерні йому вольові риси, відомості про звички, спосіб життя, відомості про різні психічні властивості його особистості.

Також в ході вивчення кримінального правопорушення, можна отримати певні відомості про особу злочинця (відносно безперечні або такі, що мають імовірний характер). Під час огляду місця події можна передбачити стать злочинця. У цьому аспекті важливе значення має оцінка виду кримінального правопорушення. Існують специфічно чоловічі (наприклад, хуліганство, розбій, зґвалтування, вбивство, поєднане із зґвалтуванням та ін.) і специфічно жіночі (наприклад, убивство матір'ю новонародженої дитини тощо). Вивчення способу кримінального правопорушення (підготування, вчинення, приховування) також може вказувати на стать злочинця. З певним ступенем імовірності про стать злочинця можуть свідчити і матеріально-фіксовані та інші сліди (наприклад, сліди губної помади на посуді чи недокурках). Водночас потрібно пам'ятати і про інсценування (злочинці можуть створювати фальшиві сліди з метою заплутати слідство, направити його на помилковий шлях).

У ході огляду місця події може бути отримана інформація про вік злочинця (неповнолітній, дорослий чи похилого віку). Про вік злочинця свідчить вид, характер і механізм злочинного діяння, предмет посягання, знаряддя злочинного діяння, особливості слідів

тощо. Так, про вчинення кримінального правопорушення неповнолітніми може свідчити предмет посягання. Зокрема, при вчиненні крадіжок з магазинів неповнолітні можуть вилучити ящик з цукерками чи шоколадом і не торкнутися більш коштовних речей, що становитимуть для них труднощі в збуті.

Місце події містить інформацію про анатомічні ознаки злочинця: зріст (за слідами рук чи ніг), статура (за способом проникнення в приміщення) тощо. Крім цього, місце події дає інформацію про кількість злочинців, наявність злочинного досвіду (злочинний почерк), особливості звичок, нахили, аномалії психіки тощо.

З метою діагностики особи злочинця можливе запрошення спеціалістів у галузі психології для участі в огляді місця події, а також інших спеціалістів (наприклад, психіатрів) для складання психологічного портрета (чи психологічного профілю). Портрет (профіль) розшукуваного злочинця є системою відомостей про психологічні та інші ознаки даної особи, важливі для його виявлення й ідентифікації. Ця система охоплює не лише психологічні, а й правові, соціально-демографічні, криміналістичні ознаки. Головне в психологічному портреті те, що він відображає внутрішні, психологічні, а також поведінкові ознаки людини. Це один із різновидів розумових моделей. Його основна функція – бути засобом розшуку, виявлення злочинця, особа якого не встановлена.

Отже, успіх огляду місця події визначається не тільки у вмінні виділити систему слідів, які відносяться до злочинної події з навколишньою дійсністю, а й уявленням про психологічне тло події. Іншими словами, виконуючи огляд, слідчий поміщає себе не тільки в просторову, але й у психологічну атмосферу кримінального правопорушення.

7.2. Психологічні основи проведення допиту

Безсумнівно, будь-яка слідча дія спрямована на отримання інформації про подію кримінального правопорушення. Разом з тим, кілька слідчих дій орієнтовані як на інформаційний пошук, так і на здійснення психологічного впливу на учасників слідства. До таких дій відносяться так звані інформаційно-комунікативні, тобто

ті, основою яких є безпосереднє спілкування. Серед них, особливе місце займає допит, що проводиться в умовах постійного контакту та діалогу. Він грає величезну роль в розслідуванні кримінальних правопорушень і є однією з найпоширеніших дій. Зі всього обсягу часу, що витрачається слідчим на провадження слідчих (розшукових) дій, саме на проведення допитів припадає понад 80 %.

Допит – досить динамічний різновид професійного спілкування, що характеризується цілою низкою психологічних особливостей, обумовлених особливим порядком його проведення, процесуальним становищем учасників, їх ставленням до розслідуваного кримінального правопорушення. Все це впливає на характер комунікативної ситуації під час допиту, вибір і застосування слідчим різних психологічних прийомів в ході його проведення.

Теоретичні дослідження і практика діяльності слідчого показують, що допит займає більше чверті його робочого часу. Разом з тим, допит є і найбільш психологізованою дією, бо пов'язаний з особистісними особливостями допитуваного і слідчого, а також із психологічною взаємодією між ними.

Допит – слідча дія, яка є регламентованим кримінально-процесуальними нормами інформаційно-психологічним процесом спілкування осіб, що беруть у ньому участь, спрямованим на одержання інформації про відомі, допитуваній особі, факти, що мають значення для встановлення істини у справі. Тут функції психології пов'язані з трьома процесами, що зумовлюють зрештою обсяг і рівень пізнання при допиті.

До них належать:

- діагностика особи допитуваного;
- система психологічних прийомів, що сприяють одержанню інформації;
- оцінка інформації, одержаної під час допиту, з позицій її вірогідності та доказового значення.

Допит є однією з найважливіших слідчих (розшукових) дій. Оскільки він здійснюється при безпосередньому спілкуванні з конкретною особою, головне місце тут обіймає пізнавальна та комунікативна діяльність слідчого. Найчастіше провадиться допит

підозрюваних, звинувачених, свідків, потерпілих. Хоча існує суттєва різниця у соціальному та кримінально-процесуальному статусі осіб вказаних категорій, їх допит за психологічними критеріями змістовної та динамічної сторін має деякі загальні риси.

Перш за все, допит будується **поетапно**:

- попереднє вивчення та аналіз обставин злочинного діяння;
- психологічна підготовка до допиту;
- виконання процедури суто допиту (допитування);
- фіксація ходу та результатів допиту;
- аналіз та оцінка результатів допиту.

У ході допиту слідчий повинен отримати відомості про фактичну сторону події, яка розслідується, і дати їй правову оцінку. Головне психологічне завдання допиту – діагностика істинності показань допитуваної особи. При цьому важливою умовою є використання в ході допиту системи прийомів правомірного психічного впливу з метою отримання правових показань, способів викриття неправдивих показань.

Із вказаних етапів перший та останній виконуються звичайно поза контактом із допитуваним.

Ефективність допиту залежить, по-перше, від уважного вивчення особистості допитуваного. Готуючись до допиту, слідчому необхідно скласти можливе уявлення не тільки про передбачувану конфліктність і ступінь контактності допитуваної особи, а й по можливості про її вид занять, захоплення, пристрасті, основні риси характеру. Встановлення психологічного контакту вимагає від слідчого знань психології підозрюваних, обвинувачених та ін. Учасників допиту, а також врахування їх індивідуально-психологічних якостей, психічного стану в момент проведення допиту, життєвого і злочинного досвіду та інших обставин, що їх характеризують. Вся ця інформація здатна надати значну допомогу, як для встановлення психологічного контакту, так і для досягнення повного взаєморозуміння.

Безпосередньо при допитуванні пізнаються особистісні характеристики допитуваного, рівень його культури та розвитку, особливості мови, міміки та пантоміміки, психологічні стани та реакції, готовність до співробітництва або ж негативне ставлення до слідства

та ін. Оскільки в процесі допиту відбувається не тільки збір інформації, а й психологічний вплив, є сенс одержати також відомості про схильність до навіюваності, комунікативність, загальну тривожність та агресивність допитуваного тощо.

Головними методами одержання зазначеної інформації є:

- безпосереднє спостереження при проведенні допиту та виконанні інших слідчих (розшукових) дій;
- бесіда;
- аналіз дій і поведінки при вчиненні кримінального правопорушення;
- метод експертних оцінок, тобто аналіз свідчень, одержаних від осіб, які добре знають допитуваного (родичі, сусіди, колеги тощо);
- психологічний експеримент (спостереження за поведінкою допитуваного у спеціально створених умовах).

Психологічною передумовою ефективності комунікативної діяльності слідчого є встановлення психологічного контакту. Проте контакт – не самоціль, на його основі мають досягатися когнітивно-комунікативні результати вищого рівня, реалізовуватись цілі та завдання службової діяльності.

Оскільки допитуваний спілкується у ході допиту з особою, яка є не тільки представником влади, але й людиною, ефективність допиту значною мірою залежить від встановлення психологічного контакту, розвитку комунікаційної взаємодії. Передусім, орієнтація на встановлення психологічного контакту відбувається за допомогою своєрідних (особливо позамовних) орієнтирів у поведінці допитуваного. Спеціалісти розрізняють два типи таких орієнтирів: пускові (породжуючі контакт) та корегувальні (ті, що змінюють характер комунікації).

Комунікація під час допиту є процесом взаємовпливу, взаємодії слідчого з допитуваною особою. Разом з тим вона характеризується прагненням до регламентації та контролю.

Підтвердженням встановленого контакту служить прояв готовності допитуваної особи вести бесіду, тобто відповідати на запитання слідчого. Вибір тактики поведінки при проведенні цілеспрямованої бесіди значною мірою залежить від ситуації, в якій вона

відбувається, індивідуальних особливостей співрозмовників й ступеня сформованості стосунків між ними.

Слідчому, в процесі розслідування кримінальних правопорушень, як правило, потрібно впливати на осіб, які проходять у провадженні: йому доводиться переконувати допитуваного в необхідності дати правдиві показання, відмовитися від обраної ним неправильної лінії поведінки.

Важливо правильно визначити межі між правомірними діями і прийомами, які може застосовувати слідчий, і діями, що представляють собою психічне насильство, яке несумісне з принципами кримінального процесу. На відміну від насильства, правомірний психологічний вплив сам по собі не диктує конкретну дію, не вимагає того чи іншого змісту, а, втручаючись у внутрішні психічні процеси, формує правильну позицію людини, свідоме ставлення до своїх громадянських обов'язків і лише опосередковано призводить його до вибору певної лінії поведінки.

Кримінально-процесуальне законодавство забороняє домагатись показань обвинуваченого та інших осіб, які беруть участь у справі, шляхом насильства, погроз та інших незаконних заходів. Під примушуванням у ч. 1 ст. 373 КК України розуміється психічний вплив на особу, яку допитують, з метою отримати потрібні для особи, яка провадить допит, показання. Допит шляхом незаконних дій має місце, коли він провадиться з використанням шантажу, обману, гіпнозу тощо.

Кримінально-процесуальне законодавство досить чітко визначає межі допустимого впливу на учасників кримінального провадження, дотримуючись міжнародних правових приписів. Значення правомірного психологічного впливу слідчого під час допиту у формі конкретних продуманих тактичних прийомів полягає у сприянні пришвидшенню розкриття кримінальних правопорушень, спонуканні допитуваних до давання правдивих показань. Але якщо психологічний вплив виходить за межі правомірності, це означає, що слідчий власноруч вчиняє правопорушення, й отримані внаслідок таких дій докази повинні бути визнані недопустимими у відповідності до вимог КПК України.

Слід пам'ятати, що правомірність впливу визначається законом, а прийоми та засоби впливу не повинні порушувати права та свободи громадян, на яких цей вплив поширюється. Це і є межі здійснення психологічного впливу.

Психологічний вплив на людей є найважливішим практичним напрямком в сучасній психологічній науці, оскільки проникає в таємниці людських взаємин.

Суть психологічного впливу полягає у використанні прийомів для забезпечення найбільш ефективної форми повідомлення доказової інформації, зміни ходу психічних процесів та суб'єктивної позиції допитуваного й породження в ньому бажання давати правдиві показання, допомагати слідству у встановленні істини.

Ефективність міжособистісного спілкування, як показує практика, багато в чому залежить від досконалості здатності співрозмовників вміло використовувати різні види психологічного впливу.

Переконати людину дати правдиві показання або виконати необхідні дії – означає довести їй безглуздість та помилковість іншої лінії поведінки. При цьому необхідно передбачити всі заперечення, бути готовим їх розглянути і спростувати.

Зрозуміло, що переконання є найефективнішим при повній доведеності факту вчинення кримінального правопорушення, безсумнівності вини, за наявності системи обвинувальних доказів. Тут людина з логічних міркувань підтверджує очевидну для всіх істину.

Переконання являє собою інтелектуальний вплив на людину через звернення до її власного критичного судження. Його вплив здійснюється як на раціональну, так і на емоційну сферу.

Є кілька правил переконання, які можуть бути ефективними.

Правило Гомера. Черговість наведених аргументів впливає на їх переконливість. Найбільш переконливий наступний порядок аргументів: сильний, середній, один найсильніший. Не кількість аргументів вирішує справу, а їх надійність. Тому сила і слабкість аргументів оцінюється особою, яка приймає рішення.

Правило Сократа. Для отримання позитивного рішення з важливого питання необхідно поставити його на третє місце, перед ним

поставити два коротких простих для допитуваної особи питання, на які вона без труднощів відповість «так».

2400 років існує це правило, перевірене сотнями поколінь освічених людей і тільки порівняно недавно були з'ясовані фізіологічні причини, що пояснюють ефективність даного прийому. Було з'ясовано, що коли людина говорить або чує «ні», в її кров надходять гормони адреналіну, які налаштовують її на боротьбу. І навпаки, слово «так» призводить до виділення гормонів задоволення – ендорфінів. Отримавши дві порції гормонів задоволення, особа може розслабитися, налаштуватися доброзичливо, їй психологічно легше сказати «так», ніж «ні».

Правило Паскаля закликає нас не «добивати противника», загрожуючи його в кут своїми аргументами. Необхідно надати йому шанс «зберегти обличчя» і зберегти почуття власної гідності.

Правило прояву емпатії. Емпатією називається здатність до розуміння емоційного стану людини в формі співпереживання. Емпатія передбачає можливість влізти в «шкуру» співрозмовника, уявити хід його думок.

Правило «Без конфліктогенів». Конфліктогенами називаються слова, дії або бездіяльність, що можуть призвести до конфронтації. Тому важливо, особливо на початку проведення допиту, не використовувати конфліктогени, які психологічно загострять ситуацію і спричинять прояв захисних механізмів допитуваного у вигляді закриття, що призведе до відсутності подальшого контакту або агресії, яка стане умовою неефективного ведення допиту.

Так, слідчий повинен володіти:

- знаннями, уміннями і навичками розуміння конфліктогенів спілкування та усвідомлювати власні конфліктогени;
- психологічними прийомами і навичками безконфліктного спілкування;
- навичками саморегуляції в складних, конфліктних ситуаціях.

Існують різні методи побудови аргументування при допиті.

Так, *фундаментальний метод* полягає у прямому зверненні до допитуваної особи, яку слідчий знайомить з фактами, відомостями, які лежать в основі його доказів.

Метод протиріч полягає в тому, що в аргументації допитуваного виявляються протиріччя і слідчий на них вказує.

Метод вилучення висновків – в його основі лежать точні аргументи, які за допомогою проміжних висновків призводять до бажаного результату.

Метод бумеранга – коли використовуються аргументи допитуваної особи проти неї ж самої, але з певною часткою дотепності.

Метод порівняння – коли використовуються власні аргументи в порівнянні з аргументами допитуваного. Тим самим виявляються сильні і слабкі сторони аргументів як власних, так і допитуваного.

Під час основної фази бесіди, а саме, передачі інформації – відбувається інформування про свою власну позицію, з'ясування позиції допитуваного, аргументація і контраргументація.

Слідчий повинен постійно аналізувати отриману інформацію та коригувати хід проведення допиту. Це можна досягти за допомогою правильно поставлених запитань допитуваному. Серед основних **типів питань** можна виділити:

➤ **закриті питання** – вимагають згоди або короткої відповіді допитуваної особи. Наприклад, «Ви бачили правопорушника?»

➤ **відкриті питання** – вимагають розгорнутої відповіді співбесідника. Починаються зі слів: Що? Де? Коли? Хто? Чому? Як? Наприклад, «Що вам відомо про певний факт?»

➤ **риторичні питання** – питання, які не потребують відповіді. Завдання таких питань – викликати нові питання, звернути увагу на нез'ясовані проблеми, забезпечити підтримку позиції слідчого з боку допитуваного шляхом мовчазного схвалення. Наприклад, «Що ж з Вами робити?»

➤ **альтернативні питання** – дозволяють допитуваному обрати один і запропонованих варіантів. Наприклад, «Хто був за кермом: чоловік чи жінка?»

➤ **нейтральні питання** – питання, що не стосуються кримінального правопорушення і його наслідків. Частіше використовуються під час встановлення психологічного контакту. Наприклад, «Чи не правда сьогодні чудова погода?»

➤ **дзеркальні питання** – дозволяють виходити за межі смислового поля, які окреслені допитуваним, звертатися до першооснови думки або переживання, неусвідомленої причини. Наприклад, при питанні: «А хто перший наніс удар потерпілому?», допитувана особа відповіла: «Не пам'ятаю». Прикладом дзеркального питання буде наступне: «Значить, не пам'ятаєте?»

➤ **естафетні питання** – перетворюють діалог на більш динамічний. Це питання випереджує висловлення допитуваного, допомагаючи йому сказати більше. Наприклад, «Чи можна про це більш детально?»

➤ **фокусуєчі питання** – примушують допитуваного замислитися щодо наслідків певних дій або рішень. Наприклад, «Чого Ви намагаєтесь досягти своєю поведінкою?»

➤ **уточнюючі питання** – спрямовані на уточнення раніше висловленої інформації. Наприклад, «Це той Гаврилов, якому Ви зазвичай скидаєте крадене?»

➤ **маніпулюєчі питання** – питання, що в завуальованій формі мають маніпулятивний вплив на людину. Наприклад, питання типу «вибір без вибору», «Ви зараз дасте свідчення або після того як я вас викличу повісткою?»

Разом з тим, навіть ретельно підібрані питання можуть виявитися малоефективними, якщо вони поставлені тоді, коли допитуваний не був психологічно підготовлений відповідати на них.

Запитання, заплановані для постановки на допиті, повинні відповідати таким вимогам:

➤ запитання повинні бути точними, ясними, конкретними і короткими;

➤ запитання не повинні містити твердження і оцінки з боку слідчого;

➤ запитання формуються так, щоб на них були отримані певні і недовозначні відповіді;

➤ запитання не повинні містити в собі підказок на певну відповідь;

➤ кожне запитання має бути логічно окремим;

➤ запитання не повинні бути спрямовані на заплутування допитуваного;

➤ запитання не повинні принижувати чи ображати допитувану особу, і такий докладний розгляд вимог до формулювання запитань в ході проведення допиту не випадковий: річ у тім, що сама по собі постановка запитання слідчого несе певну інформацію для допитуваної особи. Сукупність же сформульованих запитань створює в неї враження про ступінь інформованості слідчого щодо суті справи, яка розслідується.

Запитання слідчого – це його тактичний засіб правомірного психологічного впливу на допитувану особу. Причому впливає не лише зміст, а й послідовність запитань, що ставляться (рис. 16).

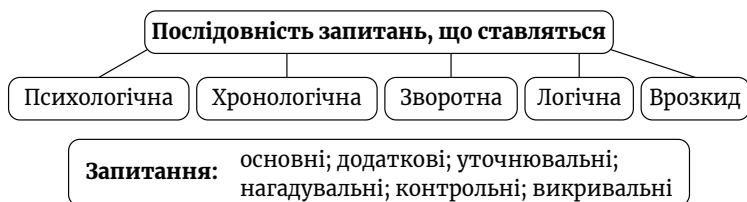


Рисунок 16 – Характеристика запитань і послідовність їх постанови

Так, всі ці питання можуть бути ефективними тільки при умові правильного їх застосування. Ключове питання потрібно задавати в підходящий момент, який посилить вірогідність отримання сприятливої відповіді.

Із метою вивчення особистості допитуваного, встановлення та підтримання з ним психологічного контакту Л.Б. Філоновим було запропоновано **методику контактної взаємодії**, що передбачає послідовне проходження наступних шести стадій:

- накопичення згоди;
- пошук спільних або подібних зацікавлень;
- вибір принципів та якостей, що пропонуються для спілкування;
- виявлення якостей, небезпечних для спілкування;
- індивідуальний вплив та адаптація до партнера;
- вироблення загальних правил та взаємодія.

Для першої стадії – **накопичення згоди** – характерні наступні функції:

- зняття психологічних бар'єрів;

- зняття напруженості;
- відкриття спілкування, тобто початок контакту.

Реалізація цих функцій забезпечується такими прийомами: «прочитування стану» – допитуваному повідомляється про його стан, який спостерігається (тремтіння, потіння, почервоніння, заїкання), «співвіднесення запитань» – допитуваному ставлять тільки ті запитання, що передбачають стверджувальні відповіді, згоду. Інформацію про успіх у реалізації цієї стадії дають такі ознаки стану допитуваного: паузи після поставлених запитань скорочуються; все більше спостерігається висловлень власних думок; частішають пояснення та доповнення до відповідей; зменшуються односкладові та реактивні відповіді.

Функції другої стадії – *пошук спільних або подібних зацікавлень* – такі:

- створення первинного тяготіння до контактера;
- формування стану задоволення спілкуванням; замкнення контактерів у єдиному психологічному та інформаційному полі;
- розуміння стану іншого контактера. На цій стадії використовуються прийоми: «перерва» (цікава бесіда на загальні теми довільно переривається ініціатором); «демонстрація зацікавленості»; «деталізація цікавості» до окремих суджень бесіди; «проблема», тобто передача слідчим-ініціатором інформації про проблеми з метою вирішення їх контактером; «переключення» – періодичне переключення уваги контактера з однієї проблеми на іншу для переносу позитивних емоцій. Показниками успішності даної стадії є: поява у контактуючих спільного лексику; поява спогадів із питання, що обговорюється; знаходження взаємоприйнятної теми для обговорення.

На третій стадії – *вибір принципів та якостей, що пропонуються для спілкування* – відбувається:

- обмін інформацією про індивідуальні принципи та цінності контактерів;
- усвідомлення, розуміння очікувань партнера по спілкуванню;
- формування готовності до прийняття якостей партнера (почуття гумору, розуміння поглядів, оцінка цінностей).

На цій стадії застосовуються такі прийоми:

- *підбиття підсумків* – періодичне підсумовування, узагальнення того, про що йдеться;
- *«подібність думок»* – спеціальні висловлювання щодо ідентичності розуміння чогось;
- *«солідаризація»* – висловлювання про ідентичність дій та способів вирішення проблеми;
- *«виправдовування очікувань»* – вислови-підтвердження щодо очікуваної відповіді або дії.

Показниками успішності є:

- підкреслення власних якостей та особливостей;
- повторення певних циклів висловів типу «відверто кажучи», «скажу щиро...» тощо; повідомлення партнера про власні пріоритети («звичайно я...», «я б зробив...», «я звик...»).

Четверта стадія – *виявлення якостей, небезпечних для спілкування* – виконує такі функції:

- усвідомлення якостей, яким партнер запобігає або які приховує, оцінювання їх значущості;
- розуміння ситуацій, у яких ці якості можуть виявитися.

На цій стадії використовуються прийоми:

- *«пропонування дискусії»*, *«виклик на сперечання»* – стимулювання обговорення та сперечань про негативні якості особистості;
- *«висловлювання сумнівів»* – висловлювання деяких сумнівів щодо повідомлень партнера по спілкуванню;
- *«зіставлення протиріч»* – свідоме підкреслення протиріч у інформації;
- *«добудовування»* – примушування до підбиття підсумків, узагальнення того, що не домовлено;
- *«очікування»* – партнера інформують щодо висловлювань, які мають протиріччя, але висновки, підсумовування переноситься на наступний допит.

На успішність проходження стадії вказує: демонстрація самозвинувачення; випереджаючі заперечення типу: «Ви думаєте, що я...», «Ви хочете сказати...»; намагання створити дискусійні або суперечливу ситуацію; намагання «поставити всі крапки над «і».

Функційним змістом п'ятої стадії – *індивідуальний вплив та адаптація до партнера* – є:

- допомога партнеру у нейтралізації небезпечних і негативних особливостей та якостей;
- корекція його поведінки та своєї особистої поведінки щодо небезпечних та негативних якостей;
- реалізація синхронної комунікативної поведінки, спільний самоконтроль.

На цій стадії застосовуються такі прийоми:

- «підказка» – якщо спостерігається складність вибору дій партнера: «Я б на вашому місці...», «Краще, якби ви...»;
- «акцентування дій» – коли спеціально для партнера підкреслюються дії, які суперечать власній поведінці слідчого;
- «превентивні дії» – намагання пом'якшити ситуацію при небезпеці прояву негативної реакції: «Ви не ображайтесь, але я скажу...», «Ви не гнівайтесь, але я повинен...»;
- «вказування на регульовану властивість» – «Незважаючи на ваше нетерпіння...», «Враховуючи вашу запальність, а я все ж таки повинен...»;
- «акцентування співробітництва» – підкреслюється можливість спільних дій: «Оскільки ми обидва розуміємо...», «Враховуючи, що ми можемо разом вирішити питання...»; «нейтралізація домінування» – попереджуються спроби використати слабкості партнера по спілкуванню шляхом висловлювання засудження цієї позиції.

Показники успішності реалізації цієї стадії: ефект «бумеранга» – відчуття, що партнер по спілкуванню починає висловлювати ваші власні думки; визнання правомірності дій партнера; пропозиція вирішувати питання так, як це пропонує партнер по спілкуванню.

На шостій стадії контакту – *вироблення загальних правил та взаємодія* – відбувається:

- побудова довірчих стосунків;
- підтримка процесу взаємодії;
- формулювання взаємних правил поведінки.

Основні прийоми, що застосовуються на цій стадії:

- «звертання за порадою»; пропозиція вирішити проблему разом;

– «передрікання очікуваного» – зображення очікуваної картини створює мотивацію для спільного вирішення питання;

– «виклик боротьби мотивів» – актуалізація протиріч мотивів поведінки партнера по спілкуванню для спільного опрацювання програми поведінки.

Показниками успішності реалізації стадії виступають:

– прагнення підкреслювати загальність рішень, цілей тощо;

– інформування партнера про наступні дії висловлюваннями типу «Як ми вирішили...», «Як ми домовились...».

Використання методики контактної взаємодії дозволяє не тільки вивчати допитуваного, а й регулювати процедуру допиту.

Досить часто при проведенні допиту слідчий змушений *перебюроувати опір* зацікавлених у неефективності розслідування кримінального правопорушення допитуваних (головним чином, підозрюваних та звинувачених), які відмовляються свідчити або дають свідомо неправдиві (обмежено правдиві) свідчення. Перш за все, така ситуація зумовлюється станами, що зазнають особи цих категорій, найбільш специфічними серед яких є:

➤ агресія, ворожість до працівників дізнання та слідства, свідків, потерпілих, інших осіб, що суттєво утруднюють контакт;

➤ тривога, страх розплати, наступного покарання, що викликають депресію, погіршення самоконтролю, пригнічення психіки і перешкоджають встановленню психологічного контакту;

➤ страх втратити волю, звичний образ життя, можливість опинитися серед злочинців – спричиняє відмову від звинувачення та дачі правдивих свідчень і впливає на взаємодію негативно;

➤ побоювання помсти з боку співучасників, співвіднесення показань із психологією злочинної групи, що перешкоджає взаємодії;

➤ побоювання, що про злочинну поведінку дізнаються рідні, близькі, сусіди, колеги – виникають у випадках, коли для злочинця небайдужі моральні оцінки оточення, що є сприятливим для слідства;

➤ невизначеність – коли допитуваний не має можливості передбачити ситуацію, керувати нею (невідомо, яку інформацією має слідство, до яких дій вдасться слідчий). Цей стан зручний для застосування психологічних і тактичних прийомів;

➤ щире каяття та жаль про вчинене – максимально сприятливий для встановлення психологічного контакту стан;

➤ «розкутість» – коли в напруженій ситуації допитуваний зовнішньою розкутістю намагається зняти напруженість, можлива навіть деяка бравада, намагання підкреслити якийсь елемент події – стан сприятливий для налагодження відносин.

У випадках протидії (особливо свідомої) допитуваної особи доцільно реалізувати деякі специфічні прийоми впливу, а також варіювати умови проведення допиту.

Психологічні особливості допиту потерпілого та свідка

На підготовчому етапі слід обов'язково встановити: взаємостосунки свідка з потерпілим та цих осіб з підозрюваним чи обвинуваченим, якщо вони відомі; чи не вчинили допитувані якихось дій, що певним чином їх дискредитують, а це спричинить неточні, неповні або неправдиві показання, насамперед стосується потерпілого (мова про так звану віктимну поведінку) тощо.

Під час установлення психологічного контакту слід уміло використовувати попередження потерпілого і свідка про відповідальність за ст. 384 КК України за завідомо неправдиві показання, свідка – ще й за ст. 385 КК України за відмову від давання показань. Якщо слідчий вважає, що допитувана особа має намір безпідставно ухилитися від давання показань, неправдиво освітити розслідувану подію та окремі обставини, в неї відсутній настрій на ділове спілкування, то слушно зробити наголос на реальності перспективи настання кримінальної відповідальності.

Допит свідка і потерпілого, як правило, проходить у безконфліктній ситуації (добросовісні допитувані). Вільна розповідь свідка і потерпілого – відповідь на пропозицію розповісти про все, що їм відомо в справі. Свідкові може бути поставлене більш конкретне запитання, залежно від його інформованості.

На етапі запитань та відповідей нерідко доводиться використовувати додаткові, уточнюючі, контрольні запитання та застосовувати тактичні прийоми, що допомагають актуалізувати (відновити) забуте в пам'яті. Так, за допомогою запитань можуть бути усунені неточності в показаннях потерпілого, що є наслідком переживань

під час скоєння кримінального правопорушення (страху, страждань від фізичного болю тощо), несвідомого перебільшення небезпечності дій злочинця.

Допит свідка – основне джерело інформації про подію вчиненого кримінального правопорушення. Показання свідків відіграють велику роль у діяльності слідчих. Вони сприяють установленню обставин підготовки і скоєння кримінального правопорушення, виявленню осіб, які скоїли кримінальне правопорушення, мотивів їхніх злочинних дій, визначенню соціально-психологічних даних, які характеризують особистість обвинуваченого (потерпілого), інших очевидців події. Саме тому важливо дістати якомога повнішу та достовірну інформацію від цього суб'єкта, використовуючи певний риторичний прийом.

Предметом допиту свідків є встановлення достовірних відомостей про сутність розслідуваної події, про обставини, що знаходяться в причинних зв'язках з цією подією, отримання відомостей, що дозволяють перевірити і оцінити наявні докази і виявити джерела нових доказів.

Психологічні аспекти підготовки до допиту свідків і потерпілих складаються з таких **основних компонентів**:

- аналіз матеріалів кримінального провадження і кола питань, що підлягають з'ясуванню;
- вивчення особистості допитуваного;
- забезпечення необхідних умов для успішного допиту;
- поведінка самого слідчого.

Досвід показує, що в усіх випадках допиту повинна передувати бесіда слідчого зі свідком. Її основна мета – зняти у свідка психічне напруження, усунути можливу недовіру, викликати в нього готовність дати правдиві свідчення.

Уміння знайти потрібний індивідуально-психологічний підхід до допитуваного – одне з основних завдань слідчого. Цей підхід передбачає врахування віку, статі, освіти, професії, життєвого досвіду допитуваного, рівня культури, інтересів, поглядів, випробовуваних в момент допиту психічних станів. До зовнішніх комунікативних якостей слідчого відносяться зовнішній вигляд, фізичні

дані, манера поведінки, стиль одягу та ін. Підтягнутість, акуратність, простота, товарицькість слідчого, скромний, діловий стиль одягу, уважність, доброзичливість – все це сприяє появі довіри, готовності до спілкування з боку допитуваних.

Необхідно враховувати і психологічний стан свідка, що прийшов на допит, оскільки для більшості людей виклик до слідчого є незвичайною подією, що викликає хвилювання і розгубленість. На заваді на шляху встановлення належної психологічної обстановки допиту стають і окремі психологічні якості свідка, зокрема недовірливість, замкнутість, надмірна сором'язливість, нетоварицькість.

Психологічне значення мають час і спосіб виклику свідків, а також обстановка і місце проведення допиту. За загальним правилом, свідки повинні бути допитані як можна швидше. Однак і тут є винятки. Якщо свідки у результаті вчиненого кримінального правопорушення знаходяться в стані душевного хвилювання, напруженості, розгубленості, допит слід відкласти.

Виклик не повинен завдавати допитуваним зайвих труднощів і неприємних переживань, які можуть ускладнити відносини зі слідчим. Не слід, наприклад, викликати свідка, щоб свідок не в змозі був спланувати свій час, не слід змушувати довго чекати його в приймальній, переносити допит на інший час та ін. Свідка, потерпілого краще допитати в неробочий час, а учнів до або після занять. Викликати до слідчого людей похилого віку або хворих не рекомендується. Слідчий сам в цьому випадку повинен виїхати до місця перебування цих осіб і допитати їх.

Для отримання достовірних показань свідка слідчий повинен враховувати психологічний процес формування показань. Первісною стадією формування цих показань є сприйняття свідком тих чи інших подій. Сприймаючи предмети і явища, людина осмислює і оцінює ці явища, виявляє до них певні відносини.

При допиті свідка слідчий повинен з'ясувати умови, в яких відбувалося сприйняття події (освітленість, тривалість, віддаленість, метеорологічні умови та ін.). При цьому слід враховувати, що люди часто не здатні точно оцінити кількість предметів, що сприймалися, відстань між ними, їх просторове співвідношення і розміри.

Їм властиво заповнювати прогалини почуттєвого сприйняття елементами, які насправді не сприймалися.

Для просторового сприйняття характерна переоцінка малих відстаней і недооцінка великих. Відстані на воді, як правило, недооцінюються. Яскраво забарвлені предмети, а також предмети добре освітлені видаються більш близько розташованими. Багато помилок в оцінці розмірів предметів пов'язані з контрастом сприйняття.

У слідчій практиці важливо правильно встановити час скоєння розслідуваної події, її і послідовність, темп дій учасників події та ін.

Нерідко свідки дають неправильні показання про проміжки часу. Ці помилки пояснюються вищерозглянутими закономірностями.

У свідченнях свідків суттєве значення мають особливості сприйняття людини людиною. Залежно від того, яке значення люди надають різним особливостям особистості, вони по-різному ставляться один до одного, відчувають різні почуття і при дачі показань свідків висувають на передній план ті чи інші індивідуальні сторони іншої людини.

Слід мати на увазі, що на процес формування показань неповнолітніх свідків також впливають об'єктивні і суб'єктивні чинники (властивості сприйняття і пам'яті, спрямованість уваги свідка, патологічні дефекти психіки і нервової системи, обстановка сприйняття події та ін.). Тому, виявивши в показаннях неповнолітнього свідка неповноту і неточність, слідчий повинен з'ясувати, чи не є причиною цього дефекту органи відчуття, нервові потрясіння від побаченого (почутого) та інші фактори, які могли б вплинути на сприйняття і запам'ятовування свідком тієї чи іншої події (факту, явища).

Подібне стосується й неповнолітнього потерпілого, де можливе перебільшення загрози посягання на підлітка, але в той же час від сильного страху можуть якісь моменти стертися з пам'яті, що позначиться на майбутніх свідченнях.

Також, слідчому, при проведенні допиту свідка або потерпілої особи, слід звернути увагу на *особливості запам'ятовування*:

1. Людина може охопити поглядом близько семи предметів, запам'ятовуючи у середньому від п'яти до дев'яти одиниць

інформації, які вона спроможна точно відтворити через кілька десятків секунд після їхнього пред'явлення. Тому психологи обґрунтовано вважають, що обсяг короточасної пам'яті становить (7 ± 2) елементів.

2. Осмислене запам'ятовування набагато продуктивніше, ніж механічне. При механічному запам'ятовуванні в пам'яті через одну годину залишається тільки 40 % матеріалу, а ще через кілька годин – всього 20 %, а в разі осмисленого запам'ятовування 40 % матеріалу зберігається в пам'яті навіть через 30 днів.

3. Інформація найкраще запам'ятовується, якщо до неї повертатися через визначені проміжки часу. Перший проміжок складає 15–20 хв, це пов'язано з роботою короточасної пам'яті. Через дві години в людини включаються функції довгострокової пам'яті. Найкраще повернутися до вивченого через вісім годин і через добу.

За дослідженнями Г. Еббінгауза, в перші 12 годин після запам'ятовування забувається біля 60 % інформації, після процес забування іде значно нижчими темпами, і через 6 днів пам'ятається приблизно 20 % початкової інформації. Тому для кращого запам'ятовування матеріалу варто використовувати повторення в декілька етапів: через 15–20 хвилин, через 8–9 годин і через 1–2 доби.

4. У слідчій практиці часто слідчому доводиться проводити допит з різновіковими учасниками кримінального процесу. Тому, слідчий повинен знати різновікові особливості запам'ятовування та використовувати ці знання у процесі здійснення професійних функцій.

Так, у дітей дошкільного віку переважним видом пам'яті є образна: більшість дітей успішніше запам'ятовує інформацію в картинках, ніж у словах. Також значно краще дошкільнята запам'ятовують те, що емоційно яскраве, цікаве і захоплююче.

Трирічні діти можуть запам'ятовувати не більше 3–4 предметів, а старші п'яти років – утримують в пам'яті 7–8 предметів.

На відміну від дошкільнят, діти молодшого шкільного віку здатні цілеспрямовано, довільно запам'ятовувати нецікавий для них матеріал. Вони при описанні сприйнятого можуть:

- пропустити деякі деталі та подробиці;
- змінити порядок викладу, послідовність окремих епізодів або описів, при цьому не порушуючи загальної логіки викладу;

- передаючи сприйнятий зміст, доповнити його від себе рядом подробиць і такими деталями, які прикрашають відтворювану подію;
- узагальнено викладати факти, подробиці, характеристики, доповнюючи сприйняте власними міркуваннями, висновками, оцінками.

У підлітків покращується запам'ятовування словесного і образного матеріалу, збільшується швидкість запам'ятовування; об'єм збереженого в пам'яті матеріалу; покращується продуктивність пам'яті; вони уважні тільки до того, що якимось пов'язано із їх актуальними потребами та переживаннями.

У осіб похилого віку запам'ятовування також має свої особливості. У них відмічено порушення пам'яті на запам'ятовування недавніх подій, а також намірів та дій, що пов'язані з теперішнім життям; погана пам'ять на дати, імена, номери телефонів, час призначеної зустрічі; погана орієнтація у новій обстановці, вони погано запам'ятовують розташування кімнат у новій квартирі, лікарні тощо; відмічається краще запам'ятовування лише важливої інформації.

Ефективність, точність і легкість відтворення подій залежать від їх об'єму, складності, часу, що пройшов від запам'ятовування до відтворення. Чим більше за обсягом та складніше, тим важче це відновлюється. Але й непроста інформація буде відтворюватися краще, якщо в свій час була установка на точність її запам'ятання, зроблена значна кількість повторень.

Відтворення – один з головних процесів пам'яті. Воно є показником міцності запам'ятовування і водночас наслідком цього процесу. У психології виділяють такі види відтворення: впізнавання, згадування, пригадування.

На процес відтворення негативно впливає такий процес пам'яті як забування. Забування – це процес, що полягає у неможливості відтворити матеріал, що був закріплений в пам'яті. Процес забування ґрунтується на явищі гальмування нервових зв'язків, що утворилися при запам'ятовуванні.

Існує кілька теорій, що пояснюють процес забування:

- *теорія розпаду* (стирання інформації у пам'яті з часом);
- *теорія інтерференції* (накладання однієї інформації на іншу);

➤ *теорія неспроможності відтворення* (неможливо віднайти ключ до відтворення);

➤ *теорія мотиваційного забування* (ми прагнемо забути інформацію, пов'язану з неприємними моментами). З. Фрейд у 1914 році першим висунув думку, що ми прагнемо забути біль та сумні спогади, придушити їх, не пропустити у свідомість.

Процес забування неминуче діє в часі. Так, експериментально встановлено, що забування найбільш інтенсивно протікає протягом перших 3–7 діб, а потім процес забування поступово вгасає. Збережене пам'яттю після 10–12 діб відносно стабілізується.

Знаючи закономірності запам'ятовування, відтворення і забування, особливості різних видів пам'яті, слідчий може активізувати пам'ять учасників кримінального процесу для встановлення істини у справі.

До прийомів активізації пам'яті відносять:

➤ створення об'єктивних умов, що виключають вплив сторонніх подразників на допитуваного, спокійний тон допиту, виключення слів та виразів, що травмують психіку людини;

➤ використання наочності, вміле поєднання впізнавання з відтворенням (для прикладу, допит на місці події, пред'явлення під час допиту фотографій, схем, моделей, речових доказів, що оживляють образну пам'ять), ознайомлення з протоколами допитів інших осіб;

➤ використання того виду пам'яті, який у допитуваного розвинутий найкраще або який є домінуючим у конкретній ситуації (наприклад, емоційної пам'яті при сприйнятті вбивства, рухової пам'яті при встановленні часових параметрів події);

➤ встановлення опорних (ключових) місць у розповіді особи та смислових (семантичних) зв'язків між ними, виявлення між різними фактами асоціацій;

➤ відтворення події в прямому або зворотному хронологічному порядку, з середини, з окремих епізодів;

➤ проведення, в необхідних випадках повторних допитів з розрахунку на можливу ремінісценцію;

➤ витягування забутої інформації використовують ключ-підказку. Такі ключі можуть бути внутрішніми та зовнішніми.

Намагаючись згадати назву конкретної марки, людина може докласти зусиль для відтворення в думках тієї ситуації, у якій вона бачила або використовувала.

Психологічні особливості допиту підозрюваного під час досудового слідства

Допит як пізнавальний процес, що здійснюється з метою отримання правдивої інформації від підозрюваного (обвинуваченого), має певну специфічну логіко-психологічну особливість: слідчий повинен досліджувати не тільки взаємозв'язки явищ, що підлягають безпосередньому сприйняттю, а й події минулого, які, зазвичай, приховуються злочинцем.

На поведінку підозрюваного під час допиту суттєвий вплив має оточуюча обстановка, яка може викликати зміни у поведінці підозрюваного, причому як в позитивному, так і в негативному сенсі.

Факт затримання підозрюваного може виявитися для нього несподіваним і тривожним. З психологічної точки зору він прагне зустрічі зі слідчим з метою отримати будь-яку інформацію про причини затримання. Однак він розуміє, що в результаті такого спілкування його становище може не поліпшитися, від нього будуть вимагати правдивих достовірних показань, він боїться повідомити будь-яку інформацію про себе. «Інколи, – пише Е.І. Рогов, – гарячість, уразливість людини викликані не дефектами виховання, а хворобою – неврозом. Причина її – сильний емоційний стрес, психотравмуюча ситуація. Хвороба може стати серйозним бар'єром спілкування, тому з такою людиною, що страждає неврозом, необхідно спілкуватися більш коректно і терпимо».

Вже сам факт притягнення особи до слідчих (розшукових) дій як підозрюваної впливає на різку зміну її соціального статусу, на значне звуження соціально-рольових функцій, завдає певних потрясінь у психіці. Часто допитуваному невідомо, якими доказами володіє слідчий, які слідчі (розшукові) дії можуть бути проведені, яке остаточне рішення буде прийняте. Така ситуація викликає сильні психічні переживання, тривогу, відчуття страху. Особливий стан суму, обурення, гніву і образи відчуває невинна людина, яку підозрюють у вчиненні кримінального правопорушення. Вона може відчувати

безпорадність, розгубленість, страх щодо можливості спростувати висунуті проти неї звинувачення.

Психологічний вплив на підозрюваного з боку слідчого може викликати як прихильність, спонукати до відвертості та щирого бажання допомогти слідству, так і навпаки, різну негативну реакцію, що проявляється у припиненні спілкування, або маніпулюванні, наданні неправдивої інформації. Під час допиту підозрюваного у його показаннях можливі перекручення, які є наслідком свідомої неправди.

Формування неправди – вольовий і свідомий акт, спрямований на приховування істини. Тому слідчий повинен володіти психологічними навичками, які дозволяють «читати» жестикуляцію, пантомімічні й мімічні напівприховані дії допитуваного, своєчасно відчуті, якими саме словами розповідається неправда. «Ще за 700 років до нової ери в Китаї під час допиту, – пише В.К. Весельський, – вказувалося на необхідність слідкувати за словами, очима, виразом обличчя, диханням допитуваного, у якого при дачі неправдивих показань можна спостерігати хвилювання, розгубленість, сором».

Основними способами протидії під час допиту є:

- давання завідомо неправдивих (повністю або частково) показань;
- взагалі відмова від давання будь-яких показань.

Мотивами повідомлення завідомо неправдивих показань є: побоювання бути викритим у вчиненому кримінальному правопорушенні, в яких-небудь аморальних вчинках та отримати за це покарання, моральний осуд; побоювання бути відкинутим особистісно значимою для допитуваного групою внаслідок вчинення стосовно кого-небудь з її членів «зрадництва»; побоювання помсти з боку співучасників кримінального правопорушення; сором за вчинене; бажання приховати інтимні сторони життя; явна або прихована антипатія до слідчого тощо.

Набагато важче пояснити поведінку підозрюваного чи обвинуваченого, який вдається до самообмови. Безсумнівна, на перший погляд, винуватість такої особи, стан психічного напруження, що супроводжує її «зізнання», послаблюють контроль слідчого над ситуацією, викликають ілюзорне відчуття успішно здійсненої

пізнавальної діяльності, у зв'язку з чим виникає переоцінка слідчим своїх можливостей та особистих якостей.

Формуванню мотивів самообмови, з одного боку, може сприяти стан безнадійності, своєрідної безвихідності, зумовлений втратою людиною віри у справедливість, гуманність правоохоронних органів, законність їх діяльності, під впливом взяття під варту, затримання за підозрою у вчиненні кримінального правопорушення, а також під впливом того негативного соціального середовища, в якому він відразу ж опиняється, будучи затриманим або взятим під варту.

З іншого боку, обмовляючи себе, допитуваний може переслідувати і суто егоїстичні, корисливі мотиви: визнавши себе винним у «вчиненні» менш тяжкого кримінального правопорушення, вийти з поля зору правоохоронних органів, які ведуть розслідування більш тяжкого кримінального правопорушення, який вчинив допитуваний; взявши на себе всю вину за вчинення групового кримінального правопорушення, домогтися звільнення від кримінальної відповідальності інших співучасників або ж отримати менш суворе покарання.

Крім того, також слід мати на увазі, що причинами самообмови можуть виявитись тимчасовий психічний розлад, слабоумство, душевна хвороба.

У будь-яких показаннях допитуваного, який умисно спотворює істину, міститься неправда. З психологічної точки зору неправда є умисно створеним продуктом мисленої діяльності людини, який у перекрученій (повністю або частково) формі відображає дійсність.

Важливим методом, спрямованим на викриття неправди, є зважене й послідовне переконування. Воно передбачає насамперед звернення до свідомості допитуваного, до його почуття, мислення й світогляду. Щоб уміти переконувати, слід враховувати індивідуальні особливості підозрюваного, специфіку його сприйняття, уявлення, пам'яті. Переконування як метод психологічного впливу стає ефективним засобом слідчого за умови вмілого і творчого його застосування під час допиту.

Під час допиту використовуються різноманітні тактичні прийоми: постановка тих чи інших запитань, пред'явлення речових і письмових доказів, оголошення показань інших осіб, допит на місці

події, роз'яснення суті наслідків вчиненого кримінального правопорушення, переконання у необхідності надання допомоги органам досудового розслідування тощо.

Прийомів допиту дуже багато, і перерахувати все практично неможливо, їх більше, ніж завдань, які слідчому доводиться вирішувати на допиті, оскільки одна і та сама проблема може бути вирішена з використанням різних тактичних прийомів.

Також слідчий при допиті підозрюваного (обвинуваченого) може використовувати тактичні комбінації шляхом створення ситуації, розрахованої на її неправильну оцінку допитуваним, що об'єктивно призводить до його викриття.

Тактичні комбінації не слід плутати з обманом підозрюваного. Обман – це повідомлення неправдивої інформації або перекручення істинних фактів. Тактичні комбінації – це створення ситуації на підставі істинних фактів, які можуть бути двояко – правильно і неправильно розтлумачені особою, яка допитується.

До тактичних комбінацій належать:

- прийоми, що переслідують ціль приховання від допитуваного поінформованості слідчого про ті або інші обставини провадження;

- метод непрямого допиту, що полягає в постановці питань, другорядних із погляду допитуваного, але маскуючих фактично головне питання причетності до кримінального правопорушення;

- прийоми, спрямовані на створення ситуацій, при яких, допитуваний проговорюється, допитуваного спонукають до докладного викладання свого пояснення події або її окремих фактів. Серед помилкової інформації може викладатися і достовірна, тобто можуть спостерігатися елементи промови злочинної поінформованості;

- пропозиція допитуваному, що дає неправдиві показання, але стверджує при цьому, що він говорить правду, сказати своєму співучаснику фразу такого утримання: «Я сказав правду, розповіси правду і ти?»;

- надати допитуваному можливість до кінця викласти неправдиві показання з тим, щоб згодом використовувати їх для викриття особи, що їх дала;

➤ здійснити допит двома особами, одна з яких ринеться декілька загострити, а інша – пом'якшити допит;

➤ створення в допитуваного перебільшеного уявлення про поінформованість слідчого є поширеним і діючим засобом подолання брехні й одержання правдивих показань. До таких прийомів можна віднести:

– описати допитуваному підозрюваного картину злочинного діяння шляхом використання даних про особистість допитуваного і його поведінки напередодні допиту. Реалізація цього варіанта призводить до того, що підозрюваний вбачаючи глибоку поінформованість слідчого про його особистість і поведінку мимоволі поширює її і на обставини скоєного їм кримінального правопорушення;

– за допомогою формування в допитуваного переконаності про наявність важливого доказу. Сутність його полягає в показі допитуваному предметів, що мають відношення до розслідуваного провадження, без посилання на запропонований предмет як на доказ, ні наділення його далекими якостями й ознаками;

– шляхом формування в допитуваного суб'єктивної думки про набагато більший обсяг інформації, чим міститься в показаннях його співучасника або свідка. Використання цього варіанта дає можливість психологічно роз'єднати співучасників. Наприклад, у слідчого не було доказів, де розкрадач сховав викрадені цінності. Але, з оперативних джерел стало відомо, що про це знає його співмешканка. Її запросили в райвідділ прямо з роботи. На допиті вона підтвердила, що вона має близькі стосунки з підозрюваним, але де він ховає цінності їй не відомо. У той момент, коли вони підписувала цей малозначимий протокол, робітник кримінального розшуку ввів підозрюваного, що не зміг сховати своєї розгубленості побачивши співмешканку. Слідчий же зі словами «Велике спасибі», «Ви вільні» проводив її до дверей не давши їй можливості переглянутися з підозрюваним. Підписавши протокол допиту цієї жінки, склавши його в стіл, слідчий звернувся до підозрюваного з питанням: «То як же бути з поверненням грошей і цінностей потерпілим?». У підозрюваного наявність в столі підписаного співмешканкою протоколу,

створили переконання в тому, що та в усьому зізналася. І тоді він зізнався, де заховані цінності;

- шляхом використання доказів, отриманих при обшуку, проведеному у відсутності допитуваного, але одночасно з його допитом;

- щодо характеру й обсягу доказів вилучених при обшуку, що передував допиту і проведеним у відсутність допитуваного. При допиті використовується частина речей, об'єктів, вилучених при обшуку. Наприклад, Аристова вчинила крадіжки дитячих речей і – затримана, але треба довести й інші епізоди крадіжок, проте вона визнавала лише цей епізод. При обшуку, проведеному без неї, слідчий вилучив декілька нових дитячих костюмчиків. У господарську торбу поклав старі речі, а поверх поклав ці костюмчики, а торбу частково закрив на блискавку. При допиті торба стояла поруч із столом слідчого. Слідчий роз'яснив Аристовій необхідність дачі правдивих показань. Рахуючи, що в торбі знаходяться й інші викрадені нею дитячі речі, вона дала правдиві показання.

Також можна запропонувати ще декілька тактичних прийомів виявлення і викриття неправдивих свідчень:

- проведення повторного допиту, що дає можливість виявити розбіжності, що неминучі при «конструюванні» вигаданих подій і наповнені обставинами, що їх конкретизують;

- вислуховування явно неправдивого повідомлення без висловлення сумнівів і недовіри, щоб, по-перше, створити враження, що легенда прийнята, а, по-друге, одержати достатньо широку базу для перевірки і викриття;

- прояв інтересу до дрібних другорядних фактів і умовчування про інші відомі слідству обставини, що може породжувати подив допитуваного і перебільшене уявлення про інформацію, якою володіє слідчий, у зв'язку з відсутністю інтересу до головного;

- початок допиту з обставин (епізодів), найбільше відомих слідчому і підкріплених доказами;

- використання темпу постановки питань:

- швидкий – утруднює можливість продумування неправильних відповідей і збільшує емоційну напругу, що сприяє появі обмовок;

– уповільнений – дозволяє забезпечити деталізацію обставин і спробу відхилення від висвітлення «слабких місць» у показаннях.

«Оригінальним» прийомом, що використовується на практиці поліцією США, є «перебільшення провини злочинця», що полягає в заяві про підозру у вчиненні більш тяжкого кримінального правопорушення, щоб він швидше зізнався у вчиненні свого, менш тяжкого. Безумовно, такий прийом цілком недопустимий, оскільки він являє собою відвертий тиск, пов'язаний з обманом. І в цій ситуації в підозрюваного вибір може іноді полягати лише в тому, що краще признатися в менш тяжкому кримінальному правопорушенні, ніж безуспішно намагатися захиститися від більш тяжкого.

Потрібно ще раз відзначити, що подолання помилкових показань, здійснюється за допомогою застосування емоційних, логічних прийомів і тактичних комбінацій. Успіх допиту залежить від глибини криміналістичних знань особи, що допитує, і його навичок по недопущенню конфліктних ситуацій і подоланню неправдивих показань.

Отже, допит – це складний акт комунікативної взаємодії, в ході якого відбувається пошук істини, через отримання повних правдивих показань від допитуваного. Так, професійне спілкування слідчого, крім процесуальних, має включати в себе і непроцесуальні форми, засновані на знаннях психологічних закономірностей міжособистісної взаємодії і вміння їх використовувати в процесуально-регламентованій діяльності. При допиті професійна майстерність слідчого значною мірою обумовлена не тільки рівнем його професійної підготовки і досвідом роботи, але й наявністю певних психологічних здібностей до цього виду діяльності.

Так, успішне і результативне проведення цієї слідчої (розшукової) дії залежить від рівня знань слідчого в галузі психології, а також від його вміння застосовувати тактико-психологічні прийоми, розроблені в межах таких наук, як юридична психологія та криміналістика.

7.3. Психологічні особливості проведення обшуку

Обшук – слідча (розшукова) дія, змістом якої є примусове обстеження приміщень і споруд, ділянок місцевості, окремих громадян

із метою відшукування і вилучення предметів, що мають значення у розслідуванні кримінального правопорушення, а також виявлення розшукуваних осіб. Обшук слід віднести до слідчих (розшукових) дій зі значним потенціалом конфліктності. Його конфліктний характер визначається, з одного боку, протиріччям цілей сторін, з іншого – примусовістю та публічністю стосовно обшукуваного. Метою діяльності працівників правоохоронних органів, які проводять обшук, є відшукування прихованих об'єктів та повернення їм реальної суспільної цінності.

До психологічних особливостей проведення обшуку можна віднести:

- примусовий характер обшуку, а також виникнення в деяких випадках конфліктних ситуацій викликають підвищене психологічне напруження учасників обшуку;
- пошук схованих матеріальних предметів здійснюється в умовах безпосередньої взаємодії суперечних сторін;
- кожна сторона прагне якомога краще пізнати стратегію і тактику поведінки іншої сторони, сама ж – уникнути будь-якої демаскуючої поведінки;
- кожна сторона своєю поведінкою намагається вплинути на поведінку і дії іншої сторони;
- у психологічній діяльності особи, яку обшуковують, інтенсивно функціонують захисні механізми.

З'ясування психологічних закономірностей обшуку у плані його пізнавальної функції має велике значення для слідчої практики. Пізнавальна роль психології при обшуку полягає у двох основних напрямках:

- установленні психологічних закономірностей, що складають основу приховування тих чи інших об'єктів;
- розробці тактичних прийомів, спрямованих на оптимальне проведення цієї слідчої (розшукової) дії.

Пізнавальна роль психології приховування полягає у виявленні тих розумових побудов, що лежать в основі дій особи, яка приховує об'єкти, що підлягають вилученню при обшуку. Для того щоб знайти заховану річ, необхідно проникнути у психологію того, хто ховає, підпорядковану певним розумовим стандартам, за допомогою яких

вирішуються завдання, пов'язані з прихованням того чи іншого об'єкта. У загальному комплексі завдань, що вирішує приховуючий, головна роль належить завданню щодо створення суб'єктивної недоступності речі для особи, яка проводить обшук. Дане завдання породжує постановку і вирішення інших завдань, що її забезпечують і взаємозалежних з нею. До них, зокрема, належать:

- обрання місця приховування;
- маскуванню прихованого;
- вибір лінії поведінки, що передує обшуку і супроводжує його.

Завдання щодо обрання місця приховування є найбільш складними, оскільки вимагають від приховуючого напруження інтелектуальних сил, щоб обрати таке місце приховування, що має бути суб'єктивно недоступним для особи, яка проводить обшук. Обрання такого місця зазвичай обмежене місцем проживання обшукуваного і територією надвірних будівель, а отже, можливостями для приховування. У приміщенні також не всі предмети – меблі, підлога, стіни, стеля – можуть бути місцем для приховування. Їх обрання і віднесення до об'єктів, які можуть бути використані для приховування, залежать від розміру, форми, виду, матеріалу приховуваного. Тому вирішення завдання, пов'язаного з приховуванням того чи іншого об'єкта, зазвичай суворо обмежене і не може виходити за рамки звичайних уявлень про приховування. Саме ця обставина змушує приховуючого шукати таке вирішення цього завдання, що випадає з ряду звичайних уявлень або порушує їх, роблячи завдання щодо виявлення шуканого найбільш складним для особи, яка проводить обшук. У цьому аспекті завдання приховування може вирішуватися шляхом створення спеціальних схованок у місцях, що можуть бути легко пристосовані для цього, або вибору з числа придатних об'єктів тих, які менш за все можуть привертати увагу. Як приклад можна назвати мисливську рушницю, заховану і зашиту в перині. Для приховування викраденого злочинці, як правило, обирають місця, що не збігаються зі звичайним уявленням про місце приховування конкретного об'єкта. Вирішення завдання щодо обрання місця приховування спрямоване на пошук нового шляху, що не міститься в загальноприйнятих людських стандартах. Так, важко

уявити, що іноземна валюта в паперових купюрах може бути прихована в банках із топленим маслом чи варенням. Злочинці ж її туди поміщують, попередньо сховавши в менших за обсягом банках, що ставляться всередину банок з маслом чи варенням.

При виборі місця для приховування тих чи інших предметів певну роль відіграють суб'єктивні уявлення особи щодо можливостей приховування, зокрема, її уявлення про надійність приховування, а отже, відповідність приховуваного і місця приховування, що можуть забезпечити неприступність першого.

При обранні найбільш надійного місця для приховування велике значення мають професійні навички і знання особи. Професійні навички відкривають можливість для використання з метою приховування тих місць, які відомі особі у зв'язку з її професією. Причому ці місця можуть характеризуватися оригінальністю, що впливає з тонкощів професії, про які знає лише особа, яка володіє нею. Саме тому орієнтація на використання професійних нахилів при відшуканні прихованого часто вимагає від слідчого поглибленого уявлення про цікавлячу його сторону професії особи, а також консультацій з фахівцями щодо того, які дані професійних навичок можуть бути використані для створення схованок.

У даному разі не слід забувати і про цілком можливий результат рефлексивного мислення, пов'язаного з тим, що обвинувачений може відмовитися від використання своїх професійних навичок, особливо таких, які можуть насамперед викликати підозру при пошуку місць приховування. Тому орієнтація слідчого на професію особи, у якої має бути обшук, повинна завжди мати поправку на те, що таке використання можливе, але не є твердою закономірністю, яка визначає характер місця приховування.

Після того як обране місце для приховування шуканого, той, хто приховує, вирішує *завдання щодо маскуванню* такого місця. Це завдання може бути самостійним, а також пов'язаним із завданням щодо пошуку місця приховування. В другому випадку місце для приховування, на думку особи, яка ховає, містить необхідні маскувальні дані і не потребує їх додаткового створення. Маскування місця приховування зазвичай супроводжується постановкою в цьому місці

додаткових предметів (наприклад, крісла – на ту частину паркету, де захована річ; вази – на тумбу, шухляда якої використана для приховування, тощо). Однак у процесі приховування іноді застосовують квазімаскування, яке полягає у відкритому виставлянні шуканих речей як таких, що не є предметом приховування і тому не становлять інтерес для осіб, які проводять обшук. У цьому разі предмети, що мають бути сховані, розміщуються на видних місцях – на столі, підвіконні, у шафі, вазах, відкритих сервантах та ін. Навмисне виставляння шуканого містить елемент маскування, психологічно спрямований на дезорієнтацію уваги шукаючого, який внаслідок природної настанови на відшукування прихованого не припускає, що воно не заховане й, отже, не вимагає пошуків. Названі елементи маскування добре відомі слідчій практиці і розглядаються зазвичай як дотепне вирішення завдання приховування. Психологічно таке вирішення створює додаткову оборонну позицію для обшукуваного, оскільки шукана річ не захована, а навпаки, відкрита і доступна, чого шукаючий може не брати до уваги. Цю обставину обшукуваний також враховує, коли продумує схему вирішення завдання, пов'язаного з приховуванням важливого для нього об'єкта.

При маскуванні місця приховування одним з інтелектуальних завдань, що вирішує особа, яка приховує, є приведення цього місця у природний стан, що не повинен привертати увагу, а отже, викликати підозру. Це завдання вирішується створенням такого вигляду, місця і положення, що існували до того, як назване місце було обране для приховування шуканих об'єктів. Однак прагнення злочинця замаскувати місце приховування в психологічному аспекті нерідко гіперболізується і тому спричиняє створення надмірного маскувального спорудження, що через явну безглуздість, надмірність привертає увагу і викликає підозру особи, яка проводить обшук. Так, наприклад, розташування парасольки, де заховані коштовності, у місцях, не призначених для цієї мети, – над ліжком, у кухні над господарським столом тощо. Надмірне маскування, яке свідчить про важливе значення предмета, що займає скромне місце в домашньому побуті (парасолька), само по собі не було б додатковим подразником, якби в обстановці обшуку, коли сторони докладають

значних інтелектуальних зусиль, такі обставини не відігравали роль подразників, що привертають увагу обшукуючого. Причому такі випадки трапляються досить часто і пояснюються боязню обшукуваного бути викритим.

При виготовленні тайників і сховищ злочинці враховують такі фактори:

- розрахунок на появу фактора втоми й автоматизму (наприклад, документ часто кладуть у книжку, яка знаходиться в середині книжної полиці, розраховуючи на те, що слідчий, почавши огляд книг із якого-небудь краю полиці, швидко втомиться і в його роботі проявиться автоматизм);

- розрахунок (сподівання) на бридливість (закопують предмети в перегній, опускають в місце для відходів та інші місця);

- навмисна недбалість приховування предмета (покладено його на видному місці);

- розрахунок на виявлення такту та інших благородних проявів слідчого (приховання предметів чи документів у ліжку тяжкохворої людини або в ліжку малолітньої дитини та ін.);

- відволікання уваги слідчого виготовленням тайників-двійників (розрахунок на те, що при виявленні першого порожнього тайника, такі ж тайники не оглядатимуться);

- розрахунок на організацію конфлікту під час обшуку з метою відволікання уваги для переховування предмета чи документів.

Обшукуваний порядок із переліченими вирішує завдання щодо обрання лінії поведінки, яка передує обшуку і супроводжує його. Обрання лінії поведінки, що передує можливому обшуку, зазвичай продиктоване тим, що особа має об'єкти, предмети, які свідчать про її злочинну діяльність. Маскування вчиненого нею кримінального правопорушення має своїм природним продовженням і обрання способу поведінки, що маскує її відношення до злочинної події. Так, поведінкою, що маскує великі розкрадання, може бути підкреслена скромність в одязі й обстановці квартири, доведена в окремих випадках до імітації нестачі матеріальних коштів. Поведінкою, що маскує відношення до вбивства, можуть бути підкреслена увага до близьких потерпілого, надмірна емоційність в обуренні кримінальним

правопорушенням та ін. У тих випадках, коли особа вчинила вбивство близької їй людини, маскуванню її поведінки буде полягати в підкресленій скорботі за втраченим, надмірно активній діяльності, пов'язаній з виявленням злочинця, тощо. Іншими словами, кожний вид кримінального правопорушення спричиняє маскуванню поведінки особи, що передує можливому обшуку у разі, якщо вчинене кримінальне правопорушення пов'язане із предметами або слідами, виявленими в квартирі злочинця, на його одязі, тілі.

Поведінка, що маскує вчинене злочинне діяння, може бути пов'язана з діяльністю злочинця, що відволікає увагу особи, яка проводить обшук, від схованого об'єкта. Наприклад, в одному випадку приховування частин розчленованого трупа в саду у двох ямах маскувалося виритим там же цілим рядом ям. Сусідам давалися пояснення про необхідність підготувати ґрунт для посадки у майбутньому плодових дерев. Така маскувальна поведінка тривалий час відволікала слідчого й оперативно-розшукових працівників, які одержали інформацію про вириті в саду ями, але вважали, що це було звичайною підготовкою до посадки дерев.

Поведінка, що маскує приховування того чи іншого об'єкта, може належати до періоду, що не лише передує можливому наміру відшукати його, а й пов'язаному з проведенням обшуку. Незважаючи на те, що обшукуваний, як правило, внутрішньо підготовлений до можливого проведення такої дії, провадження обшуку завжди передбачає у собі несподіванки для нього. Тому заздалегідь вироблена ним манера поведінки при обшуку коректується обставинами й умовами провадження обшуку. Складність вибору лінії поведінки обшукуваним утруднюється й тим, що він не знає, якого характеру набере обшук, як буде поводитися особа, яка проводитиме його. В усіх випадках обшукуваний керується однією, головною настановою, спрямованою на те, щоб своєю поведінкою не видати місця приховування шуканого. Проте його поведінка може змінюватися залежно від конкретної ситуації обшуку.

Маскування обшукуваним своєї поведінки можуть здійснюватися у двох формах – *пасивній і активній*. Пасивна форма зазвичай передбачає обрання обшукуваним лінії поведінки, що виключає

контакти з ним: мовчання, короткі відповіді на запитання, перебування в одному місці, відсутність прагнення показати те, що викликає інтерес у того, хто обшукує, наприклад уміст валізи, скриньки та ін. Активна ж форма поведінки спрямована на імітацію активного втручання і допомоги слідчому при обшуку, створення ситуації, що свідчить про відсутність шуканого. Така поведінка зазвичай містить елементи послужливості й прагнення (нещирого) полегшити роботу слідчого, пов'язану з проведенням обшуку. Для такої поведінки характерним є створення ситуацій, що відволікають увагу слідчого: абстрактні бесіди, постановка каверзних запитань, пропозиція обшукати окремі приміщення або предмети обстановки тощо. Нерідко ці маневри містять заздалегідь продумані обшукуваним інсценування (непритомний стан, істерика в кого-небудь із членів його родини, раптовий недуг та ін.).

Слід зазначити й таку позицію обшукуваного, як конфліктна ситуація, свідомо спрямована ним на дезорганізацію дій слідчого. У цьому відношенні слідчому особливо важливо стимулювати такі якості, як наполегливість, самовладання, витримка, пильність, прояв яких забезпечує морально-етичну обстановку проведення обшуку. Слідчому, який провадить обшук, необхідно вибрати правильну манеру поведінки в конкретний період, що не порушує, зрештою, його цілеспрямованість у проведенні обшуку.

Велике значення в маскуванні обшукуваним своєї поведінки мають його мимовільні й довільні реакції на подразники, що зумовлюються поведінкою слідчого. Мимовільні реакції на подразник, які визначаються психологією як такі, що не регулюються волею людини і зовні виражаються в почервонінні або зблідненні шкіри обличчя, тремтінні рук, заїкуватості, хеканні, виступанні поту та ін., сховати майже неможливо, тому способи їх маскування належать цілком ймовірно до таких тренувань волі, що дозволяють особі, яка зазнала впливу подразника, зовні залишатися байдужою до того, що відбувається. Що стосується довільних реакцій, які регулюються зусиллям волі й зовні виражаються в потиранні рук, покашлюванні, почісуванні обличчя, покусуванні олівця тощо, то вони можуть регулюватися, а отже, приховуватися від слідчого у тому разі, якщо

видають хвилювання, продиктоване дією подразника. Маскування таких реакцій зазвичай полягає у внутрішньому відволіканні уваги від факту, що відбувається, і створенні «замороженого» стану, індивергентного до подразників. Зовні таке маскування можливих реакцій виявляється в зайвій зосередженості, загальмованості рухів і мови, обмірковуванні відповідей на запитання.

Реакція на той чи інший подразник не завжди є адекватною тому, що відбувається, тобто прояв мимовільних і довільних реакцій у певних ситуаціях не є точним показником місця приховування. Реакції можуть бути викликані іншими обставинами, що супроводжують подразник, або асоціативними зв'язками, спричиненими ним. Тому, перевіряючи вплив подразника на обшукуваного й оцінюючи його реакцію, слідчий повинен враховувати цю обставину.

Подразники, що використовуються при обшуку, мають словесне вираження і за своїм характером можуть бути різноманітними. Одні з них указують на знання слідчого про приховування обшукуваним певних речей чи цінностей, інші – на впевненість слідчого у відшуванні прихованого, треті – містять дані, що побічно свідчать про поінформованість слідчого про перебування в обшукуваного того, що шукають, четверті – містять елементи переконання щодо необхідності обшукуваному видати приховане та ін. Отже, мета таких подразників одна, але шляхи її досягнення різні. Дії слідчого, пов'язані з проведенням обшуку, звертання уваги на окремі предмети обстановки, їхнє розташування, орієнтація в обстановці квартири також мають характер подразника. Це слід враховувати при оцінці впливу останнього на обшукуваного і присутніх при обшуку. В одному випадку дружина обшукуваного, побачивши, що слідчий увесь час дивиться на платяну шафу, не витримала і, відкривши дверцята шафи, сказала: «Беріть, адже ви і так знаєте, що вони тут». Йшлося про пістолети, що були викрадені зі складу військової частини.

Існують певні рекомендації щодо тих чи інших подразників у процесі проведення «словесної розвідки». Тим часом визначення системи подразників, що можуть бути використані з метою виявлення психологічних показників про можливе місце приховування об'єктів, а отже, і їхнього розшуку, поповнило б арсенал тактичних

прийомів проведення обшуку. До таких подразників можна віднести подразники, що діють у досить твердій схемі, варійовані відповідно до особи обшукуваного і конкретних обставин проведення обшуку.

Залежно від характеру подразника його психологічна основа може бути різною. Так, подразник, не пов'язаний зі словесним вираженням, як в останньому прикладі, спрямований на формування в обшукуваного переконання у тому, що слідчий підозрює або точно знає місце приховування того, що шукають. Його збіг із дійсним місцем впливає на обшукуваного, який часто не витримує напруження і називає місце приховування або своєю пасивною поведінкою, що свідчить про втрату надій на безуспішність обшуку, показує правильність орієнтації слідчого.

Відсутність реакції на подразник, що виходить від особи, яка проводить обшук, у якій-небудь формі, як правило, є маскуванням поведінки обшукуваного, спрямованої на дезорієнтацію слідчого. Для того щоб виключити можливість такого маскування і впливати на поведінку обшукуваного, щоб вона була більш адекватною діагностиці його реакцій, потрібно розробляти комплекс подразників, що згодом набувають значення тактичних прийомів обшуку.

Реєстрація реакцій обшукуваного проводиться слідчим на основі особистих уявлень, що узагальнюють життєвий досвід, щодо взаємозв'язку внутрішнього психологічного стану особи і її поведінки зовні. Така реєстрація має характер суб'єктивних уявлень, і це природно, оскільки в названих межах задовольняє вимоги обшуку.

Яким саме чином розробляється схема приховування? Насамперед приховуючий визначає всі місця, які можуть, на думку обшукуючого (імітує його можливі уявлення) слугувати для приховування. Потім приховуючий виключає ці місця з числа тих, що можна використовувати для приховування, і продумує такі варіанти приховування, які вимагають особливих інтелектуальних зусиль для виявлення. Обираючи місця для приховування, приховуючий може використовувати власні професійні знання і навички, консультуватися зі своїми знайомими, застосовувати всілякі хитрощі тощо.

Щодо психологічної напруженості, то даний етап підготовки до пошуку місця приховування є найскладнішим. Саме тут вирішуються

розумові завдання, спрямовані на вибір такого оптимального варіанта приховування, який міг би забезпечити суб'єктивну недоступність об'єкта. На цій стадії злочинці часто створюють тайники, купують додаткові меблі чи зводять господарські об'єкти, що не мають особливої потреби у використанні. Іноді напружений пошук місця для приховування підказує думку про можливість відкрито виставити шуканий об'єкт як своєрідне спростування всіх пошукових версій і зусиль обшукуючого. У цьому випадку рефлексивне управління особи, яка приховує, спрямоване на створення особливого напруження в обшукуючого, можливо, і позбавленого сенсу.

У процесі пошуку місця для приховування приховуючий здійснює певні розвідувальні дії, спрямовані на встановлення тактичних особливостей здійснюваних обшуків. Він може одержати відомості від осіб, яких раніше піддавали обшуку, читати спеціальну криміналістичну літературу, узагальнювати відповідні дані переглянутих фільмів тощо. Усе це є для приховуючого додатковою підставою для рефлексивного управління невизначеною обшукуючою особою.

У процесі приховування того чи іншого об'єкта спостерігається ніби однобічна рефлексія, здійснювана приховуючим щодо суб'єкта, управління мисленням якого він може лише у своїй уяві. Отже, динаміка рефлексії зосереджена на боці приховуючого. Відсутність у названому стані рефлексії другого суб'єкта, що здійснює дію, а отже, певною мірою оцінюючого зусилля «партнера», не дозволяє приховуючому передбачати всі можливі варіанти поведінки обшукуючого, що створює природні прогалини в його мисленні, а тому позначається на його діях з приховування. Саме ця обставина у багатьох випадках призводить до тих помилок у приховуванні, що можуть бути використані шукаючим. Слідчому важливо знати, що про його можливі дії, пов'язані з відшукуванням прихованого, приховуючий може висувати певні припущення і з їх урахуванням обирати місця для маскування шуканого.

Запорукою успіху обшуку є ретельна підготовка до його проведення, що охоплює два періоди – *інформаційний і інтелектуальний*. Перший передбачає збирання інформації про обшукуваного, причому інформації найширшого плану; другий – висування версій, які містять у своїй основі рефлексивне управління.

Збирання інформації, у свою чергу, охоплює:

- інформацію щодо приміщення, його розташування, особливостей, підступів, входу, виходу, а також вбрання, якщо завданням обшуку є обшук приміщення;
- інформацію про особу, яка підлягає обшуку, що дозволяє слідчому одержати уявлення про особу стосовно оцінок її професійних і інтелектуальних рис, які можуть бути використані нею для приховування шуканих об'єктів.

Нерідко у практиці розслідування не приділяють значення збиранню інформації про приміщення, вважаючи, що таке ознайомлення може відбутися безпосередньо на місці під час обшуку. Слід застерегти від недооцінки отримання такої інформації. Збирання інформації про приміщення – одна з важливих умов успішної організації обшуку, оскільки дає можливість одержати різноманітні відомості. Ці відомості не лише виконують функцію майбутньої орієнтації на місці проведення обшуку, а й створюють необхідні передумови для висування розшукових версій. Крім того, попереднє отримання інформації про приміщення сприяє економії часу і сил слідчого, забезпечує певною мірою його готовність до обшуку, скорочує час, необхідний для орієнтації на місці.

Способами отримання інформації про місце майбутнього обшуку можуть бути власні дії слідчого з одержання планів приміщень з бюро технічної інвентаризації або житлово-експлуатаційних служб, а також збирання необхідної інформації шляхом доручень оперативно-розшуковим органам, що містять конкретні завдання щодо відомостей, які цікавлять слідчого.

Вивчення планів приміщення, а також матеріалів, отриманих від оперативно-розшукових органів, є тим першим етапом, що дає слідчому змогу приступити до розробки моделі майбутнього обшуку. Таке вивчення формує уявлення слідчого не лише про загальну картину місця обшуку, а й про можливий напрямок пошуків, їхню послідовність, яку він обирає як найбільш доцільну у даних умовах. Оперативно-розшукові органи можуть зібрати фотознімки приміщення (його зовнішнього і внутрішнього вигляду), дані про придбання меблів, їх заміну або ремонт. Ці самі

дані можуть містити відомості про ремонт приміщення, його перебудову чи зміну планування.

Наведені дані, зрозуміло, не можуть замінити особистого враження, яке отримує слідчий після прибуття на місце обшуку, однак вони багато в чому полегшують проведення цієї слідчої (розшукової) дії.

Підготовчі дії, пов'язані з майбутнім обшуком, поширюються і на збирання даних про особу. Орієнтація в обстановці майбутнього обшуку немислима без одержання даних про особу, яка приховала певні об'єкти. Загальнолюдські уявлення й узагальнення досвіду слідчої практики свідчать про існування залежності між професійними, етичними, інтелектуальними характеристиками особи (людини) і обранням місця приховування того чи іншого об'єкта. Тому їх вивчення, зрозуміло, в обмежених межах, зумовлених інтересами відшукування прихованого, має велике значення для успішного проведення обшуку.

З'ясування даних про особу з огляду характеристики, які важливі для обшуку, полягає у збиранні інформації про характер кримінального правопорушення, об'єкт посягання, а також щодо таких даних:

- професії особи;
- її звичок і нахилів;
- захоплень;
- кола друзів і родичів;
- антипатій і симпатій;
- можливостей приховування у службовому й іншому приміщеннях.

Якщо розглядати проведення обшуку стосовно його психологічної сутності, можна дійти висновку про існування певної тріади, де всі складові елементи є взаємозалежними. Так, першим із них є збирання інформації про об'єкт, що обшукується, яке створює основу для рефлексивного мислення; другим – рефлексивне управління, що передбачає оцінку зібраної інформації й обрання можливих місць приховування шуканого; третім – висування розшукових версій як результат рефлексивного управління, що дає змогу висловити обґрунтоване припущення.

Розшукова версія, перевірка якої починається під час проведення обшуку (і яка може бути побудована при обшуку), дуже динамічна. Вона визначена наявними у розпорядженні слідчого даними й інформацією, яку він отримує під час обшуку, і тому може істотно змінюватися. Спростування версії внаслідок невиявлення шуканого не повинно бентежити слідчого, психологічно він має бути готовий до цього результату і продовжувати обшук, висуваючи нові розшукові версії. Саме в цей момент і при негативному результаті пошуку слідчому рекомендується спостерігати за реакцією обшукуваного. Радість, задоволення, подих полегшення, скептичні усмішки й інші прояви обшукуваних свідчать про те, що предмет пошуку знаходиться на місці його проведення, але ретельно замаскований, і тому слідчий повинен активізувати свої зусилля.

Велике значення при проведенні обшуку має спостережливість слідчого, її вибірковість. Спостережливість передбачає широку фіксацію в мисленні всіх обставин і обстановки проведення обшуку. Слідчий, прибуваючи до місця обшуку, активно сприймає його обстановку – розташування квартири, її убрання, число входів, виходів, час проведення ремонту, стан стін, підлог, рівень заставлення меблями та ін. Ця спостережливість не має пасивного характеру, тобто звичайного безцільного сприйняття й запам'ятовування обстановки. Спостережливість у даному разі підпорядкована цілеспрямованій діяльності слідчого, пов'язаній із майбутнім відшукуванням прихованого, і тому характеризується вибірковістю. Слідчий сприймає все навколишнє з позицій його можливого використання для приховування об'єкта, що підлягає розшуку, і якщо він знає ознаки того, що відшукується, то частину предметів обстановки відразу ж виключає з числа підметів пошуку як такі, що не мають необхідних умов і властивостей для приховування. Інші ж предмети слідчий оцінює з погляду їхнього можливого використання як схованки.

Спостережливість слідчого поширюється не лише на обстановку приміщення, а й на поведінку осіб, які перебувають у ньому. Поведінка цих осіб цікавить слідчого не взагалі, а лише у зв'язку з їхніми конкретними реакціями на його дії та слова (запитання, зауваження, звернення). Вибірковий характер спостережливості у цьому

аспекті звернених на ті реакції обшукуваних, котрі, як припускає слідчий, є результатом його дій. І тут відбувається не лише фіксація реакції, а й її оцінка з погляду можливого визначення місця приховування шуканого. Спостережливість слідчого має бути спрямована на диференціацію реакцій обшуканого як адекватних подразнику або таких, що інсценують той чи інший стан обшуканого. Такі оцінки є складними і зазвичай впливають із досвіду слідчого, його життєвих і науково-психологічних уявлень про характер реакції на подразник, її щирості чи фальшивості. Саме тут, як і на всіх інших етапах проведення обшуку, знання і використання закономірностей психологічної діяльності людини багато в чому визначають успіх обшуку і високий рівень його організації (рис. 17).

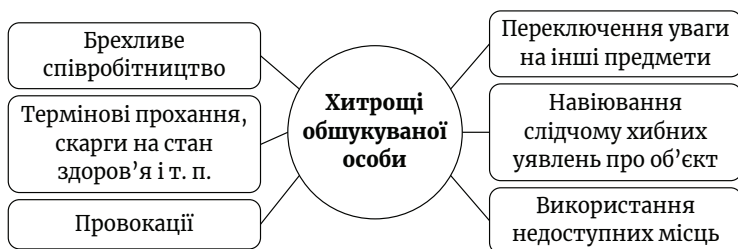


Рисунок 17 – Можливі хитрощі обшукуваної особи

У ході підготовки до обшуку слідчому необхідно отримати відповіді на такі запитання:

1. Що слід шукати? Як виглядають розшукувані предмети (форма, колір, запах та ін.)?
2. Що представляє собою об'єкт, який підлягає обшуку (його площа, рельєф, кількість приміщень, їхнє розташування та ін.)?
3. Хто, окрім обшукуваного, може знаходитися на об'єкті в момент обшуку?
4. Яке штучне і природне освітлення об'єкта обшуку?
5. Чи є на об'єкті телефон або інші засоби зв'язку?
6. Де можуть знаходитися розшукувані предмети чи документи?
7. Хто робитиме обшук?
8. Які технічні засоби та інші матеріали необхідно взяти з собою?

9. Коли найзручніше почати обшук?

10. Скільки часу він може тривати?

При підготовці обшуку необхідно:

- скласти плани обшукуваного об'єкта і порядку обшуку з чітким розподілом функцій для кожного учасника;
- заздалегідь подумати про вибір понять;
- передбачити способи зв'язку зі слідчим підрозділом.

Для найбільшої ефективності обшуку потрібно дотримуватись деяких загальних правил:

- не допускати як загострення конфлікту, так і занадто інтенсивного розвитку близьких, довірчих взаємин із обшукуваним та його оточенням;
- при можливості усувати всі відволікаючі фактори (непотрібні ходіння по кабінетах і приміщеннях, метушня, сторонні розмови);
- не поспішати і не розпочинати огляд нового об'єкта до повного обстеження попереднього;
- робити функціональні перерви при проявах втоми та загальмованості.

7.4. Психологічна сутність пред'явлення для впізнання

Пред'явлення для впізнання в системі слідчих (розшукових) дій належить до особливих способів одержання доказів, спрямованих на виявлення «ідеальних» слідів кримінального правопорушення у пам'яті його очевидців.

Безпосередніми завданнями пред'явлення для впізнання може бути встановлення:

- чи цю людину раніше, за обставин, які є важливими для слідства, бачив свідок (потерпілий, підозрюваний, обвинувачений);
 - чи належать особі, яка впізнає, пред'явлені їй об'єкти (речі, предмети, знаряддя злочинної події) або чи бачила вона їх раніше за певних умов;
 - кому належить труп людини, особу якої не встановлено.
- За суттю ця слідча (розшукова) дія є одним із видів криміналістичної ідентифікації.

Процес пред'явлення для впізнання має елементи психологічної діяльності, а тому здійснюється на базі загальної та юридичної психології, яка досліджує психічний механізм формування у людини уявного образу певного об'єкта та формування показань щодо нього у цієї особи.

Суб'єктами впізнавання можуть бути: свідки, потерпілі, підозрювані, обвинувачені, підсудні.

Об'єктами, що пред'являються для впізнання, можуть бути будь-які об'єкти матеріального світу, що становлять інтерес для слідчого та допускають їх пред'явлення для впізнання суб'єкта з дотриманням процесуальних вимог.

Такими об'єктами можуть бути: особи: свідки, потерпілі, підозрювані, обвинувачені, підсудні; трупи людей, тварин; предмети; документи; ділянки місцевості; приміщення тощо.

Процес впізнавання має дві стадії:

➤ *Формування образу* – стадія сприйняття та пізнання образу предмета чи особи.

➤ *Впізнавання* – відтворення в натурі групи об'єктів, оживлення в пам'яті раніше сприйнятого об'єкта і вирішення питання про тотожність чи нетотожність.

Для всіх видів пред'явлення для впізнання існують загальні правила щодо проведення цієї слідчої (розшукової) дії:

➤ особою, яка буде впізнавати, може бути лише людина (свідок, потерпілий, підозрюваний, обвинувачений, підсудний), котра особисто, тобто безпосередньо, відповідним способом (зором, слухом, на дотик, за запахом, на смак тощо) сприймала об'єкт і може його впізнати;

➤ об'єкт пред'являється для впізнання якомога скоріше і в натурі (скоріше – щоб уникнути забування його суб'єктом впізнавання і щоб уникнути видозмінення об'єкта. Будь-яка модель (копія) об'єкта так чи інакше звужено відображає оригінал);

➤ обов'язковою є участь понятих, яких повинно бути не менше двох, а конкретна їх кількість визначається слідчим виходячи з тактики і виду пред'явлення для впізнання;

➤ як уже наголошувалося, об'єкт пред'являється в групі однорідних;

➤ до пред'явлення для впізнання особа не повинна бачити у присутності слідчого об'єкт впізнання.

Чинники, які впливають на цілісність сприйняття об'єктів:

- До системи суб'єктивних чинників належать:
 - психічний стан людини під час сприйняття (хвилювання, страх та ін.);
 - вік особи, яка впізнає;
 - життєвий і професійний досвід;
 - фізичний стан (біль, хвороба тощо);
 - тип пам'яті і час, який пройшов з моменту сприйняття об'єкта до моменту його впізнання;
 - стан органів чуття вибірково до сприйманого (зорове, слухове, дотикове чи інше сприйняття).

До системи об'єктивних чинників належать чинники, які традиційно виділяються загальною психологією як такі, що впливають на хід і повноту сприйняття:

- освітленість об'єкта, який сприймається;
- відстань, на якій відбулося спостереження;
- погодні умови;
- час спливання події тощо.

Особливості цієї слідчої (розшукової) дії обумовлені, перш за все, тією обставиною, що вона цілком ґрунтується на психофізіологічних якостях людей і має складний психологічний механізм її реалізації.

Так, у процесі досудового слідства слідчі стикаються з тим, що різні особи, спостерігаючи одну й ту ж саму подію, об'єкт з однакової відстані, перебуваючи в ідентичних умовах, по-різному розповідають про побачене, тобто по-різному відтворюють ці явища. Зрозуміти причини цих явищ можливо за допомогою даних психології, котрі дозволяють визначати індивідуальні відмінності між людьми та з'ясовувати ряд психологічних процесів, які виникають під час сприйняття окремих об'єктів, явищ.

Формування показань особи, що впізнає складається з таких психічних процесів, як сприйняття об'єкта за допомогою органів почуттів, запам'ятовування його ознак, відтворення мисленого образу на допиті, узнавання об'єкта під час пред'явлення для впізнання. Вказані стадії формування показань відповідають основним психологічним процесам, що відбуваються в мозку людини під час її пізнавальної діяльності.

Сприйняття – *перша стадія формування показань*. У процесі впізнання особа може бути як суб'єктом, так і об'єктом сприйняття. При цьому вона може сприйматися як безпосередньо (в натурі), так і опосередковано (за копіями). За результатами експериментів, зріст особи, колір очей, волосся, форма, параметри носу, губ для дорослого спостерігача є найбільш значимими елементами фізичного обліку особи, з якими пов'язані ті чи інші особливості особи, яка сприймається. Більшості людей характерно сприймати у зовнішності такі особливості, які є відхиленнями від ознак суб'єктивної моделі, прийнятої цією особою в якості норми, зразка. Разом із тим, сприйняття у кожної особи має свої індивідуальні особливості (різні особи відмічають в одних і тих самих об'єктах якісь ознаки частіше, ніж інші). Також якість ознак, їх кількість будуть залежати від відстані спостереження. В умовах нормальної видимості, людина з хорошим зором розрізняє контур особи з відстані 1 км, вбрання – з 400 метрів, з 300 метрів – голову, плечі, овал обличчя і колір одєжі, з 200 метрів – деякі риси обличчя, з 60 метрів – очі і та ін.

За типом сприйняття вирізняються **об'єктивний і суб'єктивний типи сприйняття**. Для **об'єктивного типу сприйняття** характерна сувора відповідність тому, що відбувалося в дійсності. Особи з суб'єктивним сприйняттям виходять за межі того, що відбулося в реальності і додають багато інформації від себе (в залежності від своєї суб'єктивної оцінки ситуації, упередженого ставлення). Такі особи під час розповіді надають перевагу своїм суб'єктивним враженням про подію над самою подією. Вони більше розповідають про те, що відчували або думали в момент подій, про які розповідають. Надзвичайно велике значення у формуванні показань має **суб'єктивність сприйняття**, оскільки інформація, яка міститься в показаннях допитуваних осіб, пройшла через фільтр свідомості, обсяг і якість її визначатимуться як об'єктивними, так і суб'єктивними чинниками. До **об'єктивних чинників** відносяться умови сприйняття: видимість, чутність, тривалість сприйняття, погодні явища (туман, дощ, снігопад), особливі температурні умови (спека, сильний мороз), які обмежують фізичні можливості органів почуттів і об'єктивність сприйняття та інші (віддаленість) відстань до предмета спостереження.

Суб'єктивні чинники належать до індивідуальних властивостей особи, які справляють суттєвий вплив на процес формування показань. З них найхарактернішими є: стан органів чуттів; емоційний стан особи, яка сприймає той чи інший об'єкт; особистий інтерес до фактів, явищ, які сприймаються; спрямованість уваги; інтелект тощо. Серед перелічених факторів найбільший вплив справляє стан органів чуттів. Якщо вони перебувають у хворобливому стані (поганий зір, слух), то сприйняття може бути неповним і неточним.

Вплив емоційного стану на процес сприйняття може бути подвійним: вони можуть підвищувати чутливість, сприйнятливість або знижувати їх, гальмувати та перекичувати сприйняття. Негативні емоції – переляк, відчуття небезпеки, страх, знижують обсяг і якість сприйняття. Сприйняття залежить і від інтересу спостерігача до подій, що сприймаються. Приміром, якщо людина спостерігає напад (розбійний, хуліганський) на знайому людину, то в цьому випадку зацікавленість позначиться на сприйнятому.

Професія також впливає на процес сприйняття. Приміром, художник-портретист може більш повно і точно сприйняти ознаки зовнішності (обличчя) особи, кравець – запам'ятати та описати одяг.

Знання закономірностей процесу сприйняття і мислення дають змогу при вивченні практики розслідування виділити типові помилки, що виникають на першому етапі формування показань. Крім оптичних, слухових та інших перекичень, на цьому етапі типовими є помилки, пов'язані з неправильним визначенням розмірів, відстаней, кількості, з неправильним судженням про співвідношення, послідовність і інші зв'язки між предметами та явищами.

Запам'ятовування – друга стадія формування показань. Вирізняють *довільне* (цілеспрямоване, навмисне) і *мимовільне запам'ятовування*.

Довільне завжди стимулюється вольовими зусиллями, відбувається в процесі свідомого осмисленого заучування.

Мимовільне запам'ятовування має місце, коли інформація залишається в пам'яті без свідомо поставленої мети, що особливо властиве дітям.

Відтворення – третя стадія формування показань, яка відбувається за допомогою (в більшості своїй) мовних засобів. *Відтворення* –

це відображення минулого, при якому предмет не сприймається заново, він у цей момент відсутній, виникає його образ. Стадія відтворення, як і дві попередні, залежить від ряду суб'єктивних та об'єктивних чинників, а також від процесів сприйняття і запам'ятовування, які відіграють вирішальну роль при відтворенні.

Перед усім на відтворення справляють вплив ті дефекти, які мали місце при сприйнятті та запам'ятовуванні. Також на процес відтворення впливають темперамент особи, яка дає показання і його емоційний стан. У зв'язку з допитом, який має відбутися, нерідко негативні емоції впливають на його пам'ять і заважають згадати об'єкти, факти, котрі за інших обставин відтворюються без зусиль. Також на емоційний стан допитуваного впливає наявність або відсутність психологічного контакту зі слідчим.

Психологами виділяються дві **форми впізнання**:

1) **аналітичне або деталізуюче (сукцесивне)** – це сприйняття, при якому виділяються (аналізуються) окремі ознаки зовнішності (наприклад, колір очей, волосся, особливі прикмети);

2) **синтетичне або цілісне (симультанне)**, тобто сприйняття об'єкту в цілому, без виокремлення окремих ознак.

Особи з синтетичним типом сприйняття не звертають уваги на деталі, подробиці. Для осіб з аналітичним сприйняттям характерно, навпаки, чітке виділення деталей і подробиць. Схильність до симультанного або сукцесивного узнавання залежить від індивідуальних психічних особливостей людини. На продуктивність узнавання впливають соціальний досвід впізнаючого, його вольова активність, тип пам'яті, час, який минув з моменту сприйняття об'єкта до моменту пред'явлення його для впізнання, та інші умови. Однак, наведені характеристики двох типів сприйняття достатньо рідко зустрічаються в чистому виді. Частіше вони доповнюють один одне, оскільки найбільш продуктивним є сприйняття, що спирається на позитивні характеристики обох типів. Таке сприйняття поєднує в собі елементи синтетичного і аналітичного сприйняття. Ця форма сприйняття в процесі надання інформації може діагностуватися за такими даними, як вибіркове повідомлення окремих ознак разом із синтетичним (внутрішнім, яке не піддається виокремленню і аналізу) сприйняттям інших ознак.

Як зазначалося, впізнаючий перед пред'явленням для впізнання повинен бути детально допитаний відносно ознак особи (або предмета), що пред'являється для впізнання. Якщо впізнаючий не може детально описати ці ознаки, незважаючи на його впевненість впізнати особу чи предмет, пред'явлення для впізнання стає проблематичним. Однак, симультанне впізнання базується саме на тому, що особа робить висновок шляхом загального сприйняття об'єкта, свідомо минаючи стадію аналізу ознак. Вона, як правило, не може описати індивідуальні (окремі) ознаки об'єкта. Це найбільш характерно для об'єктів, які часто спостерігаються впізнаючими особами (родичі, знайомі, предмети постійного використання).

Виходячи з наведеного, слідчому при попередньому допиті особи важливо встановити, яке саме впізнання (сукцесивне або симультанне) притаманне особі, що впізнає. Якщо допитуваному притаманне симультанне (синтетичне) узнавання і він не може описати окремі ознаки об'єкта, слідчий все одно не повинен відмовлятися від намагання встановлення таких ознак. Він може використати методи оживлення пам'яті, асоціації за схожістю, суміжністю і контрастністю, які відіграють важливу роль при відтворенні уявного образу. Також для згадування доцільно використовувати альбоми «Типи та елементи зовнішності», «Портрет», а також комп'ютерні програми «Фоторобот» та інші. Крім того, особа, яка проводить допит, у необхідних випадках повинна звернути увагу на те, що може мати місце ремінісценція пам'яті (тобто найбільш чітке і детальне відтворення в пам'яті події через певний, інколи значний проміжок часу після спостерігання), а при травмі черепа – й ретроградна амнезія. Знання цих властивостей пам'яті дозволяє дійти висновку, наприклад, про необхідність повторного допиту через деякий час.

Підсумовуючи викладене, можна зробити висновок, що пред'явлення для впізнання є слідчою (розшуковою) дією, яка ґрунтується на психофізіологічних механізмах сприйняття, запам'ятовування, відтворення і полягає в ідентифікації матеріального об'єкту за уявним образом, який сформувався в особі під час сприйняття певної події. Прийняття рішення про можливість проведення даної слідчої

(розшукової) дії повинно базуватися на встановленні комплексу ідентифікаційних ознак об'єкта при допиті особи, що впізнає.

7.5. Психологічні засади проведення слідчого експерименту

Слідчий експеримент є слідчою (розшуковою) дією, змістом якої є проведення суб'єктом розслідування дослідів в спеціально створених чи підібраних умовах для з'ясування чи перевірки обставин, що мають значення для розслідування кримінальних правопорушень.

Слідчий експеримент є сильним психологічним засобом впливу на його учасників, оскільки отримані результати нерідко наочно свідчать про можливість або неможливість існування певного явища чи події, а спростувати їх буває досить важко. Тому слідчий експеримент є необхідним, а нерідко – незамінним способом перевірки наявних та отримання нових доказів.

За допомогою цієї слідчої (розшукової) дії найчастіше перевіряються показання підозрюваного, обвинуваченого, а також потерпілого та свідка про можливості вчинення чи спостереження ними певних дій або подій у конкретній ситуації. У межах слідчого експерименту можуть перевірятися також фактичні дані, що отримали закріплення в інших джерелах доказів (наприклад, у протоколі огляду місця події).

Разом із тим, слідчий експеримент, як і будь-яка інша слідча (розшукова) дія, забезпечує не тільки перевірку даних, що мають значення для справи, але й отримання нових доказів (зокрема, встановлення механізму виникнення слідів кримінального правопорушення).

Таким чином, зміст слідчого експерименту як слідчої (розшукової) дії полягає у здійсненні спеціальних дослідних дій з метою перевірки й уточнення відомостей, які мають значення для встановлення обставин кримінального правопорушення, а також для перевірки висунутих гіпотез, версій та отримання нових доказів.

Залежно від конкретної мети, виділяють наступні випадки проведення слідчого експерименту:

1. Для встановлення можливості сприйняття в певних умовах – перевірка можливості бачити, чути що-небудь.

2. Для встановлення можливості здійснити будь-які дії – пройти чи проїхати певну відстань за певний час, подолати перешкоду, пролізти через отвір, відкрити замок певним ключем тощо.

3. Для встановлення наявності професійних чи інших навичок – чи вміє особа малювати, шити, ремонтувати певні механізми, апаратуру тощо.

4. Для встановлення можливості існування будь-якого явища, закономірності процесу та механізму слідоутворення.

5. Для перевірки показань раніше допитаної особи.

Необхідність проведення відтворення може зумовлюватися одержанням інформації щодо особливостей:

а) матеріальної обстановки, в якій відбувалася подія;

б) сутності (послідовності, елементів, специфіки тощо) певних дій;

в) суб'єктивних, психологічних чинників, що мали місце при вчиненні кримінального правопорушення.

Перше завдання цілком можна вирішити, підібравши чи змодельовавши подібні обставини (пору року, час доби, освітленість, погодно-кліматичні умови, звуковий акомпанемент тощо). Це ж стосується і моделювання досліджуваних злочинних дій, за умови виключення можливості настання при їх проведенні будь-яких шкідливих наслідків (наприклад, для відтворення вбивства через задушення застосовується муляж, постріл здійснюється в спеціально обладнаному приміщенні тощо). Але повної тотожності досягнути не вдається: в екстремальній ситуації вчинення кримінального правопорушення, під впливом стресогенних чинників особа могла діяти інакше, ніж у контрольованих умовах слідчої дії.

Набагато складніша справа з дослідженням суб'єктивних чинників. Відтворення психологічних станів особи, психофізіологічного механізму її дій неможливе в принципі. При проведенні слідчої (розшукової) дії психічні процеси проходять інакше, інші й психічні стани: це результат створеної психологічної напруженості, тобто напруженості іншого типу, аніж та, що була на момент вчинення

кримінального правопорушення. Змінюється спрямованість усієї психічної активності. У ситуації кримінального правопорушення поведінка детермінується динамікою та умовами самої події, під час слідчої (розшукової) дії – умовами експерименту, і тільки після цього – змодельованими обставинами.

Можливість реалізації практично всіх різновидів відтворення обстановки та обставин події залежить від бажання та зацікавленості його учасників. При небажанні підозрюваного (звинуваченого) виконати його безпосередньо неможливо, залишається лише варіант опосередкованої перевірки – за допомогою участі інших осіб, подібних за анатомо-фізіологічними (зріст, вага, вік, пропорції тіла, зовнішня подібність), сенсорно-психологічними (зір, слух), соціальними (зачіска, прикраси, одяг) ознаками, але в таких випадках одержані результати значною мірою втрачають своє доказове значення. Тому намагаючись підкріпити позитивні мотиви у поведінці підозрюваного (звинуваченого) перед проведенням відтворення слідчий не повинен втрачати почуття міри, оскільки той може здогадатися, що при його відмові мінімізується можливість зібрати достатню кількість доказів іншим шляхом.

Слід також враховувати, що злочинці можуть дати згоду на відтворення обстановки та обставин події, але зі специфічною мотивацією маскуючої спрямованості – вони згодні брати участь у ньому лише задля того, щоб довести неможливість виконання певних дій, із метою перекручування результатів, демонстрації відсутності навичок та вмінь та ін. Разом із тим, характер дій учасників відтворення, які намагаються ввести слідчого в оману, також може бути інформативним (наприклад, звинувачений професійно виконує попередні дії, але демонструє нездатність виконати останню, що є важливим індикатором наявності наміру замаскувати свої знання та вміння).

Вимагає психологічного підходу вирішення питання про запрошення до участі у відтворенні обстановки та обставин події осіб певних категорій (спеціалістів, свідків, потерпілих та ін.). У найбільш загальному вигляді присутність сторонніх є небажаною, але слід враховувати, що:

а) в окремих випадках відтворення без участі фахівців неможливе (експеримент із виготовлення кліше, копій ключів для проникнення в приміщення);

б) іноді участь свідків чи потерпілих (за умови, що це не стане для них додатковою психологічною травмою) *підвищує* психологічну вірогідність відтворюваної обстановки, одержаних результатів;

в) учасники слідчої (розшукової) дії (підозрювані, звинувачені) відчують сильний психологічний вплив завдяки зовнішній точності відтворюваних обставин, наочності, стверджувальності результатів. Такий самий вплив відчують й інші процесуальні особи (свідки, потерпілі) у випадках обмови, лжесвідчення чи неумисних викривлень в описах події кримінального правопорушення, а це, в свою чергу, може призвести до зміни чи уточнення їх свідчень та позицій.

З іншого боку, іноді участь деяких осіб у слідчій (розшуковій) дії небажана. Наприклад, якщо підозрюваний під час проведення відтворення переконається в неможливості спростувати свої неправдиві свідчення, це призведе до закріплення його негативної позиції. Окрім того, він може керуватися метою перевірки успішності приховування слідів кримінального правопорушення, обставин, що його викривають.

В процесі відтворення обстановки та обставин події доцільно проводити ретельне та детальне спостереження за поведінкою особи, яка перевіряється. Таке спостереження повинно включати оцінку дій (напрямок руху, темп пересування, вмотивовані та невмотивовані зупинки, активність пошукових дій. Впевненість або невизначеність поведінки). Крім того, досить інформативні спостереження за мімікою особи, її рухами, характером висловлювань, психофізіологічними реакціями. Вони можуть сприяти фіксації можливих змін у поведінці, отже – вибору тактики і змісту подальших слідчих дій.

Досить ефективним є також використання різних технічних засобів фіксації відтворення обстановки та обставин події. В подальшому демонстрація відеозапису про поведінку підозрюваного (звинуваченого) на місці події може психологічно глибоко вплинути на співучасників та учасників процесу розслідування і судового розгляду кримінальної справи.

У відтворенні обстановки й обставин події головними є проведення дослідів і правильна оцінка отриманих результатів. Щодо події, яка проходить перевірку, отримані результати можуть бути:

- а) *позитивними* (ця подія могла відбуватися);
- б) *негативними* (ця подія могла не відбуватися).

Такий характер результатів слідчого експерименту співвідноситься з версією слідчого або з тими наслідками, що з неї випливали і перевірялися шляхом проведення експерименту. Так, у випадках, коли перевіряється можливість особи бачити у певних умовах ті чи інші об'єкти, сигнальні вогні тощо у зв'язку з версією слідчого стосовно того, що цей факт неможливий, результат експерименту може бути позитивним (особа в процесі експерименту бачить) чи негативним (у процесі експерименту встановлюється, що особа за даних умов бачити не може).

Якщо в особи, яку випробовують, є бажання досягти позитивного результату у відтворенні обстановки і обставин події, то її нездатність виконати певні дії, які їй нібито вдавалися раніше, може мати кілька причин:

- її твердження про те, що вона вчинила цю подію (дію) в минулому, не відповідає дійсності;
- навички і вміння, які були в минулому, з часом утрачені, а психофізичні параметри втратили свою чутливість і гостроту;
- неповторність психічних явищ – пізнавальних, емоційних, вольових процесів, станів людини;
- виникнення соціально-психологічного феномена соціальної інгібіції. Присутність багатьох людей може певним чином вплинути на результати експерименту, зокрема виникнення соціально-психологічного феномена **соціальної інгібіції** може подавити активність піддослідного.

Соціальна інгібіція – погіршення продуктивності виконання діяльності в присутності інших людей.

Доказова цінність позитивних і негативних результатів є різною: перші встановлюють, що даний факт можливий, другі означають його неможливість, виключаючи тим самим всі інші рішення. Позитивний результат, установлюючи можливість того чи іншого

факту, ще не вказує на його дійсність, обов'язковість у конкретних умовах, тобто він не виключає одержання в даному разі інших результатів. Негативний же результат, наприклад неможливість бачити у певних умовах, дає однозначне рішення – суб'єкт не міг бачити – із усіма наслідками, що звідси випливають, у визначенні його доказового значення. Разом з тим і негативний результат, щоправда, у значно меншому ступені, ніж позитивний, не виключає інших оцінок, в яких важлива роль належить суб'єктивним якостям особи, що проявились у конкретній ситуації.

Нерідко прояв суб'єктивних якостей у конкретній ситуації такий, що дає суб'єкту змогу вийти за межі його звичайного сприйняття, за межі людських можливостей. Психічне напруження, яке створюється умовами конкретної ситуації, спричиняє порушення звичайного режиму психічних процесів, унаслідок чого може настати притуплення або загострення сприйняття. Особливе місце в такому «незвичайному» сприйнятті належить спрямованості уваги в особи, яка сприймає, ефекту очікування, який створює ілюзію того, що спостерігається, та ін. Наслідком цих обставин, що належать до характеристики суб'єктивних якостей особи, може бути сприйняття нею можливості здійснення певних дій, які через відсутність такої суб'єктивної ситуації не можуть бути повторені при проведенні експерименту. Зазначені обставини часто знімають абсолютний характер висновків експерименту, що мають негативне значення.

Наприклад, особа під час розслідування розбійного нападу заявляє, що точно бачила його учасників, які знаходилися від неї на відстані 15 м у ніч вчинення кримінального правопорушення, і називає їх. Вірогідність та правдивість такої заяви слідчий вирішує перевірити шляхом проведення слідчого експерименту. В перебігу його здійснення після декількох дослідів установлюється, що свідок за таких умов і обстановці сприйняття не може розрізнити фігури, кількість, характер одягу осіб, за якими спостерігають. Таким чином, результати експерименту мають негативний характер. Здавалося б, одержані висновки спростовують можливість особи бачити, а відтак, і зроблену ним заяву. Однак більш ретельний аналіз

суб'єктивного стану особи в момент спостереження, часу спостереження (він чекав дівчину і був на цьому місці протягом години), спрямованості його уваги, зіставлення повідомлених ним даних з іншими доказами у справі дають підставу розглядати як більш переконливу заяву свідка, ніж результати слідчого експерименту, що спростовують його показання.

Саме тому жорсткий поділ результатів слідчого експерименту на негативні і позитивні та визначення їхньої доказової цінності не можуть бути прийняті беззастережно. Але, приймаючи як загальне положення, що ступінь імовірності висновків при негативному результаті експерименту є вищим, ніж при позитивному, їхню доказову цінність і значення слід розглядати на основі аналізу всіх доказів у справі, з урахуванням неможливості точно відтворити суб'єктивний стан особи, зумовлений ситуацією спостереження.

Складна і відповідальна праця слідчого висуває до представників цієї професії підвищені вимоги. Кожне нове кримінальне провадження для слідчого є новим завданням. Що менше шаблонів використовується у підході до справи, тим більша вірогідність того, що пошуки істини увінчаються успіхом. Для праці слідчого характерною є висока емоційна напруга, до того ж часто це пов'язано з негативними емоціями, з необхідністю їх контролювати, а емоційне розрядження відкладати на порівняно тривалий період часу. Також зазначають, що праця слідчого пов'язана із здійсненням особливих владних повноважень, з правом і обов'язком застосовувати владу від імені закону. Тому у більшості слідчих як у представників певної професії дістає розвитку професійне відчуття підвищеної відповідальності за наслідки своїх дій.

Отже, для підвищення якості розкриття кримінальних правопорушень у слідчій діяльності необхідно враховувати психологічні особливості проведення всіх без винятку слідчих (розшукових) дій. Тому слідчому необхідно добре розбиратися у всіх тонкощах цих процесів, та ефективно використовувати їх у слідчій діяльності. Без належної психологічної підготовки бажаних результатів буде важко досягнути.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що належить до слідчих (розшукових) дій?
2. Психологічні особливості проведення допиту.
3. Підготовка слідчого до проведення допиту.
4. Правила переконання.
5. Методи побудови аргументування при допиті.
6. Характеристика запитань і послідовність їх постанови.
7. Психологічні особливості допиту потерпілого та свідка.
8. Стадії встановлення психологічного контакту.
9. Психологічні особливості допиту підозрюваного під час досудового слідства.
10. Психологічні особливості проведення обшуку.
11. Можливі хитрощі обшукуваної особи.
12. Форми впізнання та їх характеристика.
13. Визначте основні напрямки відтворення обстановки і обставин по дії.
14. Чинники, які впливають на цілісність сприйняття об'єктів.
15. Що таке соціальна інгібіція?

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Белан С.В., Луценко Т.О. Психологічні прийоми подолання протидії слідству при проведенні окремих слідчих дій. *Проблеми екстремальної та кризової психології*. 2009. Вип. 6. С. 11–20.
2. Варій М.Й. Загальна психологія : підручник. У 2 т. 5-те вид., виправл. і доповн. Львів : Апріорі, 2016. Т. 1. 382 с.
3. Ващук О.П. Невербальна інформація в кримінальному провадженні: теоретико-методологічні основи : монографія. Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2017. 430 с.
4. Волошина О.В., Андросюк В.Г. Психологічні чинники формування комунікативної компетентності слідчих Національної поліції України : методичні рекомендації. Київ : НАВС, 2020. 67 с.
5. Гладкий В.В. Морально-психологічні риси злочинця. *Особистість, суспільство, закон* : тези доп. учасників міжнар. наук.-практ. конф., присвяч. пам'яті проф. С.П. Бочарової (м. Харків, 25 квіт. 2019 р.). Харків : Вид-во Харків. нац. ун-ту внутр. справ, 2019. С. 244–247.

6. Головка М.Б. Професійно-психологічні детермінанти ефективної взаємодії слідчих та працівників оперативних підрозділів у процесі розкриття і розслідування злочинів. *Право і суспільство*. Дніпропетровськ, 2010. Вип. 6. С. 247–252.
7. Горошко В.В., Прудка Л.М. Особливості застосування психологічних методів впливу у професійній діяльності поліцейських. *Problems and perspectives of modern science and practice : materials of the 2th International scientific and practical conference* (January 30–31, 2020). Graz, Austria, 2020. P. 275–280.
8. Гуменюк О.Є. Психологія впливу : монографія. Тернопіль : Екон. думка, 2013. 304 с.
9. Гуртієва Л.М. Етичні основи діяльності слідчого : дис. ... канд. юрид. наук. Одеса, 2008. 201 с.
10. Жерж Н. Застосування методу психолого-криміналістичного портрета злочинця при розслідуванні окремих видів злочинів. *Вісник Національної академії прокуратури України*. 2015. № 1 (39). С. 79–86.
11. Коновалова В.О., Шепітько В.Ю. Юридична психологія : підручник. Харків : Право, 2019. 240 с.
12. Максименко С.М., Медведєв В.С. Юридична психологія : підручник. Київ : Слово, 2018. 448 с.
13. Професійне спілкування працівників Національної поліції : підручник / С.І. Яковенко, Л.І. Мороз, Л.М. Прудка та ін. ; за ред. С.І. Яковенка. Одеса : Астропринт, 2017. 260 с.
14. Професійно-психологічна підготовка працівників слідчих підрозділів : навч. посіб. / І.В. Жданова, П.В. Макаренко, Н.Е. Мілорадова та ін. Харків : ХНУВС, 2014. 516 с.
15. Прудка Л.Н. Деякі психологічні особливості проведення допиту. *Юридичний бюлетень*. 2020. Вип. 17. С. 364–369.
16. Прудка Л.М. Окремі аспекти застосування психологічних знань при проведенні допиту підозрюваного чи обвинуваченого. *Криміналістичні та психологічні аспекти досудового розслідування : матеріали науково-практичної інтернет-конференції* (м. Одеса, 29 квітня 2020 р.). Одеса : ОДУВС, 2020. С. 184–187.
17. Прудка Л.М. Причини порушення законності та службової дисципліни працівниками поліції: психолого-правовий аналіз. *Роль та місце правоохоронних органів у розбудові демократичної правової держави : матеріали XIII Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції* (м. Одеса, 31 березня 2021 р.). Одеса : ОДУВС, 2021. С. 244–245.

18. Прудка Л.М. Професійна стійкість як важливий компонент професійно-психологічної підготовленості майбутніх поліцейських оперативних підрозділів. *Актуальні аспекти криміналістичного та психологічного забезпечення правоохоронної діяльності* : матеріали науково-практичної інтернет-конференції (м. Одеса, 23 квітня 2021 р.). Одеса : ОДУВС, 2021. С. 168–171.
19. Психологічна підготовка та основи етики : навч. посіб. / С.І. Яковенко, Ю.В. Меркулова, Т.В. Матієнко та ін. Одеса : ОДУВС, 2015. 268 с.
20. Психологія слідчої діяльності : навчальний посібник / В.Г. Андросюк, О.М. Корнєв та ін. Київ : Правова єдність, 2009. 200 с.
21. Психологія у професійній діяльності поліції : навч. посібник / О.О. Євдокімова, І.В. Жданова, Д.В. Швець, Ю.В. Александров та ін. ; за заг. ред. В.В. Сокурєнка ; МВС України ; Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків, 2018. 426 с.
22. Тіщенко В.В., Загородній В.Є., Белік Л.С. Тактико-психологічні засади слідчої та оперативно-розшукової діяльності : навч.-метод. посіб. для здобувачів вищої освіти ф-ту прокуратури та слідства (кримінальної юстиції). Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2019. 159 с.
23. Юридична психологія : підручник / за заг. ред. О.М. Бандурки ; Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків : Майдан, 2018. 684 с.

РОЗДІЛ 8. ПРОФЕСІЙНА ДЕФОРМАЦІЯ ОСОБИСТОСТІ ПРАЦІВНИКІВ ОРГАНІВ ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ

8.1. Сутність професійної деформації та її різновиди

Серед різноманітних видів соціальної діяльності важливе місце посідає професійна.

У систематиці особистісних аномалій професійна деформація особистості належить до форм, які за своїми феноменологічними особистостями виходять за межу норми, але не досягають ступеня патології.

Термін «професійна деформація» у науковий ужиток увійшов порівняно недавно. Але останніми роками він уживається все частіше, що пов'язано зі збільшенням масштабів самого явища, а також психологічних змін особистості під впливом її професійної діяльності.

У науковій та спеціальній літературі немає єдиного підходу до визначення змісту поняття «професійна деформація». Складність розкриття її природи зумовлена, насамперед, складністю структури й багатоманітністю зав'язків між формами вияву деформації у процесі професійної діяльності та її особистістю сутністю.

Для узагальнення поглядів різних авторів про поняття професійної деформації візьмемо за основу таке визначення: професійна деформація слідчого – це зміна особистісних якостей співробітника під впливом негативних чинників середовища і професійної діяльності.

У професійній діяльності працівників органів досудового розслідування деформація, насамперед, призводить до порушення вимог закону й етики, а також зниження професійної активності. Деформації можуть бути супутні і внутрішні, суб'єктивні проблеми (стрес, порушення адаптації тощо), але керівник повинен мати на увазі,

що їх може й не бути, а тому під час роботи з підлеглими йому слід орієнтуватися на об'єктивні зовнішні критерії (факти порушення законності, скарги громадян на неетичну поведінку, негативні результати вивчення громадської думки, у тому числі й опитувань самих співробітників про морально-ділову обстановку в підрозділі, факти порушення дисципліни, зниження показників у роботі тощо).

Професійна деформація особистості слідчого може мати епізодичний або стійкий, поверховий або глобальний характер і виявлятися у професійному жаргоні, манерах поведінки, навіть у зовнішньому вигляді людини.

Небезпека професійної деформації в тому, що навіть невеликий її ступінь здійснює значний вплив на ефективність професійної діяльності, ділові та особистісні якості працівників. Спочатку професійна деформація починає виявляється в самій особистості, потім через поведінку позначається на професійній діяльності й найближчому оточенні.

Вияви деформації у сфері професійних дій – це, як правило, прагнення до формалізму, підміни ділового підходу псевдодіяльністю, гіпертрофована увага до зовнішньої атрибутики, правовий нігілізм, довільне тлумачення закону, надмірна підозрілість, звинувачувальний нахил, стереотип замкненості (надсекретності), схильність до силових методів вирішення проблем. Розвиток професійної деформації може призвести, як мінімум, до професійної непридатності (професійного безсилля) співробітника, а найгірша – зробити його небезпечним для професійної діяльності.

Аналіз основних причин виникнення професійної деформації дає змогу визначити декілька підходів. Так, один з них полягає в тому, що головною причиною виникнення професійної деформації є вплив специфіки професійної діяльності при тривалому професійному стажі. При цьому під специфікою професійної діяльності розуміють, як правило, негативні особливості її змісту, організації й умов, а також багаторазове повторення типових службових ситуацій.

Інші дослідники основну головну причину професійної деформації вбачають у відповідності індивідуально-психологічних характеристик особистості рівню потреб, які пред'являє до неї професійна

діяльність. У зв'язку з цим, підвищується зацікавленість в особистісному тестуванні під час прийому на роботу.

Крім того, деякі дослідники стверджують, що професійна деформація є наслідком взаємного впливу службової діяльності та індивідуальних особливостей особистості. Причому серед найбільш дієвих причин появи цього феномена називають організацію, умови та досвід професійної діяльності, або освоєння професійної ролі, при постійному виконанні однотипних дій.

На особливу увагу заслуговує систематизація виявів деформації особистості, запропонована Е.Ф. Зеєром:

1. **Загальнопрофесійна деформація** – деформація, типова для працівників конкретної професії. Наприклад, для працівників правоохоронних органів – синдром «асоціальної перцепції» (коли кожна людина сприймається як потенційний правопорушник).

2. **Спеціальна професійна деформація** – деформація, яка виникає у процесі спеціалізації. Наприклад, в юридичних і правозахисних професіях: у слідчого – правова агресивність; в адвоката – професійна вивертність (спритність); у прокурора – звинувачення.

3. **Професійно-типологічна деформація** – деформація, зумовлена накладенням індивідуально-психологічних особливостей особливості на психологічну структуру професійної діяльності. Унаслідок цього складаються професійна й особистісно обумовлені комплекси:

а) деформація професійної спрямованості особистості – викривлення мотивів діяльності, перебудова ціннісних орієнтацій, песимізм, скептичне ставлення до нововведень;

б) деформація, що розвивається на основі певних здібностей (організаторських, комунікативних, інтелектуальних та ін.) – комплекс зверхності (переваги), гіпертрофований рівень домагань, нарцисизм;

в) деформація, обумовлена рисами характеру – рольова експансія, владолюбність, «посадова інтервенція», домінантність, індиферентність.

4. **Індивідуальна деформація** – деформація, обумовлена особливостями працівників різноманітних професій, коли окремі професійно важливі якості, так само як небажані якості, надзвичайно

розвиваються, що призводить до виникнення акцентуацій (надвідповідальність, трудовий фанатизм, професійний ентузіазм тощо).

Залежно від виду особистісної активності (соціальної, адаптивної, морально-духовної, особистісної), можна виокремити активний і пасивний характер деформації, коли, наприклад, особистість свідомо приймає «правила гри» у колективі співробітників з нездоровим морально-психологічним кліматом. Необхідно враховувати широту та глибину інформації в інтелектуальній, волевій, моральній та емоційній сферах особистості. У реальній дійсності жоден з видів деформації не виявляється окремо. Кожному співробітнику тієї чи іншою мірою притаманні всі види деформації, що виявляються в комплексі.

А.В. Буданов визначає такі форми вияву професійної деформації співробітників:

- вирішення проблем за допомогою вербального (словесного) впливу на громадян;
- зміна позитивних і поява негативних звичок погіршення стосунків з близькими, зміна кола спілкування;
- стереотипність дій у різних ситуаціях;
- схильність до вияву агресивних дій;
- зміна в манерах службового спілкування (владно-командний тон, використання жаргону, мовних штампів, слів і висловлювань ненормативної лексики, недоцільне вживання професійного гумору);
- професійне огрубіння особистості (над нормоване перебування на службі під будь-яким приводом; стійкий інтерес до службових справ при перебуванні поза службою, наприклад, у вихідні дні, у відпустці, зловживання службовим становищем тощо);
- зміни уявлень про самого себе (стійко завищена професійна самооцінка, хвороблива реакція на критику, поблажливість професійної оцінки колег по службі, самовпевненість, переконаність у своїй непогрішності);
- крайній вияв професійної деформації – професійна деградація (аморальні вчинки й порушення законності).

Отже, в основі професійної деформації перебувають взаємодіючі зміни у сфері психічних і соціально-психологічних явищ. Ці зміни виявляються по-різному від особливостей перебігу процесів

особистісного та професійного онтогенезу; індивідуальних характеристик особистості та їхньої відповідності вимогам професії; ступеня професійної адаптованості особистості; суспільного оточення; специфіки трудової діяльності та штатної посади.

Крім того, професійна деформація може мати епізодичний або стійкий, поверховий або глобальний, позитивний або негативний характер. Частковими випадками професійної деформації є адміністративне захоплення, управлінська ерозія і синдром емоційного вигорання.

8.2. Чинники професійної деформації працівників слідчих підрозділів

Вияв професійної деформації тісно пов'язаний з її безпосередніми детермінантами, обумовленими найближчим соціальним оточенням поліцейського. Особливості детермінант зумовлені тим, що вони можуть впливати синхронно з «діяльнісними» детермінантами (спільне виконання діяльності в групі, екіпажі тощо), послідовно (перебування на службі без безпосереднього контакту з її об'єктом) і поза службою. У цьому вони схожі з індивідуально-особистісними детермінантами й відрізняються від діяльнісних. Найближче соціальне оточення включає дві основні складові: службовий колектив і позаслужбове середовище (сім'я, родичі, друзі, знайомі).

Позаслужбове середовище виступає переважно загальним психологічним фоном, який блокує або посилює професійну деформацію. Це здійснюється шляхом залучення у відносини глибинних, інтимних характеристик особистості, через які позаслужбове оточення ніби «підіграє» різні соціальні характеристики, у тому числі й професійно-службові. Необхідно зважати й на те, що окремі представники позаслужбового оточення, професійно близькі до правоохоронної діяльності, можуть бути носіями професійної деформації та здійснювати прямий вплив на співробітника.

Детальний аналіз літературних джерел та результаті проведених досліджень **чинників**, які її обумовлюють, головною є сама професійна діяльність, а також:

- неадекватність мотиву вибору професії конкретної людини цілям професійної діяльності (корисні мотиви, прагнення до влади, домінування, самоствердження);
- розбіжності очікувань молодого співробітника професійній реальності, труднощі та невдачі на шляху професіоналізації;
- стереотипізація, утворення автоматизованих професійних умінь;
- дія механізмів психологічного захисту у зв'язку з підвищеною емоційною напруженістю, відповідальністю, небезпекою для життя і здоров'я, що призводить до синдрому «емоційного вигорання», раціоналізації, витіснення, проекції, регресії;
- акцентуації характеру (надмірне посилення окремих рис характеру), які переходять у професійні акцентуації;
- затримання професійного розвитку;
- старіння і зниження рівня інтелекту.

У юридичній психології виділяють три основні групи чинників, які сприяють розвитку професійної деформації: об'єктивні, суб'єктивні та індивідуально-особистісні.

До об'єктивних чинників правової діяльності належать:

- емоційна-психологічні й фізичні перевантаження, стреси;
- екстремальність, підвищений рівень небезпеки для життя і здоров'я співробітників;
- владні повноваження (передусім у разі дисбалансу владних повноважень і реальної персональної відповідальності за результати своїх дій);
- об'єктивно висока відповідальність за характер і результати своєї діяльності;
- робота в режимі дефіциту часу;
- ускладнення у вирішенні особистісних проблем, у тому числі відновлення сил і здоров'я, пов'язані зі специфікою професійної діяльності (наприклад, регулярна робота у вихідні та святкові дні, неможливість використати відпустку влітку тощо);
- недостатня правова захищеність.

Особливим чинником, що стимулює розвиток професійної деформації, є вплив представників асоціальних або кримінальних груп. У зв'язку з цим, у діяльності поліцейського можна

виокремити неорганізований фоновий та організований цільовий вплив. Співробітник у процесі професійної діяльності постійно має справу з людьми, для яких характерні асоціальна або кримінальна спрямованість, спроби обманути його, підкупити, спровокувати, шантажувати, залякати.

При цьому нерідко намагаються «грати» на кращих людських якостях співробітника: співчутті до чужого горя, поважному ставленні до похилих осіб, любові до дітей та ін.

Такий професійний досвід створює постійний фон вражень і впливів, що може призвести до розвитку у співробітника цинізму, жорстокості, підозри, байдужності, до огрубіння емоційно-вольової сфери.

Однак більш небезпечним є організований цільовий вплив з боку кримінальних структур, що виявляється в підкупі, шантажі, залякуванні, погрозах співробітнику або його сім'ї тощо.

До суб'єктивних чинників управління й умов служби, що сприяють розвитку професійної деформації належать:

- неадекватний стиль керівництва, тобто невідповідність стилю керівництва змісту професійної діяльності й рівню розвитку колективу співробітників;
- негативний морально-психологічний клімат у колективі;
- конфліктні стосунки між співробітниками;
- формальні стосунки між співробітниками у процесі професійної діяльності;
- суперечності між системою офіційних стосунків у колективі, у структурі «формального» і неформального лідерства»;
- відсутність психологічної захищеності особистості в колективі;
- гіпертрофована корпоративність;
- слабка соціальна захищеність.

При дії цих чинників колектив організації нездатний виступати позитивною протипагою деформуючим впливам. Низка співробітників знаходять цю протипагу в сім'ї, серед друзів поза службою. Водночас недоліки найближчого оточення можуть посилювати деформуючий вплив.

Індивідуально-особистісні чинники (особливості конкретного співробітника) можуть сприяти розвитку професійної деформації. До них належить:

- байдужість до проблем інших;
- егоїзм, користоловність, лінь;
- упереджене ставлення до оточуючих;
- авторитаризм, відсутність тактовності у спілкуванні;
- агресивність, надання переваги урегулюванню конфліктів силовими методами;
- підозрілість і застрягання на негативному;
- гіпертрофовані владні амбіції;
- нездатність до адекватної самооцінки й самоконтролю;
- занижений рівень опору негативним впливом і шкідливим спокусам;
- недостатня самостійність суджень оцінок і рішень;
- слабовольність, підвищена навіюваність, конформізм;
- занижена емоційно-психологічна стійкість;
- низький загальний рівень суб'єктивного контролю, а також контролю у сфері досягнень і невдач;
- невідповідність особистісних здібностей і професійної підготовки займаних посад.

Звісно, усі ці якості рідко поєднуються в конкретній особистості, але навіть наявність деяких з них підвищує небезпеку розвитку професійної деформації.

У сучасних умовах зростає вплив і таких соціально-психологічних детермінант, як друк і телебачення, інтернет, радіо та інші засоби масової інформації (ЗМІ), що є важливим експертом в оцінці роботи державної влади, джерелом формування громадської думки про поліцейських, соціальним чинником, який активно впливає на поведінку особистості.

ЗМІ здійснюють активний психолого-педагогічний вплив на багато сфер особистості (раціональну, емоційну й вольову), формуючи певну систему не лише правових знань, а й правових орієнтацій, переконань і почуттів. Роль ЗМІ у профілактиці професійної деформації серед особового складу органів внутрішніх справ полягає у формуванні

правосвідомості, морально-правових переконань, системи правовідносин, потреб і звичок, неухильного виконання вимог правових і моральних норм, в їх засвоєнні. Вони безпосередньо і щоденно роблять унесок у навчання, освіту й розвиток людей, даючи можливість їм більш глибоко засвоювати систему морально-психологічних знань, умінь і навичок правомірної поведінки, орієнтуватися в різних ситуаціях повсякденного життя, оцінювати їх і приймати рішення, що ґрунтуються на правових і моральних нормах.

Вплив ЗМІ виявляється у формуванні матеріальних, духовних і соціальних потреб у великих групах людей і в конкретних індивідів. Раніше цей процес визначався, як правило, суспільно схвальними, реальними умовами життя. Тепер кіно, відео, телебачення показують різноманітні норми і стандарти життя, у тому числі негативного й асоціального характеру. Цей негативний вплив виявляється у повсякденному житті людей, призводить до порушень норм моралі та права. Усе це обумовлює організацією активного співробітництва зі ЗМІ й використання сучасних PR-технологій у діяльності органів внутрішніх справ з профілактики професійної деформації шляхом формування через них вірності службовому обов'язку, професійної моралі, прагнення підвищувати свій професійний рівень, усвідомлення своєї соціальної ролі, прищеплення психологічних знань.

Таким чином, професійна деформація розвивається під впливом чинників, що належать як до зовнішнього середовища діяльності (спілкування з правопорушниками, вирішення завдань щодо застосування до них заходів профілактики та припинення злочинів тощо), так і до внутрішньо системної взаємодії (стосунки з керівником і колегами по службі, спільне виконання службових завдань та ін.).

На основі детального аналізу спеціальної літератури виокремлено чинники, що перешкоджають виникненню та розвитку професійної деформації. До них належать, зокрема, такі:

- широке коло інтересів і потреб;
- здатність контролювати свої дії;
- адекватна самооцінка;
- стриманість;
- вияв вольової стійкості до негативних чинників;

- вияв наполегливості у складних ситуаціях;
- терплячість до недоліків оточуючих;
- відповідність роботи інтересам і бажанню;
- уважне ставлення до інших людей;
- чіткість у визначенні функціональних обов'язків;
- задоволеність режимом служби.

Отже, професійна деформація є комплексним явищем, яке зачіпає всі сфери діяльності співробітника (праця, дозвілля, сім'я тощо). Вона виникає під час виконання професійної діяльності та справляє негативний вплив на виконання службових обов'язків.

Ураховуючи чинники, що призводять до виникнення професійної деформації і перешкоджають її розвитку, можна ефективно здійснювати профілактику цього явища серед працівників слідчих підрозділів.

8.3. Показники та рівні професійної деформації працівників органів досудового розслідування

У визначенні показників і рівнів професійної деформації принципово важливе значення має врахування організації, умов і досвіду професійної діяльності, а також засвоєння людиною професійної ролі. Неправильне розуміння змісту професійної ролі, розбіжність між її суб'єктивним розумінням і соціальними очікуваннями оточуючих, негативний досвід або викривлене осмислення професійного досвіду співробітником – усе це причини, які сприяють професійній деформації.

До системи основних показників професійної деформації належать такі:

- 1) упереджене ставлення до об'єкта службової діяльності – громадянина чи групи громадян (наприклад, звинувачувальний нахил або презумпція первісної провини об'єкта; абсолютизація карально-примусових заходів та віра в їх універсальну ефективність);
- 2) довільно-суб'єктивне тлумачення правослухняної поведінки та нормативної регламентації службової діяльності, що призводить до зловживання, перевищення, незастосування владних

повноважень у випадках, які передбачають їх застосування їм; використання заборонених засобів, методів, прийомів діяльності;

3) перенесення манери службового спілкування, окремих професійних методів і прийомів на позаслужбові сфери, що виявляється у владно-командному тоні, тотальному використанні жаргону, мовних штампів, слів та виразів ненормативної лексики, недоречному вживанні професійного гумору;

4) професійне огрубіння особистості, що виявляється в понаднормовому перебуванні на службі під будь-яким приводом; стійкій цікавості до службових справ під час перебування поза службою (у вихідні дні або під час відпустки і т. п.);

5) зміни в образі «Я» (системі уявлень про самого себе), що виявляються у стійкій завищеній професійній самооцінці; поблажливістю професійної оцінки колег по службі; хворобливій реакції на критику чи контроль за своєю діяльністю; фіксованій орієнтації на власний досвід, включаючи презумпцію своєї непогрішності.

Сфери вияву професійної деформації і система її показників дають можливість виділити та охарактеризувати **три основні рівні професійної деформації**: початковий, середній, глибинний.

Початковий рівень професійної деформації характеризується непостійними емпіричними виявами за вищенаведеними першому і другому показникам (сфера професійної діяльності) при відсутності виявів решти показників.

Середній рівень професійної деформації показовий сталими емпіричними виявами у сфері професійної діяльності та поодинокими виявами у сферах найближчого соціального оточення й особистості самого співробітника (третій, четвертий та п'ятий показники).

Глибинний рівень професійної деформації характеризується постійними емпіричними виявами по всій системі показників. Співробітник потрапляє в повну залежність від професійної діяльності, його деформовані якості функціонують у переважно автономному режимі: вони не лише актуалізуються за сприятливих умов, а й «шукають та «створюють ситуації для власного вияву.

Суттєвий вплив на рівень професійної деформації здійснює тривалість виконання службових обов'язків (строк служби). Так, згідно

з результатами досліджень В.С. Медведєва, ймовірність виникнення професійної деформації працівників поліції, залежно від строку служби і при відсутності планомірної роботи щодо її попередження й корекції, така:

- до п'яти років служби – малоймовірна, незначна, найчастіше спостерігається початковий рівень деформації;
- шість-десять років – переважно середня ймовірність, початковий та середній рівні поширені приблизно однаково;
- одинадцять-п'ятнадцять років – ймовірність деформації висока, виникає глибинний рівень;
- понад п'ятнадцяти років служби – деформація практично неминуча.

Нерідко не строк служби, не кількість, а якість досвіду відіграє значну роль у розвитку або уникненні співробітником професійної деформації. Як свідчить практика, працівники правоохоронних органів, які прослужили десять-двадцять років, можуть бути серйозно не уражені професійною деформацією, тоді як молодий співробітник, який прослужив два-три роки, іноді демонструє її країни вияви.

Особливу роль відіграє початковий досвід служби, коли відбувається адаптація у співробітника до службової діяльності, а його можливості об'єктивно оцінити цей досвід обмежені. У такому разі трапляється колізія між накопиченими життєвим досвідом і професійним досвідом, між знаннями, отриманими під час навчання, і реаліями служби.

Якщо ж оцінювати роль строку служби в правоохоронних органах, то найбільш важливими є професійні кризи. Сутність їх полягає в тому, що на певному етапі служби перед працівником може постати питання щодо доцільності її продовження після одного-двох років служби. За цей час молодий співробітник адаптується, складає певну уяву про характер служби, і перед ним постає питання про подальші перспективи. Якщо служба його не влаштовує, він може змінити професію. У разі, коли немає можливості знайти роботу, яка більш відповідає його бажанням службових обов'язків, про використання службового становища в особистих цілях. Це крок до розвитку професійної деформації.

Друга професійна криза зазвичай виявляється на третьому-четвертому роках служби. За цей час працівник уже не тільки адаптується до службової діяльності, а й засвоює професію. Перед ним постає питання про подальше професійне зростання. Якщо таких перспектив немає, він також може прийняти рішення про залишення правоохоронних органів або почати формально ставитися до своїх обов'язків, що стимулює розвиток професійної деформації.

Третя професійна криза може трапитися на десятому-дванадцятomu році служби. До цього часу працівник не лише стає професіоналом, а й нерідко вичерпує можливості свого професійного зростання, що, як правило, пов'язаний з просуванням по службі. Водночас у цьому віці вже складніше кардинально змінювати професію і життєвий уклад. Працівник залишається на службі, але його ставлення до служби може змінитися в негативний бік, що сприятиме розвитку професійної деформації.

Критичним може стати і 20-річний рубіж, коли бажання продовжувати службу може суперечити можливостям її продовження. У зв'язку з цим, слід звернути увагу на біологічне старіння працівників, хоча відомо, що зміни інтелекту людини з віком мають індивідуальний характер. На завершальних стадіях онтогенезу зменшується активність, послаблюється воля, спостерігається млявість мислення, події минулого пам'ять зберігає краще, ніж нинішні події.

Характер професійної деформації може визначитися не лише самого професією, а й статусом в ієрархії влади. Коли людина має певну владу над іншими, а зворотні зв'язки, критика, громадський контроль за її поведінкою послаблена, то така особистість деформується (трансформується). Керівник, який постійно видає накази, наражається на небезпеку виникнення в нього почуття переваги над іншими або навіть зарозумілості, пихатості, що послаблює його здатність до самокритики і контролю. Крім того, посадова прихильність деяких керівників до правил і розпорядків, часто достатньо формальним, сприяє появі формалізму в особистісних взаємостосунках.

У контексті нашого дослідження особливого значення набувають зовнішні (соціальні, соціально-психологічні) показники вияву професійної деформації, зокрема:

- формально-бюрократичні методи керівництва (зарозумілість, грубість, чванство, бездушне ставлення до підлеглих);
- зловживання владою (грубість відносно громадян, при-
ниження їх гідності, ненадання їм допомоги, невинуватене
застосування сили);
- терпимість до порушень службової дисципліни і фактів неви-
конання службового обов'язку;
- халатне ставлення до функціональних обов'язків;
- формалізм при оформленні документації;
- конфліктна атмосфера в колективі (ситуації конфлікту як
постійна норма службових відносин);
- формування подвійної моралі (для «своїх» і для «чужих»);
- формування атмосфери кругової поруки;
- утомленість від виконання службових обов'язків, що поро-
джує байдужість до інтересів служби;
- пияцтво на службі та побуті.

Певну складність становить латентний характер виявів профе-
сійної деформації. Наприклад, в офісних документах, у яких фіксу-
ються порушення дисципліни серед особового складу, не відобража-
ються (якісні) характеристики, які б відображали причину й умови
виникнення негативних явищ. Так, наприклад, алкогольний екс-
цес може бути ознакою слабкої дисципліни в підрозділі, побуто-
вою або хронічною формою алкоголізму співробітника, випадковим
чинником тощо. Крім того, у керівного складу органів внутрішніх
справ зазвичай відсутнє адекватне розуміння необхідності роботи
з профілактики девіантної поведінки серед особового складу, шля-
хів і методів її здійснення. Протягом останніх років існує думка,
що в напрямках підвищення ефективності діяльності працівників
правоохоронних органів і профілактики професійної деформа-
ції їх особистості важливу роль відіграють лише економічні чин-
ники, передусім, підвищення грошового утримання співробітників.
Звісно, це необхідний чинник, але одного його недостатньо, оскільки
збільшення заробітної плати, наприклад, удвічі-утричі призведе до
підвищення ефективності роботи на три-чотири місяці, а потім
вона знову знизиться.

Отже, професійна деформація працівників слідчих підрозділів на сьогодні є однією з актуальних міждисциплінарних проблем, що має не лише суто науково-теоретичний, а й практичний характер і вимагає глибокого вивчення в наукових дослідженнях.

8.4. Профілактика професійної деформації слідчого

Детальний аналіз відомчих нормативно-правових актів свідчить про те, що на сьогодні відсутній спеціальний нормативний акт (положення, інструкція, настанова тощо) чи відповідний розділ, у якому були б зафіксовані необхідність, завдання, повноваження суб'єкті профілактики та корекції професійної деформації, в органах внутрішніх справ.

Достовірне виявлення професійної деформації є обов'язковою передумовою її ефективної корекції. Це досить відповідальна процедура, оскільки вона стосується інтересів конкретного працівника органів досудового розслідування, а отже, має для нього не абстрактне, а безпосередньо особисте значення. Уже сама по собі така процедура тою чи іншою мірою, прямо чи опосередковано може призводити до певних змін у свідомості, поведінці та діяльності співробітника. Професійна деформація – це не патологія особистості, не психічне захворювання і тому йтиметься про психологічну, а не медичну діагностику.

Документальне вивчення результатів діяльності та поведінки. Сутність цього методу полягає в цілеспрямованому вивченні різних офіційних документів. При зверненні до документальних джерел аналізуються і порівнюються два їх види. Перший – це документи, які складені на працівника (особова справ загалом, характеристики, атестації, подання, накази й розпорядження). Другий – це документи, які складає сам працівник (рапорти, пояснювальні записки, клопотання та ін.).

Аналіз документів надає загальні дані, зокрема, соціально-демографічні, кваліфікаційні тощо. Водночас отримана за допомогою цього методу інформація потребує уточнення, більш змістовної інтерпретації з використанням інших методів.

Узагальнення незалежних характеристик і думок, оцінок дає змогу сформувати відносно цілісне й повне уявлення про працівника загалом, а також його конкретні психологічні параметри.

Дослідження за допомогою цього методу можна проводити як в усній, письмовій, так і комбінованій формах. Він не жорстко формалізований, а тому дає змогу динамічно змінювати предмет характеристики, умови, у яких вона здійснюється та людей, які надають характеристику.

Головною умовою ефективного застосування незалежних характеристик є звернення до тих людей (безпосередній начальник, колеги, та підлеглі, близькі родичі, друзі), які добре знають співробітника. Формально-статистичної точки зору ймовірність помилки в оцінці не перевищує 5 %, якщо кількість «експертів» становить 12–15 осіб.

Спостереження. Жодна діагностична процедура, у тому числі й тестова, не здійснюється без елементів спостереження. Адже валідність і надійність методів не абсолютна, і жоден з методів не дає повної і точної інформації про особистість. Кожен з методів має свої переваги і недоліки.

Як самостійний метод спостереження являє собою фіксацію (спочатку зорову, а потім документальну, або за допомогою технічних засобів) активності особи в різних життєвих ситуаціях. Спостереження може бути особистим, коли його здійснює той, хто безпосередньо збирає вихідну інформацію, або ж опосередкованим, коли його проводять на прохання чи за вказівкою кілька осіб незалежно один від одного.

Спостереження – це досить тривала за часом процедура, яка повинна бути цілеспрямованою, тобто з попереднім визначенням основних ситуацій та одиниць спостереження, що свідчать про наявність професійної деформації. За вихідну ситуацію можна брати окреме службове завдання, професійну функцію, вчинок під час перебування на службі й поза нею.

Бесіда – це вербально-комунікативний метод що полягає у веденні тематично спрямованого діалогу між людьми з метою отримання певних відомостей.

Цей метод являє собою безпосереднє спілкування зі співробітником під час якого виявляються і фіксуються його думки, оцінки, пояснення, а також не вербальна поведінка. Своєрідність бесіди полягає в тому що вона є ефективним методом не лише діагностики, а й подальшої профілактики та корекції професійної деформації.

Головними умовами ефективного застосування діагностичної бесіди є попередня підготовка до неї і забезпечення психологічного контакту. Підготовка до бесіди включає, зокрема, такі питання: визначення мети та завдань; складення орієнтовного плану запитань; визначення сприятливих умов проведення бесіди.

Природний експеримент.

Природний експеримент полягає в навмисному створенні таких ситуацій, які максимально наближені чи ідентичні реальні життєдіяльності. Такі ситуації не створюють навмисно, а відбираються з дійсності на основі прогнозування їх виникнення. На прохання чи за офіційним розпорядженням співробітник виконує певне доручення або завдання в цих ситуаціях, що він сприймає та оцінює як звичайну, буденну подію.

Тестування та опитування. Тести й опитувальники пов'язані з високою формалізацією відповідної процедури. Застосування їх передбачує спеціальну теоретичну і практичну підготовку користувача.

Водночас про використання тестів й опитувальників для діагностики професійної деформації працівників може йтися переважно в перспективному плані, оскільки на сьогодні спеціальні опитувальники, зокрема тести, для такої мити не розроблено. Але як допоміжний засіб для діагностики окремих аспектів професійної деформації можна рекомендувати такі методики:

- Ціннісні орієнтації за м. Рокічем (адаптація В. Ядова);
- Опитувальник Т. Лірі;
- Методика портретних виробів Сонді;
- Оцінка вольових якостей за Б. Стамбуловим;
- Опитувальник самовідношення В. Століна;
- Методика діагностики емоційного вигорання особистості В. Бойко;

- Методика діагностики синдрому «професійного вигорання» в професійній системі «людина-людина» Н. Водопянової;
- Психодіагностичний тест (ПДТ) В. Мельникова, Л. Ямпольського;
- Стандартизований багатофакторний метод дослідження особистості (СМИЛ);
- Тест Крепеліна;
- Прогресивні матриці Равена;
- Методика особистісного диференціалу.

Таким чином, діагностика певного кола виявів професійної деформації може здійснюватися саме на усталеній методичній основі.

Логічним продовженням діагностики професійної деформації є вироблення практичних рекомендацій її профілактики.

У разі, коли серед працівників не спостерігаються вияви професійної деформації, але їх виникнення в принципі можливо, порідною лінією роботи є профілактика, тобто формування у працівників правильного ставлення до явища професійної деформації, навчання їх прийомам самодіагностики і само профілактики (наприклад, емоційно-психологічна саморегуляція).

Профілактика професійної деформації – це сукупність попереджувальних заходів, орієнтованих на зниження ймовірності розвитку передумов і виявів професійної деформації.

Звернення до літературних джерел показує, що на сьогодні дослідники та практики пропонують досить широке коло різноманітних заходів щодо профілактики й корекції професійної деформації. Так, наприклад, системністю та узгодженістю відзначаються заходи, запропоновані В.В. Куліченко і В.П. Столбовим. На думку цих авторів, заходи щодо профілактики професійної деформації необхідно поділяти на загальні та безпосередні.

До загальних заходів належать без перелічення реальної автономності органів внутрішніх справ їх рівноваги та взаємо стримування з іншими правоохоронними органами, високий рівень відповідальності перед законом і слідування виключно йому.

Безпосередні заходи (вони ж напрями профілактики) включають:

- удосконалення виховної роботи в службовому колективі;
- покращення організації управління службою, підрозділом;

- якісну професійну підготовку кожного працівника;
- створення здорового морально психологічного клімату.

У межах цих заходів-напрямів рекомендується здійснювати практичні дії, відповідальність за організацію та проведення яких повинен нести керівник (начальник) служби, підрозділу.

Науково-методичний і науково-практичний інтерес становлять також методи і способи профілактики професійної деформації загального характеру, що запропонували А.А. Кочунас, М.В. Теперкіна та Н.В. Ходорівська, зокрема:

- 1) культивування інших інтересів, не пов'язаних з професійною діяльністю (наприклад, поєднання роботи із саморозвитком, навчанням, дослідженнями, написанням наукових статей);
- 2) внесення різноманітності у свою роботу, створення нових проектів та їх реалізація без очікування санкціонування з боку офіційних інстанцій;
- 3) підтримання власного здоров'я, дотримання режиму сну й харчування, оволодіння технікою медитації;
- 4) спілкування з друзями (бажано інших професій), у взаєминах з якими існує баланс;
- 5) адекватність самооцінки;
- 6) відкритість новому досвіду;
- 7) уміння не поспішати й витратити достатньо часу для досягнення позитивних результатів у роботі та житті;
- 8) читання не лише професійної, а й іншої цікавої літератури для свого задоволення, без орієнтації на якусь користь;
- 9) участь у симпозіумах, семінарах, конференціях, «круглих столах», на яких надається можливість зустрітися з новими людьми й обмінятися досвідом;
- 10) участь у проведенні різноманітних тренінгів, що дає можливість обговорити особисті проблеми, пов'язані з професійною діяльністю;
- 11) хобі, яке приносить задоволення;
- 12) виконання психотехнічних вправ.

У будь-якій професії важливою умовою збереження й зміцнення психічного здоров'я працівника виступає його вміння вчасно

знімати напруження та знімати внутрішні дискомфорти, розслаблятися. Протягом незначного часу, затраченого на виконання психотехнічних вправ, можна зняти втому й набути внутрішньої свободи, стабільності та впевненості в собі. Для посилення ефекту вправ релаксації можна рекомендувати використання кольорів. Так, наприклад, якщо ви відчуваєте, що вам недостає життєвої енергії – сміло використовуйте червоний колір. Якщо не вистачає почуття психологічної свободи й уміння пристосовуватися до зовнішніх обставин – працюйте з помаранчевим кольором. Жовтий колір допоможе, якщо ви відчуваєте занепад сил і бажаєте отримати заряд активності а також, якщо перебуваєте в конфлікті із самим собою. При байдужості й почутті апатії, при бажанні бути більш відкритим і більш спокійним вам допоможе зелений колір. Блакитний слід використовувати, якщо вас обтяжують обов’язки, якщо ви звикли діяти, не задумуючись про наслідки своїх учинків. Якщо ж ви виявляєте надмірну емоційність і не контролюєте свої реакції, використовуйте синій колір. Фіолетовий колір здійснює значний вплив на сферу почуттів, саме його потрібно використовувати, якщо ви часто за невідомих причин відчуваєте біль, жаль, вважаєте себе обманутим, вас хвилюють сумніви і впадаєте у стан депресії;

13) ігри – формули використовують для вербального (словесного) самонавіювання. Формули можуть проголошуватися подумки або вголос по дорозі на роботу, при підготовці до виконання завдання протягом робочого дня, перед складною ситуацією. Проговорення формул не обов’язково проводиться точно за текстом. Можна вигадувати індивідуальні варіанти і відступи у вигляді вибору стиля формул, слів, тривалість фраз і т. п. Важливо знайти свою власну мову, яка найбільш ефективно на Вас впливає. Наприклад, людина, яка не терпить наказів і директив, може будувати текст формули у спокійній манері, у формі переконання: «Я спокійний і впевнений у собі. Я повинен зберігати внутрішню стабільність, тому що попереду в мене серйозна розмова». В емоційної людини текст повинен містити яскраві прикметники: «Я відчуваю спокій і впевненість у собі. Я повинен зберігати внутрішню стабільність, як міцний фундамент будівлі». У людини стриманої і водночас сильної, енергійної

формула повинна звучати як короткий і різкий наказ або команда: «Я повинен бути спокійним, упевненим у собі!»;

14) певні ритуали очищення. У кінці робочого дня корисно повернутися до іншої частини життя й усунути негативізм, зберігаючи відповідні межі між роботою та домівкою. Наприклад, колеги із США на порозі свого будинку глибоко видихають і обтрушуються. Вони візуально уявляють межу між двома світами – світом роботи і світом домівки.

На сьогодні профілактика професійної деформації включає в себе досить широкий спектр спеціальних попереджувальних заходів не психологічного і психологічного характеру.

До першої групи заходів належить організаційно-управлінська й виховна (педагогічна) робота в органах Національної поліції, здійснюють переважно кадрові апарати, зокрема працівники служби психологічного забезпечення, а також керівники органів і підрозділів Національної поліції.

Організаційно-управлінська робота – це комплекс заходів, спрямованих на створення системи планування психопрофілактичної роботи на різних рівнях і різними суб'єктами, забезпечення узгодженої взаємодії працівників підрозділів Національної поліції, розроблення посадових інструкцій і функціональних обов'язків, складання та реалізацію науково обґрунтованого режиму роботи, турботу про якість життя працівників.

У цьому контексті доречно зазначити, коли керівник бере на роботу працівника, він розглядає його як цінний ресурс для реалізації завдань організації. Турбота про кожного працівника – це збереження ресурсу організації.

Заходи з усунення або зниження впливу професійної деформації на рівень професійного стресу та продуктивність праці можна розглядати в аспекті того, яких заходів для працівника може вжити організація.

Відповідно до цього, надзвичайно важливого значення набувають організаційні заходи:

- поліпшення умов відпочинку й харчування;
- відвідування кабінетів психоемоційного розвантаження;

- залучення працівників до планування роботи, різних нововведень, режимів роботи;
- проведення опитувань серед працівників з питань поліпшення морально-психологічного клімату в колективах;
- проведення семінарів – тренінгів з керівниками середнього і старшого начальницького складу (за типом «мозкового штурму») з виявлення і вирішення різних проблем;
- перекваліфікація і підвищення кваліфікації працівників тощо.

З боку керівництва потрібна система заохочень, підлеглим необхідно використовувати методи психологічного розвантаження, релаксацію на роботі, психотехнічні вправи. Наприклад, регулярне виконання підлеглими психотехнічних вправ допоможе правильно орієнтуватися у власних психічних станів, адекватно оцінювати їх та ефективно керувати собою для збереження і зміцнення власного психічного здоров'я, що сприятиме досягненню успіху у професійній діяльності при порівняно незначних затратах як часу, так і нервово-психічної енергії.

Організаційно-управлінська робота як складова система профілактики професійної деформації працівників органів внутрішніх справ має передбачати:

- закріплення за новоприбулим працівником наставника (неофіційного шефа з числа авторитетних колег);
- адаптацію співробітника до діяльності посади службового колективу;
- комплектування груп для виконання службових завдань, розстановка працівників з урахуванням їх психологічних особливостей зокрема, рівня професійної деформованості;
- надання короткотермінової (до 10 діб) відпустки;
- переведення на тимчасовий полегшений режим роботи (періодичних змін, та переведень за згодою працівника в межах однієї служби, підрозділу, до інших служб);
- створення умов для службового просування, професійно-кваліфікованого зростання (зовнішня ознака необхідності в цьому перебування на одній посаді без підвищення кваліфікації 5 і більше років);
- вирішення житлово-побутових питань тощо;

– ці заходи здійснюють працівники кадрової служби або керівний склад органів внутрішніх справ.

Особливе значення має стиль керівництва колективом працівників органів досудового розслідування, який має бути гнучким й адекватним. Вибір управлінського стилю залежить від управлінської компетентності начальника. Саме від його соціально-психологічної компетентності, глибоких і всебічних знань психологічних аспектів виховної роботи з особовим складом, психології управління службовим колективом, основ психологічної профілактики професійної деформації залежить організація всієї системи профілактичних заходів в органах внутрішніх справ.

Роль керівника в реалізації заходів профілактики професійної деформації працівників органів досудового розслідування полягає не лише в демонстрації позитивного прикладу підлеглим і роботі над собою, а й в умілій організації системи управління. Вона полягає у встановленні організаційного порядку (організованості) у функціонуванні підрозділу, а саме у визначенні чіткої структури організації і забезпеченні злагодженої, надійної та гнучкої взаємодії між її елементами.

В організаційно-управлінській роботі важливе місце посідає аналітична робота, яку не потрібно розглядати як власне профілактику професійної деформації, але яка виступає підготовчим етапом, що дає змогу більш адекватну планувати заходи з профілактики професійної деформації.

До заходів психологічного характеру належить організація системи профілактики професійної деформації серед співробітників органів досудового розслідування працівниками служби психологічного забезпечення, спільно з керівниками, для реалізації якої необхідно:

1) проаналізувати:

- причини й характер плинності кадрів;
- соціально-побутові умови життя працівників і членів їх сімей;
- частоту й характер порушень працівниками дисципліни службової етики й культури поведінки;

2) систематично аналізувати стан морально-психологічного клімату в колективі працівників, здійснювати на нього позитивний вплив;

- 3) організувати:
 - проведення психа діагностичних заходів на предмет уявлення у працівників схильності до розвитку професійної деформації;
 - роботу психа тренінгового комплексу (кабінетів психа емоційного розвантаження);
 - проведення психологом індивідуальні консультацій з метою профілактики і запобігання професійної деформації працівників;
 - проведення занять з формування навичок здорового способу життя, міжособистісного тісного спілкування, створення сприятливого морально психологічного клімату в колективі, навчання ефективним прийомам психоемоційної саморегуляції;
- 4) стимулювати професійне та особистісне зростання працівників;
- 5) створити реальну перспективу просування працівників по службі;
- 6) іншим важливим напрямом роботи особовим складом, який можна розглядати і як одну із складових системі профілактики професійної деформації працівників органів досудового розслідування, є зміцнення службової дисципліни і законності серед особового складу, що передбачає в найбільш загальному вигляді дотримання працівниками встановлених вимог службової діяльності й орієнтацію на пріоритет права та закону.

Значимим суб'єктом профілактики і корекції професійної деформації виступає службовий колектив. З урахуванням цього робота з колективом повинна включати:

- формування й підтримку сприятливого соціально психологічного клімату;
- доброзичливе ставлення до кожного працівника, критичне узагальнення індивідуального досвіду;
- домінування позитивних колективних і групових традицій;
- вироблення психологічно компетентного, динамічного стилю керівництва.

Науковим дослідженням встановлено, що якщо в службовому колективі починається зниження рівня моральної культури, то в ньому створюються сприятливі умови для подальшої професійно-моральної деформації його працівників. При цьому організація

діяльності, морально-психологічний клімат у такому колективі характеризуються такими чинниками:

- змарнування робочого часу;
- запізнення і тривала відсутність у робочий час;
- прихована критика умов праці;
- обговорення вказівок керівництва в «кулуарах»;
- не точне виконання рішень наказів, вказівок і доручень керівників;
- групові збори, тривалі перекури робочий час;
- залишення роботи раніше визначеного часу;
- відмова від роботи надурочний час;
- розповсюдження чуток про колег;
- часті конфлікти й відсторонення колективу від їх вирішення;
- низька активність при обговоренні службових й соціальних питань.

Вияв чинників-показників несприятливого соціально-психологічного клімату в колективі працівників органів досудового розслідування має викликати серйозну тривогу, насамперед у керівника службового колективу та найбільш морально зрілих його членів. Вони повинні слугувати своєрідним барометром що попереджує про небезпеку.

Знання та врахування наведених вище чинників і показників мають важливе значення, насамперед, для керівників і працівників кадрового апарату, а також для працівників служби психологічного забезпечення.

Для вчасної нейтралізації і профілактики негативних морально-психологічних чинників професійної деформації та деградації службового колективу необхідно також знати й урахувати головні причини їх появи, які, звичайно, у конкретному вияві залежать від дій окремих членів службового колективу, але у своїй основі мають об'єктивні причини, що породжуються як специфікою служби (внутрішні причини), так і певними умовами суспільного життя (зовнішні причини).

Психологічна профілактика професійної деформації передбачає превентивну діяльність, спрямовану на попередження виявів

дослідженого нами явища. Суб'єктами психологічної роботи виступають керівники практичні психологи органів внутрішніх справ, викладачі відомчих навчальних центрів та освітніх закладів. Заходи психопрофілактичного характеру можуть здійснюватися у процесі індивідуального консультування і корекції, проведення психотренувань і соціально-психологічних тренінгів, а також шляхом проведення лекцій-бесід з особовим складом про передумови, сутність і наслідки професійної деформації; психологічної підтримки сімей працівників, стимулювання особистісного зростання працівників, навчання прийомам і методам психологічної саморегуляції. У такому разі реалізація індивідуальних психопрофілактичних заходів, зокрема, має ґрунтуватися на методах психологічної діагностики як інформаційної підсистеми, що дає змогу отримувати достовірні відомості про ступень професійної реформованості особистості конкретного працівника органів досудового розслідування.

Особливе значення в системі подолання професійної деформації має психокорекційний напрям, який може включати в себе:

- регулярні заняття з професійно-психологічної підготовки, пропаганду психологічних знань як елементу соціально-психологічної культури особистості;
- просвітницька раз снувальні лекції та бесіди про ймовірність сутність і наслідки професійної деформації;
- психологічне консультування працівників які мають потребу в корекції станів і поведінки;
- дебрифінг з працівниками які перебували в екстремальних ситуаціях;
- сеанси регуляції та саморегуляції загального психічного стану і поведінки. Важливим є вироблення в кожного працівника навичок самоаналізу адекватної професійної самооцінки, критичного ставлення до професійної деформації;
- на жаль, серед практичних працівників домінує тенденція сприймати деформацію як фатальний атрибут діяльності, поблажливість оцінки її вияву та наслідків;
- використання тренінгових та ігрових психотехнологій;

- активний відпочинок з початковою або повною зміною соціального оточення, санітарно-курортне оздоровлення;
- екстрену психологічну допомогу працівника в експериментальних ситуаціях (у тому числі для профілактики суїцидальних спроб);
- рекомендації до застосування відновлювальне-стимульованих препаратів у поєднанні оздоровчих процедурами;
- регулярну психологічну роботу з сім'ями працівників, профілактику конфліктів.

При здійсненні власне корекційної роботи перевагу слід надавати індивідуальній формі. Як свідчить досвід саме вона дає змогу повною мірою реалізувати особистісний підхід до працівника органів внутрішніх справ. У найбільш загальному вигляді, тобто як методологічний принцип, особистісний підхід являє собою становлення до людини яка до цілісний особистості, з урахуванням усі її складності, індивідуальних особливостей, історії формування та розвитку.

Важливу роль у попередженні професійної деформації відіграє «гігієна розумової праці» – ретельне планування своєї діяльності, правильне чергування праці та відпочинку. Уміння активно відпочивати, наявність різноманітних непрофесійних інтересів і захоплень, змістовне спілкування значно перешкоджають перевтомі й перенавантаженню нервово-психічної сфери працівника, зменшують негативну дію стрес-чинників.

Наявність у діяльності працівників слідчих підрозділів таких сильнотіючих чинників, як небезпека, ризик, загроза життю і здоров'ю безумовно, підкреслює незвичайність, екстремальність цієї професії. Тому протягом робочого дня працівнику потрібно розслабитися. Можна створити кімнати відпочинку, у якій можна випити кави, послухати музику. У системі профілактики професійної деформації надзвичайно важливою є виховна (педагогічна) робота, яка полягає в забезпеченні в процесі службової і навчальної діяльності спадкоємності між працівниками, підвищенні управлінської культури керівників, підтриманні функціонування інституту наставництва тощо.

На сьогодні низку напрямів здійснення виховної роботи можна розглядати як ефективні шляхи профілактики професійної деформації працівників органів досудового розслідування.

До таких напрямів, насамперед, належить правове та професійно-моральне виховання.

У контексті питання профілактики професійної деформації слід зазначити, що ставлення працівників слідчих підрозділів до дотримання законності залежить від рівня їх правової культури. Головною причиною порушень службової дисципліни й законності є низький рівень правової культури окремих працівників, що виявляється незнанні вимог закону або намаганні оминати його. Сьогодні деформована правосвідомість є однією з визначальних причин більшості надзвичайних подій серед особового складу, а для керівників органів внутрішніх справ – однією з причин прийняття неефективних рішень грубого порушення законності, формалізму і бюрократії. Тому для вирішення цієї проблеми необхідне підвищення правової культури, юридичної грамотності як складових єдиної відомчої програми, що охоплює всіх без винятку працівників органів і підрозділів внутрішніх справ. Правове виховання відіграє важливу роль у формуванні в працівників органів досудового розслідування професійної правосвідомості, а саме глибокого розуміння сутності й соціального призначення права, стійких навичок правомірної поведінки та утримання законності.

Отже, професійна деформація слідчого на сьогодні є однією з актуальних міждисциплінарних проблем, що має не лише суто науково-теоретичний, а й практичний характер і вимагає глибокого вивчення в наукових дослідженнях. Профілактика професійної деформації слідчого обумовлена складністю цієї проблеми, її недостатньою розробленістю психологічній теорії, методології і практиці, а також недооцінкою сучасної психологічної діагностики, корекції і профілактики професійної деформації працівників під час їх професійної підготовки. Професійна деформація – це негативні зміни особистісних якостей працівника та професійних дій під впливом особливостей самої правової діяльності, службових умов, досвіду, послаблення самокритичності й роботи над собою. Професійна деформація особистості слідчого може мати епізодичний або стійкий, поверховий чи глобальний характер і виявлятися в професійному жаргоні, манерах поведінки, навіть у зовнішньому вигляді людини.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Поняття, сутність та розвиток професійної деформації працівників органів досудового розслідування.
2. Чинники професійної деформації працівників органів досудового розслідування.
3. Показники професійної деформації працівників органів досудового розслідування.
4. Рівні професійної деформації працівників органів досудового розслідування.
5. Правові підстави та суб'єкти профілактики професійної деформації працівників органів досудового розслідування.
6. Діагностика професійної деформації працівників органів досудового розслідування.
7. Методи і прийоми профілактики професійної деформації працівників органів досудового розслідування.
8. Способи попередження синдрому «емоційного вигорання» у працівників органів досудового розслідування.
9. Причини та наслідки девіантної поведінки працівників органів досудового розслідування.
10. Роль керівника в реалізації заходів профілактики професійної деформації працівників органів внутрішніх справ.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Александров Д.О. Використання психологічних знань у оперативно-розшуковій діяльності органів внутрішніх справ України за сучасних умов : навч.-практ. посіб. Харків : Мачулин, 2015. 236 с.
2. Александров Д.О. Психологічний зміст основних видів правоохоронної діяльності працівника ОВС. *Актуальні проблеми психології* : зб. наук. праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. Том 11. Вип. 8. Ч. 1: Психологія особистості. Психологічна допомога особистості. Київ : ДП «Інформ.-аналіт. агенство», 2013. С. 19–27.
3. Бондар В.Є. Детермінанти професійної деформації працівників Національної поліції. *Юридичний бюлетень*. 2018. № 8. С. 283–291.
4. Вашенко І.Р., Кісіль З.Р. Причини та ознаки прояву професійної деформації працівників органів внутрішніх справ. *Питання психології*. 2012. № 2. С. 134–140.

5. Ващук О.П. Невербальна інформація в кримінальному провадженні: теоретико-методологічні основи : монографія. Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2017. 430 с.
6. Ділове спілкування та культура мовлення : навчальний посібник / М.І. Пантелюк, І.І. Маруніч, І.В. Гайдаєнко. Київ : ЦУЛ, 2021. 224с.
7. Загальна психологія : підручник / М. Савчик. 3-тє вид. Київ : ВЦ «Академія», 2020. 344с. (Серія «Альма-матер»).
8. Кирбят'єв О. Професійна деформація особистості працівника правоохоронного органу як причина неналежного виконання своїх обов'язків. *Юридичний вісник*. 2019. № 4. С. 118–122.
9. Кісіль З.Р., Кісіль В.В., Кісіль М.А. Теоретико-психологічні засади дослідження професійної деформації працівників Національної поліції України. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. 2018. № 2. С. 229–244.
10. Матієнко Т.В. Методологічні засади розвитку морально-психологічних якостей поліцейського. *Південноукраїнський правничий часопис*. 2018. № 1. С. 98–102.
11. Матієнко Т.В. Психологічні засади ведення переговорів поліцейськими в екстремальних умовах служби. *Держава та регіони. Серія «Право»*. 2020. № 1. С. 187–192.
12. Мухіна Г.В. Юридична психологія : практикум. Київ : ВД «Дакор», 2021. 244 с.
13. Пасько О.М. Провідні професійно важливі якості, які детермінують комунікативну готовність слідчого до діяльності. *Інтеграційний розвиток особистості та суспільства: психологічний і соціологічний виміри : матеріали II міжнарод. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 12 червня 2020 року) / за ред. д. ю. н., проф. М.Р. Аракелян*. Одеса, 2020. С. 203–206.
14. Профілактика професійної деформації працівників органів внутрішніх справ : навч.-метод. посіб. / за заг. ред. д. ю. н., проф., засл. юриста України М.Г. Вербенського. Київ : Нац. акад. внутр. справ України, 2014. 68 с.
15. Розов В.І. Психологія особистісної безпеки правоохоронців : науково-практичний посібник. Київ : КНТ, 2021. 130 с.
16. Цільмак О.М., Яковенко С.І. Професійно-психологічна підготовка працівників підрозділів громадської безпеки : підручник. Одеса : ОДУВС, 2012. 140 с.

Методичне видання

Пасько О. М., Прудка Л. М., Матієнко Т. В., Горошко В. В.

ПРОФЕСІЙНО-ПСИХОЛОГІЧНА ПІДГОТОВКА ПРАЦІВНИКІВ КАДРІВ ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ

Методичний посібник

Дизайн обкладинки
Технічне редагування
Верстання

Юдашкіна Анастасія
Назарова Юлія
Стратій Ігор



Г Е Л Ь В Е Т И К А
ВИДАВНИЧИЙ ДІМ

WWW.HELVETICA.UA

Підписано до друку 30.01.2022 р. Формат 60х84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Merriweather. Цифровий друк.
Ум. друк. арк. 20,46. Наклад 300. Замовлення № 0723-064.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»
65101, Україна, м. Одеса, вул. Інглезі, 6/1
Тел.: +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 7623 від 22.06.2022 р.

Навчально-методичний посібник укладено з урахуванням програми навчальної дисципліни «Професійно-психологічна підготовка працівників кадрів досудового розслідування» і призначено для курсантів факультету підготовки фахівців для органів досудового розслідування. Посібник складається з восьми розділів, кожний з яких висвітлює питання щодо професійно-психологічної підготовки слідчих.



ГЕЛЬВЕТИКА
ВИДАВНИЧИЙ ДІМ



helvetica.ua