

Матієнко Т.В.

кандидат юридичних наук, доцент,

професор кафедри,

Одеський державний університет внутрішніх справ

МЕТОДИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ НА ПРАВОПОРУШНИКА У ДІЯЛЬНОСТІ ПОЛІЦЕЙСЬКИХ

Одним з найважливіших напрямків діяльності органів поліції у запобіганні злочинам, є підвищення професійної майстерності працівників поліції щодо ефективного застосування у практичній діяльності попереджувальних заходів з урахуванням психологічних особливостей особистості.

В процесі професійної діяльності поліцейським часто доводиться застосовувати різні психологічні методи в залежності від обставин і для досягнення конкретних цілей. Наприклад, учасників кримінального процесу (підозрюваного, свідка і т.п.) до сприяння в розкритті та розслідуванні злочинів. Для досягнення поставлених цілей, поліцейські використовують набір заходів впливу таких як: кримінально-правові, морально-психологічні, морально-етичні. Крім того, в професійній діяльності поліцейських в діяльності щодо попередження злочинів, важливу роль відіграє морально-психологічний вплив.

Очевидно, що результат впливу певним чином буде залежати від обраних способів і стратегій. Сьогодні психологи пропонують декілька типологій стратегій впливу на людину, основними критеріями в яких є ставлення до партнера за спілкуванням як до суб'єкта або як до об'єкта. Цікавою є типологія основних стратегій психологічного впливу, запропонована Г.А. Ковальовим. На його думку, у реальному житті мають місце три основних стратегії:

1. *Імперативна.* Її основою є розгляд психіки людини як пасивного об'єкта впливу зовнішніх умов та результат цих умов. Використання імперативних методів впливу частіше приводить до зовнішнього короткочасного підкорення з боку об'єкта впливу і не торкається глибинних структур його психічної організації.

Така стратегія найбільш ефективна в екстремальних ситуаціях, де необхідне прийняття та виконання важливих для збереження системи рішень в умовах дефіциту часу, а також при регламентації ієрархічних відносин у таких системах.

2. *Маніпулятивна* стратегія опирається на твердження про активність та вибірковість психічного відображення зовнішніх впливів, у якому суб'єкт особисто здійснює перетворюючий вплив на інформацію, що поступає зовні. Ця стратегія реалізується головним чином за допомогою прийомів підсвідомого стимулювання, а також так званих конверсійних та маскувальних технік, які блокують систему психологічного захисту об'єкта впливу або взагалі руйнують її. Замість цієї системи відбудовується нова суб'єктивна просторово-часова організація, інша модель сприйняття світу [3, с. 102].

3. *Розвиваюча* стратегія базується на тому, що психіка людини виступає як відкрита система, така, що знаходиться у постійній взаємодії з умовами існування та має внутрішні і зовнішні контури регулювання. «Розвиваюча стратегія забезпечує актуалізацію потенціалів особистого саморозвитку кожної із взаємодіючих систем. Психологічними умовами реалізації цієї стратегії впливу виступає діалог та обопільна відвертість. Це передбачає, що обидві системи протягом діалогу утворюють спільний простір, у якому факт впливу (у традиційному «суб'єкт-об'єктному» змісті) перестає існувати, а формується просторово-часове об'єднання цих систем» [2, с. 42]. Діалог як відкритий з обох боків процес передбачає не тільки високий рівень психологічного культури сторін, але й той факт, що веденню діалогу необхідно постійно навчатися кожній стороні. Крім цього повинні бути організовані умови для такої діалогічної взаємодії які передбачають спонтанність та природність у вираженні суб'єктивних емоцій та почуттів між партнерами по спілкуванню; безумовне позитивне відношення до інших людей взагалі та партнера по спілкуванню зокрема, що є умовою для рівноправної взаємодії; емпатичне розуміння один одного протягом взаємодії [2].

Від типології Г.А. Ковальова конструктивно відштовхується й Є.Л. Доценко, який пропонує особисту шкалу рівнів установок на взаємодію від об'єктивного полюсу до суб'єктивного. Об'єктивний полюс характеризується відношенням до партнера по спілкуванню як до засобу, об'єкта, знаряддя досягнення особистих цілей. Суб'єктивний полюс констатує відношення до партнера по спілкуванню, як до цінності, та характеризується установкою, що спрямована на розвиток діалогу та співпраці. Автор виокремлює п'ять рівнів установок на взаємодію у міжособистісних відносинах:

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

2. *Маніпулювання* – це скрита форма впливу, яка використовується для досягнення однобічного виграшу. Найбільш частими способами впливу на цьому рівні стають провокування, обман, інтрига та натяк. Кінцева спрямованість маніпулятивного впливу диктується прагненням маніпулятора перекласти відповідальність за ситуацію на свою жертву. Засоби маніпулятивного впливу Є.Л. Доценко групує у відповідності до *головних ознак маніпуляції*:

- таємний характер маніпулятивного впливу забезпечується багатовекторністю впливу, тобто вирішенням одночасно декількох завдань. Наприклад, відволікання уваги об'єкта впливу, зниження його критичності, підвищення особистої значущості у його очах, ізолювання об'єкта з боку інших людей та ін.;

- для здійснення психологічного тиску можуть бути використані такі засоби: перехоплювання ініціативи, введення своєї особистої теми бесіди, скорочення часу для прийняття рішення, особисте рекламування та натяк на поширені зв'язки та можливості, апелювання до присутніх та ін.;

- проникнення до психічної сфери об'єкта маніпулювання здійснюється за допомогою використання психічного автоматизму – такої структурно-дінамічної будови, активізація якої з великою вірогідністю приводить до стандартного наслідку будь-то мотиваційна напруга чи якась дія. Так «струнами душі» можуть бути будь-які значущі мотиви: невисокий зріст, хвороби, повнота, хобі, цікавість та ін. Зачіпляючи різні інтереси та потреби адресата, маніпулятор достатньо довгий час тримає його у межах своїх можливостей та здійснює на нього вплив;

- експлуатація особистих якостей об'єкта маніпуляції передбачає імітацію процесу прийняття рішення ним самим. Перший крок – створювання стану конкуренції мотивів. Другий – зміна збуджувальної сили конкуруючих мотивів, тобто зміна цінностей одного з них, керування оцінкою вірогідності досягнення мети.

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

4. *Партнерство* базується на формуванні відношення до партнера по спілкуванню як до рівного, думку якого необхідно враховувати. Рівноправні або обережні відносини, узгодженість своїх інтересів та намірів. Головні засоби впливу базуються на договорі, який, з одного боку, виступає засобом об'єднання, а з іншого – засобом здійснення тиску.

5. *Співдружність*. На цьому рівні взаємодії формується позитивне відношення до партнера як до самоцінності. Виявляються потяги до сумісної діяльності, об'єднання зусиль для досягнення близьких або співпадаючих цілей. Головним інструментарієм взаємодії виступає згода (консенсус) [1].

В юридичній літературі є спроби визначення поняття психологічного впливу і визначення його ролі в судово-слідчій діяльності. Зокрема М.І. Порубов указує на певну залежність між

процесом впливу і середовищем його протікання. Він говорить про необхідність створення «сприятливого» середовища для отримання правдивих показань [4, с. 53].

Отже, 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 у типових ситуаціях проведення окремих слідчих дій. Із визначених напрямків взаємодії цих наук особливий інтерес викликають проблеми психологічного впливу у процесі розслідування.

Список використаних джерел:

1. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. – М.: ООО «ЧеРо», Изд-во МГУ, 2000. – 342 с.
2. Ковалёв Г.А. Три парадигмы в психологии – три стратегии психологического воздействия // Вопросы психологии. – 1987. – № 3. – С. 41-49.
3. Мельник И.К. Ложь как средство манипуляции // Психология для руководителя. – 2008. – № 9. – С. 100-104.
4. Порубов Н.И. Научные основы допроса на предварительном следствии. – Минск: Вышэйшая школа, 1978. – 176 с.

Меркулова Ю.В.

*кандидат юридичних наук, доцент,
завідувач кафедри,*

Одеський державний університет внутрішніх справ

ПСИХОЕМОЦІЙНА НАПРУЖЕНІСТЬ ПРАЦІВНИКІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ПОЛІЦІЇ

Професійна діяльність працівників поліції майже постійно супроводжується психоемоційною напруженістю, професійним