

Радіонова А.О.

курсант,

Інститут підготовки юридичних кадрів

для Служби безпеки України

Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого

ПОДОЛАННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ БАР'ЄРІВ ПРИ ВСТАНОВЛЕННІ КОНФІДЕНЦІЙНИХ ВІДНОСИН

Сучасний етап розвитку суспільних процесів вимагає від фахівців не лише високого рівня сформованих умінь переконливого публічного мовлення, а й здатності розпізнавати бар'єри під час професійної взаємодії та знаходити ефективні шляхи їх подолання. Дослідження бар'єрів спілкування здійснювалося як в цілому (І. Зимня, А. Маркова, А. Морозов та ін.), так і сегментно – виявлення причин виникнення комунікативних бар'єрів під час взаємодії (Г. Гібш, Є. Головаха, К. Девіс, Л. Дунець, Дж. Ньюстром, Н. Паніна, А. Потеряхін, О. Саннікова, Е. Холл та ін.), змістовий аспект понять «психологічний бар'єр», «комунікативний бар'єр» (Г. Андреева, Т. Базаров, В. Галигін, Л. Новикова, З. Ноліу, Л. Шихіреєв, Є. Цуканова та ін.), чинники їх виникнення (А. Аронсон, Г. Гібш, В. Бенніс, Є. Залюбовська, Б. Паригін, К. Роджерс, В. Столін, Г. Шепард, М. Форверг). Водночас питання щодо бар'єрів взаємодії та способів їх подолання залишаються актуальними, особливо під час встановлення конфіденційних відносин, адже негласний апарат є найбільш дієвим та ефективним засобом виконання співробітником покладених на нього завдань.

Встановлення конфіденційного співробітництва є довготривалим процесом та передбачає не одномоментне встановлення відносин між оперативним уповноваженим співробітником та особою, що є потенційним джерелом інформації.

Л. Філонов, досліджуючи процес встановлення психологічного контакту, виділяє п'ять послідовних стадій встановлення, які тісно переплітаються з етапами спілкування[1]. Першою стадією, яку він виділяє, є зняття психологічних бар'єрів. Під час первинного спілкування кожен співрозмовник має певні очікування щодо взаємовідносин, побоюється впливу (морального, психологічного, особистісного) та не має жодних причин для довіри, а отож вибудовує свого роду перепони – бар'єри, які покликані несвідомо вибудовуються за для захисту.

На цій стадії можна виявити п'ять психологічних бар'єрів, які перешкоджають успішному встановленню психологічного контакту:

По-перше, бар'єр нерозуміння – полягає у неприйнятті самого повідомлення, що саме особистість сприймає як потенційно небезпечне. На думку Б. Поршньова [2, с. 118], у структурі цього бар'єру можна виокремити чотири рівні нерозуміння – фонетичний, семантичний, стилістичний і логічний. Нерозуміння може бути як пряме – тобто нерозуміння однією людиною висловлювання іншої у зв'язку з відсутністю необхідного контексту, через погане володіння мовою чи лексикою, абстрактне, синтаксично складно побудоване мовлення, його стиль, не емоційність, багатослівність тощо та не

пряме – бар'єри, що виникають через різне розуміння змісту ситуації, через приховування чи не усвідомлення комунікаторами мотивів спілкування [3].

По-друге, бар'єр темпераменту – зустрічається між людьми з різними типами нервової системи. Відсутність інформації про тип темпераменту партнера чи не зважання на акцентуації характеру співрозмовника може зруйнувати діалог й відносини в цілому.

По-третє, бар'єр характеру. Характер – сукупність стійких індивідуальних особливостей особистості, що складається й проявляється в діяльності й спілкуванні, зумовлюючи типові для неї способи поведінки. Цей бар'єр у спілкуванні виростає між особами як наслідок їх акцентуацій, з одного боку, і як наслідок низької емпатії – з іншого.

По-четверте, бар'єр поганого настрою. Спілкування в поганому настрої завжди має однобічний характер та погано впливає на партнера, особливо не схильного до співпереживання.

По-п'яте, бар'єр негативних емоцій, зокрема:

- бар'єр страждання у спілкуванні спотворює сприйняття навколишніх: відчуваючи жалість до себе, людина може негативно сприймати свого співрозмовника, неадекватно, роздратовано та агресивно реагувати на його дії чи слова;

- бар'єр гніву, як правило з'являється у відповідь на несподівані перешкоди до задоволення актуальної потреби або на примус;

- бар'єр відрази виникає внаслідок неохайності співрозмовника, його невихованості і відсутності самоконтролю в поведінці;

- бар'єр страху може бути викликаний як біологічними причинами (побоювання за життя й здоров'я), так і соціальними (побоювання за матеріальне й моральне благополуччя, благоговіння перед суспільним статусом співрозмовника, погроза з його боку, побоювання покарання та ін.);

- бар'єр сорому та відчуття провини виникає в результаті появи почуття недоречності подій, що відбуваються, через незручність за себе або інших.

Слід зауважити, що бар'єр негативних емоцій, провокують певні слова та пропозиції саме оперативного уповноваженого співробітника, зокрема й під час вербувальної пропозиції.

Невміння подолати бар'єри зазвичай призводить до малоефективних моделей взаємодії і знижує ефективність виконання завдань оперативним уповноваженим співробітником. Саме тому, психологічні бар'єри виявлені у співрозмовника, необхідно знімати або нейтралізувати шляхом певного психологічного впливу. До способів впливу на людей належать навіювання, наслідування, психічне зараження і т. ін. Це механізми, які діють насамперед на несвідоме. Існує ще такий важливий спосіб впливу, як переконання. На відміну від попередніх його використовують тоді, коли хочуть вплинути на свідомість людини [4, с. 78].

Навіювання – це психологічний вплив однієї людини на іншу або на групу людей, що передбачає некритичне сприймання висловлених думок і волі. Під час навіювання не досягається згода, а лише забезпечується прийняття інформації, що містить готовий висновок. Використовуючи інформацію людина, на яку впливають, має сама дійти необхідного висновку.

Психічне зараження – спосіб психологічного впливу, що проявляється як засіб впливу в групах малознайомих людей (це спостерігається під час

релігійного екстазу, паніки і т. ін.). При психічному зараженні процес передавання емоційного стану відбувається від одного індивіда до іншого на несвідомому рівні. Унаслідок такого впливу індивід швидко переймається психічним станом інших людей. У таких ситуаціях індивіди несвідомо йдуть за іншими, наслідуючи їхню поведінку. Найчастіше конструктивна дія зараження ентузіазмом спостерігається у професійній діяльності.

Наслідування – особлива форма поведінки людини, що полягає у відтворенні нею дій інших осіб. При чому важливо наголосити, що наслідування може бути виявом активності індивіда, яка може бути наслідком власної ініціативи або результатом впливу інших людей, які розраховують на це й стимулюють певну поведінку різними засобами. Отже, наслідування може бути як несвідомим, так і свідомим, цілеспрямованим.

Переконання – це спосіб впливу, коли людина звертається до свідомості, почуттів і досвіду іншої людини з тим, щоб сформувати в неї нові установки, діє на раціональне та емоційне в їхній єдності, формує нові погляди. Переконання не дасть належного результату, якщо воно підмінене моралізуванням.

На практиці навіювання, переконання, психічне зараження, наслідування рідко вживаються в чистому вигляді. Найчастіше вони доповнюють одне одного, функціонують у системі.

Список використаних джерел:

1. Филонов Л. Б. Психологические аспекты установления контактов между людьми: Методика контактного взаимодействия / Л. Б. Филонов. – Пушино, 1982. – 40 с.
2. Поршнев Б. Ф. Социальная психология и история / Б. Ф. Поршнев. – Рига: Звайгзне, 1966. – 232 с.
3. Гибш Г. Введение в марксистскую социальную психологию / Г. Гибш, М. Форферг. – М. : Прогресс, 1972. – 296 с.
4. Прищак М. Д. Психологія управління в організації : навчальний посібник / М. Д. Прищак, О. Й. Лесько. – Вінниця, 2012. – 141 с.
5. Кайдалова Л. Г. Психологія спілкування : навчальний посібник / Л. Г. Кайдалова, Л. В. Пляка. – Х. : НФаУ, 2011. – 132 с.

Чорнобай С.С.

студент,

Інститут прокуратури та кримінальної юстиції

Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ОБВИНУВАЛЬНОЇ ПРОМОВИ ПРОКУРОРА В СУДІ, В ЧАСТИНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОСОБИ ОБВИНУВАЧЕНОГО

Відповідно до п. 22 наказу ГПУ №4 гн, готуючись до судових дебатів, прокурори мають скласти письмові промови або їх тези, що дає можливість вищестоячим прокурорам оцінити законність і обґрунтованість позицій прокурора під час судового розгляду, належно організувати роботу щодо оскарження судових рішень тощо [1].