

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Одеська юридична академія»

Кафедра психології

Цільмак О. М.

ПСИХОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРАВООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
навчально-методичний посібник

Одеса–2025

Рекомендовано навчально-методичною радою
Національного університету «Одеська юридична академія»
протокол № 4 від 10 лютого 2025 року

Автор:

Цільмак О. М. – доктор юридичних наук, професор, завідувач кафедри психології Національного університету «Одеська юридична академія».

ORCID ID – <https://orcid.org/0000-0001-7348-4876>

Рецензенти:

Лефтеров В. О. – доктор психологічних наук, професор, перший проректор Міжнародного гуманітарного університету.

Пасько О.М. – доктор юридичних наук, доцент, професор кафедри психології та педагогіки Одеського державного університету внутрішніх справ.

Цільмак О.М.

Психологічне забезпечення правоохоронної діяльності:
навчально-методичний посібник. Одеса: НУ ОЮА, 2025. 149 с.

У навчально-методичному посібнику за кожною темою конкретизуються: головні питання змісту лекції, практичні та індивідуальні завдання для самостійної роботи, питання для контролю знань і вмінь, література для підготовки до практичного заняття та план практичного заняття.

Видання призначено для здобувачів вищої освіти, які вивчають навчальну дисципліну «Психологічне забезпечення правоохоронної діяльності» та викладачів закладів вищої освіти.

ЗМІСТ

	Вступ	4
	Критерії оцінювання, які поширюються на участь здобувачів у практичних заняттях та виконанні практичних індивідуальних завдань	8
	Методичні вказівки для вивчення дисципліни	9
Тема 1.	Основні напрями психологічного забезпечення правоохоронної діяльності	11
Тема 2.	Пізнання психології особистості	16
Тема 3.	Психологічні особливості комунікативної діяльності правоохоронця	33
Тема 4.	Психологічні особливості верифікації показань	75
Тема 5.	Прийоми маніпулювання та основні способи протидії їм	118
	Питання для підготовки до підсумкового контролю	131
	Рекомендований перелік джерел	133
Додаток А	Опитувальник К. Леонгарда «Акцентуація характеру»	135
Додаток Б	Діагностика міжособистісних стосунків (за Т. Лірі)	139



ВСТУП

Навчальна дисципліна «Психологічне забезпечення правоохоронної діяльності» акцентує свою увагу на вивченні основних психологічних напрямів правоохоронної діяльності, особливостей психології особистості правоохоронця, типології особистості, психологічних особливостей комунікативної діяльності правоохоронця та верифікації показань та основних прийомів маніпулювання та способів протидії їм.

Метою навчальної дисципліни «Психологічне забезпечення правоохоронної діяльності» є розвиток у здобувачів вищої освіти психологічної компетентності у галузі правоохоронної діяльності.

Завданнями навчальної дисципліни є розвиток умінь:

- 1) розрізняти різні типи осіб для найбільш ефективного процесу встановлення контактів;
- 2) долати психологічні бар'єри при спілкуванні;
- 3) діагностувати брехню;
- 4) протидіяти прийомам маніпулювання;
- 5) здійснювати психологічний вплив на об'єкти правоохоронної діяльності та ін.

У навчально методичному посібнику розкрито п'ять тем: «Основні напрями психологічного забезпечення правоохоронної діяльності», «Пізнання психології особистості», «Психологічні особливості комунікативної діяльності правоохоронця», «Психологічні особливості верифікації показань» та «Прийоми маніпулювання та основні способи протидії їм».

Перша тема: «Основні напрями психологічного забезпечення правоохоронної діяльності» розкриває основні психологічні напрями правоохоронної діяльності – пізнавальний, організаційний, профілактичний, комунікативний та ін.

Друга тема: «Пізнання психології особистості» розкриває основні характеристики акцентуацій характеру й темпераменту, їх позитивні й негативні особливості, особливості поведінки при конфлікті осіб різних типів акцентуації, ефективні методи та прийоми психологічного впливу на осіб певної акцентуації та ін. Зазначена тема спрямована на розвиток ц здобувачів умінь аналізувати основні характеристики акцентуацій характеру та темпераменту, здійснювати аудіовізуальну діагностику типів акцентуацій та темпераменту людини та будувати профіль особистості за цими типами, визначати методи впливу на осіб різних типів акцентуації.

Ефективність діяльності правоохоронців багато в чому залежить від уміння спілкуватися із різними категоріями громадян, установлювати та підтримувати з ними довірчі взаємини. Третя тема: «Психологічні особливості комунікативної діяльності правоохоронця» – розкриває стадії, фази й правила проведення опитування та бесіди, форми та методи спілкування, психологічні особливості здобуття інформації, що становить правоохоронний інтерес, характеристики основних методів та прийомів психологічного впливу, особливості застосування

прийомів психологічного впливу на об'єкти правоохоронної діяльності залежно від зайнятої ними позиції. Тематичний зміст лекції спрямований на розвиток комунікативної та психологічної компетентності у осіб, які навчаються.

Особливий інтерес викликає тема: «Психологічні особливості верифікації показань», у якому розкрито суть дефініцій викривлення інформації, вікові особливості розвитку брехливості та основні діагностичні критерії ознак брехні, суб'єктивні та об'єктивні фактори несвідомого надання особою недостовірних показань, мнестичні причини ненавмисного надання особою недостовірних показань під час слідчих (розшукових) дій; основні завдання слідчого для верифікації показань свідка; основні моделі поведінки осіб різних типів акцентуації характеру під час надання ними недостовірної інформації про обставини кримінального правопорушення та тактичні прийоми верифікації цієї інформації. Ця тема спрямована на розвиток умінь у осіб, які навчаються, діагностувати брехню та припиняти неправдиві показання¹.

П'ята тема: «Прийоми маніпулювання та основні способи протидії їм» розкриває основні методи й прийоми психологічного впливу на об'єкти правоохоронної діяльності. Тематичний зміст лекції спрямований на розвиток умінь у осіб, які навчаються, застосовувати методи та прийоми психологічного впливу на об'єкти правоохоронної діяльності залежно від зайнятої ними позиції. Вміле застосування працівниками правоохоронних органів психологічних методів і прийомів впливу на особистість при опитуванні та бесіді значно підвищить ефективність здійснення професійної діяльності.

Отже, після вивчення навчальної дисципліни «Психологічне забезпечення правоохоронної діяльності» очікуваним результатом є те, що здобувачі вищої освіти повинні:

1) знати:

- * основні характеристики акцентуацій характеру й темпераменту, їх позитивні й негативні особливості;

- * особливості поведінки при конфлікті осіб різних типів акцентуації;

- * ефективні методи та прийоми психологічного впливу на осіб певної акцентуації;

- * тактико-психологічні основи спілкування;

- * психологічні особливості власного стилю спілкування;

- * етапи встановлення контактів;

- * бар'єри спілкування;

- * ознаки брехні;

- * суб'єктивні та об'єктивні причини неправдивого повідомлення інформації;

- * відмінність між конструктивним і деструктивним психологічним впливом;

- * психологічні особливості проведення опитування та бесіди;

- * основні моделі поведінки осіб різних типів акцентуації характеру під час надання ними недостовірної інформації про обставини кримінального правопорушення та тактичні прийоми верифікації цієї інформації;

2) уміти:

¹ Цільмак О.М. Професійно–психологічна підготовка працівників підрозділів міліції на транспорті: підручник. // О.М. Цільмак. Одеса: РВВ ОДУВС, 2012. 143 с. з іл.

- здійснювати аудіовізуальну психодіагностику акцентуацій характеру й темпераменту;
- встановлювати контакти з різними верствами населення;
- застосувати психологічні знання у процесі здійснення правоохоронних функцій;
- долати психологічні бар'єри спілкування;
- викликати довіру;
- усвідомлено обирати власний стиль поведінки в складних ситуаціях взаємодії;
- проводити опитування та бесіду;
- застосовувати методи та прийоми психологічного впливу;
- здійснювати аудіовізуальну психодіагностику стратегій поведінки осіб різних типів акцентуації характеру під час надання ними недостовірної інформації про обставини кримінального правопорушення тощо.

Лекційний матеріал для навчально-методичного посібника взято з публікацій автора, серед яких:

1) підручники:

1. Цільмак О.М. Яковенко С.І. Професійно–психологічна підготовка працівників підрозділів громадської безпеки: підручник. Одеса: РВВ ОДУВС, 2012. 140 с. з іл.

2. Цільмак О.М. Професійно–психологічна підготовка працівників підрозділів міліції на транспорті: підручник. Одеса: РВВ ОДУВС, 2012. 143 с. з іл.

3. Професійне спілкування працівників Національної поліції: підручник. / автор. кол.: С.І. Яковенко, Л.І. Мороз, Є.В. Тягнирядно [та ін.]; за заг. ред. С.І. Яковенка. [Цільмак О.М. Підготовка працівника Національної поліції до отримання професійно важливої інформації в процесі спілкування].– Одеса: Астропринт, 2017. 260 с. (С.48-68).

2) методичні рекомендації:

1.Методи та прийоми цілеспрямованого психологічного впливу при оперативному опитуванні. [Текст] / В. Д. Берназ, С. М. Мельник, Г. В. Подройко, О. М. Хлівний, О. М. Цільмак // Методичні рекомендації. – Одеса: РВВ., 2007р. – с. 71.

3) наукові статі:

1. Цільмак О.М. Загальна структурно–логічна модель психограми оперуповноваженого. // *Південноукраїнський правничий часопис*. 2010. № 4. С. 223–227

2. Цільмак О.М., Яковенко С.І. Аудіовізуальна психодіагностика неправдивих показань неповнолітніх. // *Південноукраїнський правничий часопис*. 2011. №1. С. 179–182

3. Цільмак О.М. Тактико–психологічні особливості застосування злочинцем прийомів маніпулювання під час досудового розслідування. // *Гуманітарний вісник Державного вищого навчального закладу "Переяслав–Хмельницький державний педагогічний університет імені Г. С. Сковороди"*. 2014. № 1. Додаток IV до Вип. 31; Т. III (11). –С. 253–259

4. Цільмак О.М. Складові комунікативної компетентності слідчих органів досудового розслідування Національної поліції. // Причорноморські психологічні студії. 2017. № 2. С.85-90

5. Цільмак О.М. Основні завдання слідчого для верифікації показань свідка. // Криміналістика та судова експертиза., 2018, Вип.64, С.200-209. DOI: <https://doi.org/10.33994/kndise.2019.64.17>

6. Цільмак О.М. Основні моделі поведінки осіб різних типів акцентуації характеру під час надання ними недостовірної інформації про обставини кримінального правопорушення та тактичні прийоми верифікації цієї інформації. // Криміналістика та судова експертиза : міжвідомчий науково-методичний збірник. 2021. Вип. 66. С.240-252 DOI: <https://doi.org/10.33994/kndise.2021.66.24> URL: <https://digest.kndise.gov.ua/wp-content/uploads/2021/04/Tsilmak.pdf>

7. Цільмак О.М. Фактори неусвідомленого викривлення особою показань. // Криміналістика та судова експертиза : міжвідомчий науково-методичний збірник. 2022. Вип. 67. С. 658-671; DOI: <https://doi.org/10.33994/kndise.2022.67.66>

8. Цільмак О.М. Мнестичні причини ненавмисного надання особою недостовірних показань під час слідчих (розшукових) дій. // Криміналістика та судова експертиза : міжвідомчий науково-методичний збірник. 2023. Вип. 68. С.;128-138 DOI: DOI: <https://doi.org/10.33994/kndise.2023.68.13> (chrome-extension://efaidnbnmnibpcjpcglclefindmkaj/https://digest.kndise.gov.ua/wp-content/uploads/2023/07/vypusk_68-129-138.pdf).

Навчально-методичний посібник сприятиме підвищенню рівня психологічної обізнаності, а також розвитку й формуванню у здобувачів вищої освіти соціальної (комунікативної, психологічної, рольової) та аутопсихологічної компетентності. Він буде корисним майбутнім юристам, психологам, працівникам правоохоронних органів та науково-педагогічним працівникам закладів вищої освіти.





КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ, ЯКІ ПОШИРЮЮТЬСЯ НА УЧАСТЬ ЗДОБУВАЧІВ У ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТТЯХ ТА ВИКОНАННІ ПРАКТИЧНИХ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ЗАВДАНЬ

Оцінювання здобувачів вищої освіти здійснюється відповідно до «Положення про організацію освітнього процесу в Національному університеті «Одеська юридична академія»».²

Так, зокрема, поточний контроль знань здобувачів освіти оцінюється за шкалою («2», «3», «4», «5»), з обов'язковим переведенням при підсумковому контролі оцінок в бали за допомогою шкали Університету до національної шкали та шкали ECTS.

Шкала оцінювання			
100-бальною шкалою	Шкала за ECTS	За національною шкалою	
		Екзамен	Залік
90-100	A	Відмінно	Зараховано
82-89	B	Добре	
74-81	C		
64-73	D	Задовільно	
60-63	E		
35-59	Fx	Незадовільно	Не зараховано
1-34	F		

Під час вивчення навчальної дисципліни здобувачі отримують оцінки за відповіді (усні, письмові), за активну участь у груповій роботі, за активну участь в обговоренні, за виконання індивідуальні завдання тощо.

Для отримання підсумкової оцінки здобувачу вищої освіти необхідно мати не менше 1/2 оцінок від загальної кількості практичних занять та поточних контрольних заходів (реферату, контрольної роботи, завдань до самостійної роботи тощо).

Для переводу підсумкової оцінки у 100 бальну шкалу оцінювання знань середньоарифметична підсумкова оцінка множиться на коефіцієнт 20.

Якщо протягом вивчення навчальної дисципліни здобувач освіти, який складає екзамен, набрав не менше ніж 1/2 від загальної кількості оцінок суму балів 90 та більше за шкалою оцінювання ECTS, то він має право отримати оцінку за набраними балами A/Відмінно без складання підсумкового контролю. Наприклад, якщо заплановано 10 практичних занять (20 академічні години), то здобувачеві треба отримати всього 5 оцінок.

Здобувач освіти, який набрав менше ніж 1/2 від загальної кількості оцінок та менше ніж 90 балів складає екзамен відповідно в обов'язковому порядку.



² Положення про організацію освітнього процесу в Національному університеті «Одеська юридична академія»
<https://www.onua.edu.ua/ua/doc-education-ukr/7844-polozhennya-pro-organizatsiyu-osvitnogo-protsesu-v-nu-oua>



МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Здобувач у процесі вивчення навчальної дисципліни «Психологічне забезпечення правоохоронної діяльності» повинен:

- 1) опанувати лекційним матеріалом;
- 2) виконати Завдання для опанування навчальним матеріалом під час самостійного опанування навчальним матеріалом;
- 3) відповісти на запитання для контролю знань і вмінь;
- 4) виконати індивідуальне завдання;
- 5) приймати активну участь у обговоренні навчальних питань під час практичних занять.

Опановуючи навчальний матеріал здобувач повинен розглядати, систематизувати та узагальнювати різні джерела інформації, встановлюючи змістовну сутність та логічність тих чи інших теоретичних положень. Кожне навчальне питання здобувачеві слід розглянути з точки зору наукової обґрунтованості, логічності, системності, конкретності та надійності джерела інформації.

Виконуючи завдання для самостійної роботи, здобувачеві слід пам'ятати, що відповідь по тому чи іншому питанню повинна бути чіткою, логічною, науково обґрунтованою, лаконічною та зрозумілою. Для цього він повинен:

- 1) глибоко проникати в сутність процесу, явища, що досліджується;
- 2) визначити смислові моменти навчального матеріалу та інформації, отриманої з різних джерел;
- 3) «очистити» навчальний матеріал від зайвої інформації;
- 4) узагальнити та уніфікувати навчальний матеріал;
- 5) креативно підходити до структуризації, класифікації та комбінації певних теоретичних постулатів;
- 6) логічно розмежувати елементи певних теоретичних положень один від одного та тощо.

Здобувачі можуть досягти повного осмислення і розуміння навчального матеріалу шляхом використання таких методів як: аналіз, синтез, дедукція, індукція, класифікація, конкретизація, порівняння, абстрагування, узагальнення та тощо.

Після засвоєння навчального матеріалу здобувач повинен надати відповідь на запитання для контролю знань і вмінь. Відповідаючи на певне запитання, – здобувач повинен обґрунтувати свою відповідь, розкриваючи її з різних наукових та практичних підходів.

Обов'язковим елементом процесу опанування здобувачем навчальним матеріалом є виконання ним індивідуального завдання, яке є важливою частиною позааудиторної самостійної роботи.

Метою індивідуального завдання є розвиток у здобувача навчально-дослідницьких умінь самостійно систематизувати, класифікувати, ранжувати та узагальнювати інформацію та на її основі розробити/створити новий інтелектуальний продукт.

Залежно від сутності змісту індивідуального завдання форма його подання може бути різною. У навчально-методичному посібнику за кожною темою будуть конкретизуватися вимоги до подання результатів виконання індивідуального завдання.

У процесі самостійної підготовки здобувачів до практичних занять практико-орієнтовні індивідуальні завдання є обов'язковими для виконання.

За виконане індивідуальне завдання здобувач отримує оцінку.

Таким чином, для успішного опанування навчального матеріалу з навчальної дисципліни «Психологічне забезпечення правоохоронної діяльності» здобувач, під час самостійної роботи, повинен виконати завдання для самостійної роботи; відповісти на запитання для контролю знань і вмінь, виконати індивідуальне завдання (практико-орієнтовне, теоретико-практико-орієнтовне) та під час практичних занять приймати активну участь у обговоренні навчальних питань.



ТЕМА 1.
ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ПРАВООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ПЛАН ЛЕКЦІЇ

1. Психологічна структура правоохоронної діяльності.
 2. Професійно важливі якості працівника правоохоронних органів.
-

СТИСЛИЙ ВИКЛАД ЛЕКЦІЇ

1.1. Психологічна структура правоохоронної діяльності³

Правоохоронна діяльність залежить від специфіки правоохоронного органу та підрозділу та відрізняється переліком завдань і функцій. Однак, вона об'єднується наявністю подібних психологічних особливостей, які можуть стати суттєвою перешкодою для запобігання, припинення та розкриття злочинів. До них слід віднести:

- 1) напружений, невизначений, екстремальний, надзвичайний та нетиповий характер діяльності;
- 2) необхідність спілкування з представниками різних маргінальних груп;
- 3) протидія та опір зацікавлених осіб правомірним діям працівників;
- 4) невпевненість правоохоронця у тому, що свідки адміністративного чи кримінального правопорушення будуть сприяти виявленню, припиненню та розкриттю правопорушень та злочинів;
- 5) різноплановість соціальних ситуацій, в яких доводиться працювати;
- 6) наявність великої кількості стрес-факторів;
- 7) психологічні перенавантаження через необхідність підтримувати високий рівень професійної пильності та через неможливість відпочити;
- 8) систематичний відрив від сім'ї при здійсненні професійних функцій під час здійснення правоохоронних функцій;
- 9) невідкладний характер дій (відстрочка може призвести до зміни обстановки, втрати слідів і доказів, важливої інформації від свідків);
- 10) автономність діяльності, необхідність самостійно приймати відповідальні рішення, не погоджуючи їх з керівництвом.

Ці та інші психологічні особливості діяльності працівників правоохоронних органів та підрозділів впливають на їх психічний і фізичний стан, результативність та якість здійснення правоохоронних функцій.

Правоохоронна діяльність має певну психологічну структуру, яка може розглядатися як сукупність певних її різновидів. А саме:

- 1) *пізнавальна діяльність* - пошук, сприймання, аналіз та узагальнення

³ Матеріал для цього питання взято з підручника: Цільмак О.М. Професійно–психологічна підготовка працівників підрозділів міліції на транспорті: підручник. Одеса: РВВ ОДУВС, 2012. 143 с. з іл.. – текст трохи змінено.

інформації для встановлення істини та попередження або розкриття злочину; вивчення об'єктів правоохоронної діяльності, з'ясування, виявлення, аналізу, оцінки, систематизації, класифікації тощо, для отримання та відпрацювання значимої інформації, пізнання їх сутності, протидії впливу, а також запобігання, розкриття та припинення злочинів тощо;

2) *конструктивна діяльність* – знаходження речових доказів, відновлення обставин події злочину; відбирання, упорядкування, визначення засобів, форм, методів; планування послідовності оперативно-розшукових заходів (адміністративної діяльності, слідчих (розшукових) дій тощо) та змісту дій на близькі та віддалені перспективи тощо;

3) *комунікативна діяльність* – полягає в соціально-правовій комунікації в групах: «суб'єкт – об'єкт професійного інтересу», «суб'єкт – суб'єкт», «суб'єкт – група», «суб'єкт – колектив» для отримання, перевірки та уточнення необхідної інформації тощо;

4) *організаційна діяльність* – реалізація оперативно-розшукових заходів (слідчих (розшукових) дій) для отримання доказової інформації; координація діяльності працівників інших служб та відомств, організація ефективного застосування форм і засобів оперативно-розшукової діяльності (адміністративної діяльності, слідчих (розшукових) дій тощо) та взаємодії підрозділів;

5) *профілактична діяльність* – припинення злочинів; запобігання виникненню умов, що сприяють учиненню правопорушень та злочинів; здійснення психологічного впливу на різні категорії осіб для корекції їх небажаної позиції чи поведінки (безпечної, адитивної, протиправної);

6) *засвідчувальна діяльність* – надання всій одержаній інформації спеціальних, передбачених законом форм (протоколу, рапорту, пояснення, пояснювальної записки, заведення оперативно-розшукової справи тощо);

7) *психологічний діяльність* – правоохоронець повинен вміти встановлювати довірчі стосунки з громадянами з метою отримання інформації, яка сприяє попередженню та розкриттю правопорушень, розшуку злочинців та осіб, зниклих безвісти.

8) *аналітичний діяльність* – правоохоронець повинен постійно вивчати та аналізувати оперативну обстановку, здійснювати аналіз стану правопорядку, повинен міти аналізувати поведінку злочинця та тощо.

9) *просвітницька діяльність* – правоохоронець періодично виступає перед населенням та в трудових колективах зі звітами про стан правопорядку; проводить серед населення роз'яснювальну роботу про способи захисту і самооборони від злочинних посягань тощо.

Отже, психологічна структура правоохоронної діяльності представлена функціонально-діяльнісними компонентами, які досить складні, внутрішньо змістовно наповнені та чітко відбивають її зміст. Ця структура дозволяє визначити перелік професійно важливих якостей осіб, які здійснюють певний вид діяльності. Розглянемо основні вимоги професії до професійно важливих якостей працівників правоохоронних органів.

1.2. Професійно важливі якості працівника правоохоронних органів⁴

Правоохоронна діяльність вимагає від осіб, що її здійснюють, дотепності й спритності; конкретних кримінальних знань, життєвого досвіду і проникливості; розкутості в поведінці; гнучкого розуму й об'єктивності; обґрунтованості вчинків і поведінки, уміння відстоювати власну точку зору, самостійності й виваженості у власній діяльності; твердого світогляду, здатності не піддаватися спокусам і провокаціям тощо. Тому працівник правоохоронних органів повинен відповідати вимогам обраної професії, тобто мати певний комплекс професійно значущих якостей.

До переліку професійно значимих якостей працівника правоохоронних органів віднести:

1) *інтелектуальні якості* – гнучкість, кмітливість, професійна спостережливість, проникливість, прогностичність, дедукція, допитливість, креативність, рефлексивність, компетентність, поміркованість, розсудливість;

2) *моральні* – дисциплінованість, відповідальність, добросовісність, пунктуальність, чесність, справедливість, надійність, професійна етика, правосвідомість;

3) *емоційно-вольові* – високий рівень розвитку волі, самоконтроль і самовладання в різних ситуаціях, емоційна врівноваженість, терпимість і толерантність до провокуючих стимулів; наполегливість, цілеспрямованість, рішучість, сміливість; внутрішня організованість; незалежність від обставин; послідовність у досягненні мети;

4) *лідерські якості* – авторитетність, самостійність; діловитість, підприємливість, готовність брати на себе відповідальність і приймати нестандартні рішення, ініціативність, активність при досягненні результатів тощо;

5) *комунікативні* – товариськість, контактність, доступність, дипломатичність, тактовність і доброзичливість, упевненість і невимушеність у спілкуванні, відсутність скованості, толерантність, емпатійність, мовленнєва спритність і привабливість;

6) *соціально спрямовані* – гуманізм, патріотизм, суспільна й громадська активність; громадянська морально-етична зрілість, принциповість і справедливість у вирішенні людських проблем.

Велике значення при здійсненні правоохоронних функцій відіграє мотивація працівників. Тобто у працівника повинно бути бажання боротися зі злом, прагнення до: верховенства права, захисту прав і свобод громадян, соціальної справедливості; правомірного вирішення складних правоохоронних завдань, покращення престижу правоохоронних професій, просування по службі, професійної самореалізації; потреба в досягненні успіху, особистісно-професійних досягненнях; професійна установка на правомірну діяльність і

⁴ Матеріал для цього питання взято з підручника: Цільмак О.М. Професійно-психологічна підготовка працівників підрозділів міліції на транспорті: підручник. Одеса: РВВ ОДУВС, 2012. 143 с. з іл.. – текст трохи змінено.

досягнення результату в правоохоронній діяльності тощо.

Таким чином, особа, яка вирішила зв'язати себе з правоохоронною діяльністю, повинна відповідати психограмі⁵ професії. За цієї умови при здійсненні професійних функцій виявлятимуться професіоналізм і надійність персоналу правоохоронних функцій.



ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ В МЕЖАХ САМОСТІЙНОГО ОПАНУВАННЯ НАВЧАЛЬНИМ МАТЕРІАЛОМ

Завдання для опанування навчальним матеріалом

Підготуватися до відповіді на такі запитання:

- Психологічна структура правоохоронної діяльності;
- Професійно важливі якості працівника правоохоронних органів.

Питання для контролю знань і вмінь

1. Розкрийте психологічну структуру правоохоронної діяльності.
2. Опишіть основні вимоги професії правоохоронних органів до індивідуально-психологічних якостей особистості.
3. Визначте місце й значення професійної мотивації для правоохоронної діяльності працівників.
4. Дайте визначення поняття «психограма».
5. Опишіть структурні компоненти психограми працівників правоохоронної діяльності.

Індивідуальне теоретико-орієнтовне завдання

Складіть психограму слідчого.

Вимоги до оформлення та подання

Форма подання: машинописний текст.

Кількість сторінок – до 5-ти.

Вимоги до змісту тексту:

Професійно важливі якості повинні групуватися за такими напрямками – інтелектуальні якості, моральні якості, емоційно-вольові якості, лідерські якості, комунікативні якості, соціально спрямовані якості.

Примітка: роздрукований варіант психограми слідчого взяти з собою на практичне заняття.

Література для підготовки до практичного заняття

1. Цільмак О.М. Професійно–психологічна підготовка працівників підрозділів міліції на транспорті: підручник. // О.М. Цільмак. Одеса: РВВ ОДУВС, 2012. 143 с. з іл.
2. Цільмак О.М. Психологічні особливості відповідальності як провідної професійно важливої характеристики поліцейського / О.М. Цільмак // Юридична

⁵ **Психограма** — це психологічний портрет професії та професіонала.

психологія. 2016. № 1. С. 118-128. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/urpp_2016_1_12

3. Цільмак О.М. Професійно-психологічний відбір суддів за критерієм вольові якості / О.М. Цільмак // Південноукраїнський правничий часопис. 2015. № 3. С. 213-215. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pupch_2015_3_65



ПЛАН ПРАКТИЧНОГО ЗАНЯТТЯ

1. Обговорення теоретичних питань:

- Психологічна структура правоохоронної діяльності;
- Професійно важливі якості працівника правоохоронних органів.

2. Обговорення результатів виконання індивідуального завдання.

3. Робота у підгрупах.

Завдання:

Для першої підгрупи – скласти психограму оперативного працівника.

Для другої підгрупи – скласти психограму інспектора ювенальної превенції.

Для третьої підгрупи – скласти психограму дільничного інспектора.

4.. Обговорення результатів роботи підгруп.

5.. Підбиття підсумків практичного заняття.



ТЕМА 2. ПІЗНАННЯ ПСИХОЛОГІЇ ОСОБИСТОСТІ

ПЛАН ЛЕКЦІЇ

1. Основні характеристики акцентуацій характеру й темпераменту
 2. Прийоми психологічного впливу на осіб різних типів акцентуації
-

СТИСЛИЙ ВИКЛАД ЛЕКЦІЇ

2.1. Основні характеристики акцентуацій характеру й темпераменту⁶

Кожна людина не схожа на іншу. як і відбиток пальців, вона неповторна. пізнання психології особистості, а саме закономірностей формування людини як суб'єкта життєтворчості; механізмів, форм і методів інтегрування всіх психічних процесів, станів, властивостей індивіда в системну якість, що опосередковує його взаємодію із соціумом через предметну діяльність, соціально значущі взаємини, процес соціалізації, турбувало людство ще в стародавні часи. Багатогранність феноменології особистості відбиває об'єктивно існуючі прояви людини в еволюції природи, історії суспільства та його власного життєвого шляху. Пізнання психології особистості це безперервний процес, який потребує знань різних теоретичних поглядів щодо її структури.

Акцентуації характеру - надмірна виразність (загостреність) окремих рис характеру. Акцентуації характеру притаманна уразливість особистості щодо психотравмуючих впливів, адресованих так званому «місцю найменшого опору» цього типу характеру при зберіганні стійкості до інших. Залежно від ступеня виразності розрізняють явні й приховані (латентні) акцентуації, що можуть переходити один в одного під впливом різних чинників

О.Є. Лічко [1977] розглядає акцентуацію не тільки в особистісному плані, а й зіставляє її з характером, оскільки, на його думку, особистість є широким поняттям, що включає в себе, крім характеру та темпераменту, інтелект, здібності, світогляд тощо.

Виділяють десять типів акцентуації характеру й темпераменту: гіпертимність, схильність до застрягання афекту, емотивність, педантичність, тривожність, циклотимність, демонстративність, збудливість, дістимічність (субдепресивність), схильність до афективної екзальтації. У патології демонстративності відповідає істерична психопатія, педантичності – ананкастична психопатія, схильність до застрягання – параноїдальна психопатія, збудливості – епілептоїдна психопатія. Зазначені поєднання акцентуацій різних особистісних властивостей, також інтро- та екстроверсії.

⁶ Матеріал для цього питання взято з підручника: Цільмак О.М. Яковенко С.І. Професійно–психологічна підготовка працівників підрозділів громадської безпеки: підручник. Одеса: РВВ ОДУВС, 2012. 140 с. з іл.– текст трохи змінено.

У підлітків О.Є. Лічко [1977] розрізняє такі типи акцентуацій характеру: гіпертимний, циклоїдний, лабільний, астеноневротичний, сенситивний, психостенічний, шизоїдний, епілептоїдний, істероїдний, нестійкий, конформний, змішані.

К. Леонгард виділив дві групи акцентованих особистостей:

- з акцентуацією характеру (демонстративний, педантичний, ригідний, збудливий);

- з акцентуацією темпераменту (гіпертимічний, дистимічний, тривожно-боязкий, циклотимічний, афективний).

Існують дві класифікації типів акцентуацій характеру. Перша запропонована К. Леонгардом (1968), друга – О.Є. Лічко (1977). Наводимо співставлення цих класифікацій.

Тип акцентуованої особистості за К. Леонгардом	Тип акцентуації характеру за О.Є. Лічко
Демонстративний	Істероїдний
Педантичний	Психастенічний
Застраючий (ригідний)	-
Збудливий	Нестійкий
Гіпертимічний	Гіпертимний
Дистимічний	-
Афективно-лабільний	Циклоїдний
Афективно-екзальтований	Лабільний
Емотивний	Сенситивний
Тривожний (боязкий)	Астено-невротичний
Інтровертований	Шизоїдний
Екстровертований	Епілептоїдний
	Конформний

У класифікації К. Leonhard відсутні досить поширені в підлітковому віці нестійкий і конформний типи, а також астено-невротичний тип. Дистимічний тип у його класифікації відповідає конституційно-депресивному типу за П.Б. Ганнушкіним (1933), а застрягаючий тип – параноїдальному, вони обидва в підлітковому віці практично не зустрічаються. Розглянемо характеристику типів акцентуації.

ГІПЕРТИМІЧНИЙ ТИП

Особливості прояву акцентуації. З дитинства така особа відрізняється галасливістю, товариськістю, сміливістю, схильністю до бешкетництва. Вона завжди створює багато шуму, любить неспокійні компанії. Настрій у неї завжди гарний, піднесений.

Домінуючі риси: екстраверт (тобто спрямованість психіки й фіксація інтересів на явищах зовнішнього світу); завжди гарний, дещо підвищений настрій; високий, що брешає енергією, життєвий тонус, високий біологічний тонус, завжди гарний апетит і міцний сон; рано пробуджений і сильний сексуальний потяг; легка захопленість сексуальним партнером і швидке охолодження до нього.

Особливості поведінки при конфліктах. Особи з таким типом акцентуації рідко бувають ініціаторами конфліктів. Епізодичні конфлікти можуть виникати

через недостатньо серйозне ставлення до професійних обов'язків. Конфлікт також можливий в умовах суворої дисципліни, монотонної діяльності. У них розвинута тенденція до бурхливих, але коротких спалахів роздратування; однак вони немстиві, швидко відходять і миролюбні. Схильні засмучуватися з приводу зауважень оточуючих.

Психологічний ризик. У осіб цього типу акцентуації зазначається психологічна схильність до зловживання алкоголем і наркотичними речовинами. Віддають перевагу неглибокій ейфоризуючій стадії сп'яніння, але легко стають на шлях частого й регулярного вживання алкоголю.

Схильні до невинновданого ризику та групових видів злочину. Схильні до бродяжництва, самовільних відлучень, іноді тривалих. Справжні втечі з дому в гіпертимів зустрічаються рідко...

Спрямовуючи себе туди, де «кипить життя», вони часом можуть опинитися в несприятливому середовищі, потрапити в асоціальну групу. Всюди вони швидко освоюються, переймають манери, звичаї, поведінку, одяг, модні «хобі»...

Ці особи охоче беруть у борг, відганяючи від себе неприємну думку про наступний розрахунок. Люблять «пошикувати», легко піддаються на сумнівні авантюри. Брехливість не є їх характерною рисою, вона може бути зумовлена необхідністю вивернутись у важкій ситуації...

Гіпертимно-нестійкий варіант психопатизації є найбільш частим. Тут прагнення розваг, веселощів, ризикованих пригод більше виступає на перший план і штовхає до зневажання занять і роботи, до алкоголізації й уживання наркотиків, до сексуальних ексцесів і делінквентності, що, врешті-решт, може призвести до асоціального способу життя...

Вирішальну роль у тому, що на гіпертимній акцентуації зростає гіпертимно-нестійка психопатія, як правило, відіграє сім'я. Як надмірна опіка – гіперпротекція, дріб'язковий контроль і жорстокий диктат, який ще й поєднується з неблагополуччям внутрісімейних відносин, так і гіпоопіка, бездоглядність можуть служити стимулами до розвитку гіпертимно-нестійкої психопатії.

Гіпертимно-істероїдний варіант відрізняється переважанням таких рис характеру, як бажання прихвастнути, справити враження, похизуватися перед іншими. На тлі гіпертимності поступово вимальовуються істероїдні риси. При зіткненні з життєвими труднощами, при невдачах, у небезпечних ситуаціях і при загрозі серйозних покарань виникає й бажання розжалобити інших (аж до демонстративних суїцидальних дій), і справити враження своєю незвичайністю, і похвастатися, і «пустити пил в очі». Можливо, у розвитку цього типу також найважливішу роль відіграє середовище. Виховання по типу «кумира сім'ї» (Гіндікін, 1961), потакання примхам у дитинстві, надмір похвал з приводу мнених і дійсних здібностей і талантів, звичка завжди бути на виду, сформована батьками, а іноді й неправильними діями вихователів зумовлюють у підлітковому віці труднощі, які можуть виявитися нездоланими...

Гіпертимно-експлозивний варіант психопатизації відрізняється посиленням рис афективної вибуховості. Спалахи роздратування й гніву, нерідко властиві гіпертимах, коли вони зустрічають протидію чи терплять невдачі, тут стають особливо бурхливими й виникають з найменшого приводу. На висоті

афекту нерідко втрачається контроль над собою: лайка й погрози вириваються без будь-якого врахування обставин, в агресії власні сили не зіставляються із силами об'єкта нападу, а опір може досягати «буйної шаленості». Усе це, як правило, дозволяє говорити про формування психопатії збудливого типу. Це поняття, як нам уявляється, охоплює дуже збірну групу. Подібність гіпертимної експлозивності з експлозивністю епілептоїдів залишається суто зовнішньою: значна відхідливість, схильність легко прощати образи й навіть дружити з тим, з ким щойно сварився. Відсутні й інші епілептоїдні риси. Можливо, у формуванні цього варіанту психопатизації істотну роль можуть відігравати не настільки рідкі в хлопчиків гіпертимного типу черепно-мозкові травми, навіть легкі, але повторні.

Головна потреба: у спілкуванні, розмаїтті та русі.

ДІСТИМНИЙ ТИП

Особливості прояву акцентуації. Цей тип протилежний гіпертимічному. Характеризується зниженням основного фону настрою (інколи до субдепресії), песимізмом, фіксацією на сумних сторонах життя, ідеомоторною (ідея - в життя) загальмованістю, їх гнітить весела компанія. Їх легко впізнати по сором'язливому й безрадісному вигляду, міміка в них мало виразна.

Домінуючі риси: домосіди, загальмованість мислення, повільність, субдепресивність, низький рівень контактності.

Особливості поведінки при конфліктах. Ведуть замкнутий спосіб життя, рідко конфліктують з іншими людьми. Можливі конфлікти в ситуаціях, які вимагають бурхливої діяльності, зміни звичного способу життя.

Психологічний ризик: схильність до невротичної депресії.

Головна потреба: у гармонійному житті.

Особливості психокорекційних заходів. Підвищувати оптимістичне ставлення до життя.

Захисні механізми психіки: формування реакцій.

АФЕКТИВНО-ЕКЗАЛЬТОВАНИЙ ТИП (за К. Леонгардом)

Особливості прояву акцентуації. Це тип «тривоги й щастя». Особи цього типу легко приходять у захоплення від радісних подій і у відчай - від сумних. Захоплення й пориви можуть ніяк не пов'язуватися з особистими стосунками.

Домінуючі риси: бурхливі емоційні реакції на життєві події – від абсолютного щастя до повного безсилля, печалі.

Особливості поведінки при конфліктах. Конфлікти можуть виникнути з причини надмірної чутливості таких осіб. Вони не витримують грубості й суворих реалій життя.

Психологічний ризик: Крайня вразливість під час негативних подій може призвести до відчаю. Вони більш глибоко переживають горе, ніж потерпілі особи.

Головна потреба: у позитивних переживаннях.

СЕНСИТИВНИЙ ТИП АКЦЕНТУАЦІЇ

Особливості прояву акцентуації. Подібний до афективно-екзальтованого. Але емоційні особи реагують не так бурхливо, а їхні емоції розвиваються не так швидко. Вони відрізняються особливою чутливістю й глибиною переживань у сфері тонких емоцій духовного життя. Їхня характерна риса сенситивність

(почуття, відчуття), що виявляється в підвищеній чутливості до подій, які з ними трапляються.

У цих типів акцентуації з перших років життя існують такі страхи: самотності, яскравого світла, темряви, голосних звуків, тварин, здатних заподіяти біль (собак, змій, павуків, пацюків і т.п.). Така особа уникає активних і галасливих однолітків – віддає перевагу особам, які молодші за них. Товариський зі звичним оточенням. Прив'язується до рідних і близьких, не любить ходити в гості, гуляти без дорослих у дворі.

Домінуючі риси: підвищені чутливість і вразливість; почуття власної неповноцінності, особливо в морально-етичній і вольовій сферах; боязкість і сором'язливість, особливо серед незнайомих і в незвичній обстановці; схильність до реакцій гіперкомпенсації.

Особливості поведінки при конфліктах. Зазначаються притаманні з дитинства образливість і чутливість, сором'язливість, яка особливо заважає подружитися з ким хочеться, невміння бути ватажком, домінувати, душею компанії, ворожість до авантюри і пригод, різного роду ризиків і гострих відчуттів, відраз до алкоголю, нелюбов до флірту й залицянь. Вони підкреслюють, що не схильні ані легко сваритися, ані швидко миритися.

Психологічний ризик. Ані до алкоголізації, ані до вживання наркотиків, ані до делінквентної поведінки сенситивні підлітки не схильні. Сенситивні юнаки, як правило, навіть не курять, алкогольні напої ж можуть викликати в них відразу... У кризових ситуаціях, у субдепресивній фазі схильні до самогубства.

Головна потреба: у довірі, належності, любові.

ЛАБІЛЬНИЙ ТИП АКЦЕНТУАЦІЇ

Особливості прояву акцентуації. Для осіб цього типу характерні різкі зміни в настрої, при чому вони здебільшого непередбачені. Приводи для несподіваної зміни настрою можуть бути найнікчемнішими, наприклад, кимось випадково кинуте образливе слово чи непривітний погляд. Такі підлітки «здатні зануритися в зневіру і похмурий настрій при відсутності будь-яких серйозних неприємностей та невдач». Від настрою цих осіб залежить їх поведінка. У пригніченому настрої вони вкрай потребують допомоги й підтримки з боку тих, хто їх підбадьорить і розважить.

Домінуючі риси: настрою властиві не тільки часті й різкі зміни, але й значна їх глибина. Від настрою даного моменту залежать і самопочуття, і апетит, і сон, і працездатність, і бажання побути одному або тільки разом з близькою людиною або ж кинутися в шумне товариство, у компанію, туди, де людяно. Відповідно до настрою й майбутнє то малюється райдужними фарбами, то уявляється сірим і сумним, і минуле виринає то як низка приємних спогадів, то, уявляється, повністю складається з невдач, помилок і несправедливостей. Ті ж люди, те ж оточення уявляються то милими, цікавими і привабливими, то обридлими, нудними і потворними, наділеними різними недоліками.

Особливості поведінки при конфліктах. Можливі конфлікти в ситуаціях: повної дисгармонії його настрою (він страждає, а всім чомусь весело); емоційного неприйняття з боку значимих для нього людей; втрати близьких і розлуки з тими, до кого прив'язаний; критики власне його чи його поведінки; ущемлення почуття власної гідності; сильної конкуренції; відсутності визнання,

успіху, уваги; загрози покарання, відчуття страху перед ким-небудь чи чим-небудь.

Психопатологічний ризик. Даний тип акцентуації часто поєднується з вегетативною лабільністю й схильністю до алергічних реакцій. Лише в деяких осіб виявляється схильність до невротичних реакцій. Однак майже в усіх дитинство наповнене інфекційними захворюваннями, які провокуються умовно-патогенною флорою. Часті ангіни, безупинні «застуди», хронічні пневмонії, ревматизм, пієлоцистити, холецистити й інші захворювання хоча й протікають у неважких формах, але схильні набувати затяжного й рецидивного перебігу. Можливо, фактор «соматичної інфантилізації» відіграє важливу роль у багатьох випадках формування лабільного типу.

Головна потреба: у позитивній оцінці інших (розуміння його), у любові й належності.

ЦИКЛОЇДНИЙ ТИП (афективно-лабільний за К. Леонгардом)

Особливості прояву акцентуації. З дитинства періодами може бути веселим, енергійним, комунікативним, непосидючим, галасливим, бешкетним, після чого знову стає спокійним і керованим, настрій погіршується, може бути пригніченим, субдепресивним. У субдепресивній фазі падає працездатність, до всього втрачається інтерес, особи уникають компанії, стають млявими, погано переносять різку зміну стереотипу життя (зміна місця проживання, школи й т.п.). У цей період у них знижується біологічний тонус (знижується апетит і статевий потяг, довше сплять, прокидаються млявими). Якщо в цей період є певні невдачі й дрібні проблеми, які принижують самолюбство; нарікання на їх адресу, то це може призвести до думки про власну непотрібність і неповноцінність і підштовхнути їх до суїцидальної поведінки.

У таких осіб виникають періодичні фази зміни настрою без видимих причин (тривалістю в кілька днів чи тижнів) з початком статевої зрілості. У періоді позитивної фази їх можна характеризувати як гіпертимічну особу, а в періоді негативної фази - як сенситивну або дістимну. Ці фази виражені не різко, їх тривалість становить 1 - 2 тижні, з інтермісіями між ними. Іноді в деяких людей ці фази мають сезонний характер: наприклад, гіпертимні періоди влітку (восени, взимку), субдепресивні – взимку, навесні чи восени.

Домінуючі риси. Зазначаються циклічні зміни емоційного стану: фази гіпертимності змінюються фазами субдепресії.

Особливості поведінки при конфліктах. Конфлікти можуть виникати в ситуаціях емоційного несприйняття з боку значимих для нього людей; корінної зміни життєвих стереотипів, звичок; при несподіваності доручень, прохань, вимог, які не відповідають настрою в даний момент; коли до них пред'являються претензії; коли вони переживають утиски й невдачі; при психічних навантаженнях, особливо в стадії погіршення настрою.

Психологічний ризик. Виражені порушення поведінки (делінквентність, втечі з дому, знайомство з наркотиками) мало властиві циклоїдам. До алкоголізації в компаніях вони виявляють схильність у періоди підйому. Суїцидальна поведінка у вигляді афективних (але не демонстративних) спроб або справжніх замахів можлива в субдепресивній фазі.

Головна потреба: у любові. Потреби залежать від фаз настрою. У періоді

позитивного настрою – потреба в спілкуванні, активності, рухові, розмаїтті; у період негативного – у самотності, пасивності.

АСТЕНО-НЕВРОТИЧНИЙ ТИП (тривожний за К. Леонгардом)

Особливості прояву акцентуації. Таким типам властиві схильність до страхів, підвищена боязкість і полохливість, підвищена вразливість, загострене відчуття власної неповноцінності, нерішучість, схильність до «самозанурення», постійний сумнів і тривалі розмірковування.

У таких типів з дитинства проявляється висока чутливість до сильних звуків, яскравого світла, через що часті капризи, плач, погані сон і апетит, боязнь усього. Їх швидко втомлює навіть невелика кількість людей, тому прагнуть до усамотнення.

Домінуючі риси: підвищена втомлюваність, особливо при розумовому навантаженні або в умовах змагання; тривожність і надуманість; сором'язливість і полохливість; звикання до життєвого укладу, до речей і тривожність з приводу зміни стереотипів.

Особливості поведінки при конфліктах. Можливі конфлікти в умовах, коли необхідно відстоювати власну точку зору; коли треба вимушено активно спілкуватися з великою кількістю людей і необхідно виявити силу волі. Можливий конфлікт при раптовому чи тривалому фізичному й психічному напруженні й глузуванні над його слабостями, помилками, невмілими діями.

Психологічний ризик. Типовою рисою цієї акцентуації є схильність до іпохондрії.

Головна потреба: у безпеці, у любові інших до нього, у відчутті захищеності.

ЗАСТРЯГАЮЧИЙ (РИГІДНИЙ) ТИП (за К. Леонгардом)

Особливості прояву акцентуації. Занадто вимогливий до себе та до інших. Даний тип характеризується постійною підозрілістю й недовірою до людей у цілому, схильністю перекладати відповідальність з себе на інших. У різного роду ситуаціях вони відчувають себе використовуваними в чужих інтересах, зрадженими або скривдженими. Вони повні забобон і часто приписують іншим ті свої думки й спонування, які відмовляються визнати в себе. Високо цінуються прояви сили й влади, усе, що слабке, ущербне, викликає в них презирство (Попов, Вид, 2000). У позитивних ситуаціях для себе вони досягають певних висот, при негативному розвитку подій стають революціонерами, борцями за справедливість.

Домінуючі риси: патологічна стійкість афекту, цілеспрямованість, егоїстичність, самолюбство.

Особливості поведінки при конфліктах. Несправедлива образа, перешкоди на шляху до досягнення честолюбних цілей, ревності, опір неймовірно високим вимогам. Постійно вимагає підтвердження особистої значимості. Такі люди часто не враховують ситуацію, яка змінилася, чи нові обставини, вони прямолінійні й не гнучкі. Важко приймають точку зору оточуючих, не дуже зважають на їх думку, повага від оточуючих сприймається як належне, а неповага – як образа. Вони мало критичні до своїх вчинків, хворобливо образливі, підвищено чутливі по відношенню до дійсних і надуманих несправедливостей.

Психологічний ризик. Схильний до бурхливого некерованого афекту.

Головна потреба: у справедливості, у відчутті власної значимості, гідності й цінності.

ПСИХОСТЕНІЧНИЙ (ПЕДАНТИЧНИЙ) ТИП

Особливості прояву акцентуації. Такі підлітки характеризуються схильністю до міркувань, до самоаналізу, оцінок поведінки інших людей. Самовпевненість у них поєднується з нерішучістю, а безапеляційність суджень - зі швидкими діями, що починаються саме в ті моменти, коли потрібні обережність і обачливість.

Домінуючі риси: посидючість, педантизм, нерішучість; тривожна задумливість у вигляді побоювань за майбутнє – своє чи близьких («як би чого не сталося»).

Особливості поведінки при конфліктах. Цей тип особистості досить скрупульозно ставиться до своєї роботи. Висуває підвищені вимоги до себе й до оточуючих, але робить це так, що оточуючим уявляється, що він придирається. Йому властива підвищена тривожність, він надзвичайно чутливий до деталей, схильний до того, щоб робити зауваження оточуючим. Інколи розриває стосунки з друзями чи знайомими лише через те, що йому уявляється, що його образили.

Психологічний ризик. Такі люди мучаться через себе, переживають свої прорахунки, невдачі, розплачуючись за них хворобами (безсонням, головними болями...); у стриманні зовнішніх, особливо емоційних проявів.

Головна потреба: у внутрішньому й зовнішньому порядку, чистоті, планомірності й поступовості.

ІСТЕРОЇДНИЙ (ДЕМОНСТРАТИВНИЙ) ТИП

Особливості прояву акцентуації. Такі типи добре пристосовуються до різних ситуацій. Раціональна поведінка виражена слабо. Властива емоційна поведінка.

Істероїдні підлітки повністю можуть задовольнити свою потребу бути в центрі уваги, беручи участь у художній самодіяльності, виступах молодіжних естрадних ансамблів, виконуючи обов'язки диск-жокея в школі на дискотеках, екскурсовода в шкільному музеї тощо. Надалі їм можна порекомендувати професії адміністратора, офіціанта, манекенниці, стюардеси, тобто такі види діяльності, де вони будуть «на виду».

Домінуючі риси: егоцентризм, ненаситна спрага постійної уваги до своєї особи, замилювання собою, подив, шанування, співчуття до себе. Врешті, віддається перевага навіть обуренню чи ненависті, які спрямовані на їх адресу, але тільки не байдужості і байдужості – тільки не перспектива залишитися непоміченим («прагнуть підвищеної оцінки», за Schneider, 1923). Усі інші якості істероїда живляться цією рисою. Сугестивність, яку нерідко висувають на перший план, відрізняється вибірковістю. Облудність і фантазування цілком спрямовані на прикрашання своєї персони. Удавана емоційність у дійсності обертається відсутністю глибоких щирих почуттів при великій експресії емоцій, театральності, схильності до красування й позерства.

Особливості поведінки при конфліктах. Його ставлення до людей здебільшого визначається тим, як вони ставляться до нього. Він легко долає поверхневі конфлікти, милуючись своїми стражданнями й стійкістю, добре пристосовується до різних ситуацій, при цьому раціональну поведінку його не

видно, а проявляється емоційність. Планування своєї діяльності такі особи здійснюють ситуативно й слабо впроваджують у життя. Кропіткої й систематичної роботи вони уникають. Вони не уникають конфліктів, у ситуації конфліктної взаємодії почувають себе непогано.

Психологічний ризик. Серед поведінкових проявів істероїдності в підлітків на перше місце варто поставити суїцидальність. Мова йде про несерйозні спроби, демонстрації, «псевдосуїциди», «суїцидальний шантаж»...

Способи при цьому обираються або безпечні (порізи вен на передпліччі, ліки з домашньої аптечки), або розраховані на те, що оточуючі зможуть запобігти серйозній спробі (готування до повішання, демонстрація спроби вистрибнути з вікна чи кинутися під транспорт на очах у присутніх і т.п.).

Яскрава суїцидальна «сигналізація» нерідко передуює демонстрації або супроводжує її: пишуться різні прощальні записки, робляться «таємні» зізнання приятелям, записуються «останні слова» на магнітофон і т.п.

Нерідко причиною, яка штовхнула істероїдного підлітка на «суїцид», називається невдала любов. Однак часто вдається з'ясувати, що це лише романтична завіса або просто вигадка. Дійсною причиною, як правило, служать уражене самолюбство, втрата цінної для даного підлітка уваги, страх впасти в очах оточуючих, особливо однолітків, позбавитися ореола «обранця». Звичайно, знехтувана любов, розрив, перевага суперника чи суперниці завдають чуттєвого удару по егоцентризму істероїдного підлітка, особливо якщо всі події розгортаються на очах приятелів і подруг. Сама ж суїцидальна демонстрація з переживаннями оточуючих, суєтою, швидкою допомогою, цікавістю випадкових свідків дає чимале задоволення істероїдному егоцентризму...

Властиві істероїдам «втеча у хворобу», зображення незвичайних таємничих захворювань набувають іноді в середовищі деяких підліткових компаній, які зокрема наслідують західних «хіпі», нової форми, виражаючи прагнення потрапити в психіатричну лікарню і тим самим здобути в подібному середовищі репутацію незвичайності. Для досягнення цієї мети використовується розігрування ролі наркомана, суїцидальні погрози і, нарешті, скарги, почерпнуті з підручників психіатрії, причому різного роду деперсоналізаційно-дереалізаційні симптоми і циклічні коливання настрою мають особливу популярність.

Алкоголізація або вживання наркотиків в істероїдних підлітків також іноді мають демонстративний характер.

Головна потреба: бути в центрі уваги, справляти враження.

Захисні механізми психіки: витиснення, придушення.

НЕСТІЙКИЙ ТИП

Особливості прояву акцентуації. Такий тип акцентуації часто спостерігається в дітей, які перенесли травму мозку. Тому до них потрібний особливо тактовний підхід. З дитинства вони неслухняні, непосидючі, всюди «сунуть свій ніс», але при цьому боягузливі, бояться покарань, легко піддаються впливу інших дітей.

Домінуючі риси: слабовілля: нездатність до вольових зусиль з виконання обов'язків, зобов'язань, досягнення цілей і виконання установлених вимог; постійна потреба в розвагах, задоволеннях і ледарстві; байдужість до

майбутнього: живе тільки сьогоднішнім; ухиляння від труднощів і неприємностей; боягузтво і безініціативність; поверховість контактів; залежність від впливу оточуючих людей і власних спонукань; ненадійність виконання зобов'язань і обіцянок.

Особливості поведінки при конфліктах. Схильність до конфліктів, невротичних зривів, іноді в результаті діагностується психопатія. Цей тип особистості імпульсивний і недостатньо контролює себе. Поведінка такої людини є непередбаченою, вона веде себе нахабно й агресивно, часто не замислюючись під час суперечок про етичні норми спілкування. Несамокритичний, у багатьох своїх невдачах схильний звинувачувати інших. Не може грамотно планувати свою діяльність чи планомірно втілювати заплановане в життя. Із попереднього досвіду не робить ніяких висновків.

Психологічний ризик. Схильні до алкоголізації, характерна реакція емансипації: вони вимагають від батьків не тільки свободи, але й прав на матеріальні блага. Характерні: безініціативність, легке підпорядкування іншим, невміння довести справу до кінця, тяжіння до задоволень, бездіяльності. Наявні втечі з уроків. Такі особи легко потрапляють у компанію асоціальних підлітків, рано починають палити, уживати спиртні напої, захоплюються азартними іграми, рано набувають сексуального досвіду. Вони нерідко кидають навчання, ніяка робота їх не приваблює, наслідують того, хто обіцяє негайні розваги. Схильні до бродяжництва, наявні часті втечі з дому.

Головна потреба: фізіологічна (у розрядці фізіологічних потягів і афективних переживань).

ЕПІЛЕПТОЇДНИЙ ТИП

Особливості прояву акцентуації. З дошкільного віку виявляє недитячу ощадливість усього «свого»: іграшок, одягу й ін. Украй злобливо реагує на тих, хто намагається заволодіти його власністю. З початкових класів виявляє дріб'язкову скрупульозність і виражену акуратність.

Домінуючі риси: інтенсивність і інертність протікання психічних процесів, які виявляються в: любові до наведення свого і/чи підтримці вже сталого порядку; консерватизмі традицій, поглядів, переконань і цінностей; малорухливості; в'язкості; докладності й вагомості мови; повільності й обачності в прийнятті рішень; схильності до поступового накопичення сильного й тривалого тужливо-злісного настрою з наступною імпульсивною агресивною розрядкою на знайденому підходящому об'єкті; злопам'ятності нанесеної йому образи, заподіяного збитку, невиконаної обіцянки і т.п. з наступною мстивістю; схильності до встановлення й дотримання ієрархії відносин влада-підпорядкування; високий енергія і активність життєвої позиції; хворобливе ставлення до несправедливості; хоробрість і нерозсудливість в екстремальних ситуаціях.

Особливості поведінки у конфліктах. Конфліктогенні ситуації: зміна і ламання прийнятих порядків і встановлених правил, особливо якщо це доводиться робити самостійно; жорстка конкуренція з боку таких же сильних і енергійних людей; обмеження можливості проявляти свій авторитет, свою владу над іншими людьми, також і над батьками; критика дій і глузування над його недоліками; повсякденна робота, що вимагає тривалих зусиль за відсутності

можливості виділитися серед оточуючих; обмеження його прав і інтересів; непослух йому осіб, які не є для нього авторитетами; зрада близької людини.

Психологічний ризик. Головними рисами епілептоїдного типу є схильність до дисфорій і тісно зв'язана з ними афективна вибуховість, напружений стан інстинктивної сфери, іноді сягаючий аномалії потягів, а також в'язкість, малорухливість, важкість, інертність, які накладають свій відбиток на всю психіку – від моторики й емоційності до мислення й особистісних цінностей. Дисфорії, які тривають години й дні, характеризуються злісно-тужливим забарвленням настрою, наростаючим роздратування, пошуком об'єкта, на якому можна зірвати злість. Афективні розряди епілептоїда лише на перший погляд уявляються раптовими. Їх можна порівняти з розривом парового котла, який перед цим довго й поступово закипав. Привід для вибуху може бути випадковим, зіграти роль останньої краплі. Афекти не тільки дуже сильні, але й тривалі – епілептоїд довго не може охолонути.

Головна потреба: у владі. Потреба епілептоїдів у владі над іншими людьми, їх садистські схильності можна переключити на альтернативні види діяльності, наприклад, спортивні ігри, єдиноборства, де можна «взяти верх» над супротивником. У компанії підлітки такого типу претендують не просто на лідерство, а на роль володаря. У групі, де вони керують, такі підлітки установлюють свої тверді, майже жорстокі порядки, при чому їх особиста влада в таких групах тримається здебільшого на добровільній покірності інших чи на страху. В умовах твердого дисциплінарного режиму вони почувають себе нерідко на висоті, «уміють догодити начальству, домогтися визначених переваг, заволодіти посадами, що дають у руки владу, щоб далі встановити диктат над іншими».

КОНФОРМНИЙ ТИП

Особливості прояву акцентуації. Відмічається постійна й надмірна конформність до свого безпосереднього звичного оточення. Життєве правимо – думати та чинити «як всі», намагатися, щоб усе було «як у всіх» – від одягу й манери поводитися до світогляду і думок з важливих питань.

Домінуючі риси: головна риса характеру цього типу – постійна й надмірна конформність до свого безпосереднього звичного оточення.

Особливості поведінки при конфліктах. Тип особистості є нестійкий у своїх оцінках і думках, йому легко нав'язати свої думки. У середині самих себе вони суперечливі. Їм характерна певна непослідовність у поведінці, орієнтуються на ближню перспективу й миттєвий позитивний результат. Такі люди сильно залежать від думки оточуючих, прагнуть до компромісу, не мають великої сили волі. Вони не замислюються над наслідками своїх дій і причинами вчинків інших.

Головна потреба: у належності.

Захисні механізми психіки: придушення, сублімація, формування реакцій.

ШИЗОЇДНИЙ ТИП

Особливості прояву акцентуації. Найбільш істотною рисою даного типу вважається замкнутість (Kahn 1926), відгородженість від навколишнього, нездатність або небажання встановлювати контакти, зниження потреби в спілкуванні. Поєднання суперечливих рис в особистості й поведінці –

холодності й витонченої чутливості, упертості й податливості, настороженості й легковір'я, апатичної бездіяльності й напористої цілеспрямованості, нетовариськості й несподіваної нав'язливості, сором'язливості й безтактності, надмірних прихильностей і невмотивованих антипатій, раціональних міркувань і нелогічних учинків, багатства внутрішнього світу й безбарвності його зовнішніх проявів – усе це дає можливість говорити про відсутність «внутрішньої єдності». Н. Asperger (1944) звернув увагу на нестачу інтуїції як на головну рису цього типу характеру. Під інтуїцією тут варто розуміти, насамперед, користування неусвідомленим минулим досвідом.

Домінуючі риси: стрижнева характеристика даного типу характеру - відхід у себе (підвищена інтровертність) з глибокою нездатністю до встановлення значимих, емоційних міжособистісних відносин (Попов, Вид, 2000). Замкнутість - їх основна особистісна риса.

Особливості поведінки при конфліктах. У підлітків цього типу найбільш істотною рисою є замкнутість, вони нерідко демонструють зовнішню байдужість до інших людей, відсутність до них інтересу. В особистісних взаємовідносинах вони дволичні й недовірливі, схильні до раптових розривів контактів. Вони погано розуміють стан інших людей, їх переживання, не вміють співчувати. Їх внутрішній світ здебільшого наповнений різними фантазіями, особливими захопленнями. У зовнішньому прояві своїх почуттів вони досить стримані, не завжди зрозумілі оточуючим, насамперед, для своїх однолітків, тому їх, як правило, не дуже люблять.

Шизоїдні особистості – це амбівалентні конфліктні особистості, які відрізняються «психостенічними пропорціями» (Кречмер) між холодністю й брутальністю, з одного боку, та надчутливістю – з іншого.

Психологічний ризик. У шизоїдів високий ризик прихильності до наркотиків і алкоголю з метою одержання задоволення.

Головна потреба: у власній безпеці.

Отже, розглянувши характеристики чистих типів, слід пам'ятати, що вони самотійно зустрічаються дуже рідко, в основному діагностуються змішані типи акцентуацій. Однак, знаючи характеристики вище описаних типів можна й надати характеристику змішаним типам акцентуації.



2.2. Прийоми психологічного впливу на осіб з акцентуаціями темпераменту та характеру⁷

Застосування методів і прийомів психологічного впливу ефективно в тому випадку, якщо воно будується на розумінні (знанні) механізмів людської поведінки. Це не означає, що таке розуміння повинне мати винятково науковий характер.

⁷ Матеріал для цього питання взято з підручника: Цільмак О.М. Яковенко С.І. Професійно–психологічна підготовка працівників підрозділів громадської безпеки: підручник. Одеса: РВВ ОДУВС, 2012. 140 с. з іл. – текст трохи змінено.

Знаючи головні потреби людини, можна легко впливати на поведінку людини, спонукати її на ті чи інші дії. Тому вивчення головних потреб людини так чи інакше може бути використано з метою спонукання до дій як окремих індивідів, так і тих чи інших груп людей, колективів і навіть суспільства в цілому.

Американський психолог Абрахам Маслоу (Піраміда Маслоу чи ієрархія потреб за Маслоу) виділив такі структурні рівні потреб людини:

1-й рівень - фізіологічний (потреба виживання - їжа, вода, повітря, сексуальна потреба, сон, тобто вроджена мотивація, закладена в генах людини. Поки ці потреби, у широкому розумінні цього слова, не будуть задовольнятися, навряд чи виникнуть інші, тобто не буде переходу на інший рівень потреб);

2-й рівень - безпеки й захищеності (потреба в безпеці - самозахист (security). Повинний бути одяг і дах над головою. Людина прагне уникати небезпечних місць. Усе, що вона робить - робить для своєї безпеки: будує будинку, шие одяг, вирощує врожай, зберігає, страхує його - усе це пов'язано з безпекою людини);

3-й рівень - соціальні потреби (спілкування, приєднання до суспільства, життя в суспільстві - безпека моральна), це поняття включає відчуття належності до чогось чи когось або відчуття, що тебе приймають інші, відчуття соціального взаємодії, прихильності й підтримки);

4-й рівень - поваги (вкл. особисті досягнення, повагу з боку оточуючих, потребу у визнанні (Recognition). Гідність залежить від того, як оцінять тебе в суспільстві. Людина хоче бути шановною в суспільстві, її ім'я - це основа й цінність її життя);

5-й рівень – пізнавальні;

6-й рівень – естетичні;

7-й рівень – самовираження, самоактуалізації (потреба в реалізації своїх потенційних можливостей у зростанні як особистості, потреба в самовираженні. «What a man can be he must be» (що можу, те й повинен робити).

Однак не всі потреби увійшли в піраміду А. Маслоу. Наприклад, такі як: відчуття власної значимості; матеріальні; влади (впливати на інших); потреба досягнення успіху; уникнення невдач; упевненість у майбутньому; любові; релігійні потреби; садистські і т.д.

Мотив часто визначається як те, що свідомо спрямовує діяльність людини в напрямку задоволення власних потреб. Отже, в основі всіх збудників поведінки лежать потреби. Однак одні збудники пов'язані безпосередньо з потребами, а інші спонукають людину до діяльності опосередковано - через свідомість (утворення наміру, постановка цілей, прийняття рішень).

Потреба, яка проявляється в потягу до чого-небудь, детермінує спонукаючий мотив, мотивацію всіх видів активності людини. Це об'єктивна необхідність, яку відчуває людина з метою збереження себе як живої системи, самовідтворення й забезпечення різних видів активності.

Складні види діяльності відповідають не одному, а декільком одночасно діючим мотивам, які можуть взаємодіяти й утворювати розгалужену систему мотивації вчинків. Мотиви можуть бути свідомими й несвідомими.

Ефективність, точність і соціальна адекватність здійснення потреб (мотивація поведінки) актів залежать від:

- 1) психічних функцій – ступеню відчуття й сприйняття, пам'яті, уваги, мислення, регуляції емоцій;
- 2) загального стану організму;
- 3) моральних і ідеологічних установок;
- 4) зовнішніх факторів (природних, виробничих, побутових);
- 5) соціальних вимог.

Для їх оптимальної реалізації необхідна гармонійна взаємодія організму й особистості із середовищем. При стресах, втомі, астенізації внаслідок соматичних і психічних захворювань можуть виникати різні зміни у процесі задоволення потреб поведінки в межах фізіологічної норми, а також грубі патологічні розлади потягів і вольової сфери.

На думку А. Маслоу, базова ієрархія визначених ним потреб не завжди є стабільною. Існують винятки, коли потреби акцентуваної особи міняються місцями. Тому хотілося б звернути увагу на факт існування провідної потреби в осіб різних типів акцентуації темпераменту й характеру. Так у:

- гіпертимного – «в новому», «у руху», «у спілкуванні»;
- ригідного – «у досягненні певних цілей»;
- сенситивного – «у любові (близьких, оточення, друзів тощо)»;
- тривожно-боязливого, психастеничного – «у безпеці»;
- істероїдного (демонстративного) – «бути в центрі уваги»;
- педантичного – «у планомірному житті (у паперах, в одязі, у житті...)»;
- циклотимічного – «у новому», «в любові (близьких, оточення, друзів)»;
- епілептоїдного – «у владі», «у збагаченні»,
- нестійкого (збудливого) – «у розрядці емоцій», «у задоволенні фізіологічних потреб»,
- шизоїдного – «у зануренні у власний внутрішній світ»;
- конформного – «соціальної належності», тощо.

Отже, якщо порівняти ієрархію потреб А. Маслоу й переважні потреби різних видів акцентуації характеру, то можна припустити, що найбільш домінуючими й переважаючими для осіб різних видів акцентуації є: для гіпертимного типу акцентуації - соціальна потреба; для осіб педантичного, шизоїдного, тривожно-боязкого - потреба в безпеці; для осіб сенситивного, лабільного, циклотимічного й конформного – потреба в належності й любові, для демонстративної особи – потреба у визнанні; для нестійкого – фізіологічні потреби; для епілептоїдного – фізіологічні потреби й потреба в самоактуалізації.

Тому, знаючи головні, провідні потреби акцентуваної особистості й певним чином задовольняючи їх, можна ефективно впливати на різних осіб. Так, наприклад, при опитуванні, знаючи, що в особистості епілептоїдного типу головні потреби – фізіологічна й у самоактуалізації, можна, задовольняючи смачною їжею таку людину, зробити її більш балакучою й довірливою. Пам'ятаючи, що шизоїдна особистість «занурюється у власний внутрішній світ», можна використовувати це таким чином: або проводити опитування наодинці, або, якщо це відбувається в райвідділі, спочатку в присутності багатьох осіб з різним типом характеру, а потім один найбільш спокійний працівник правоохоронних органів та підрозділів наодинці проводить опитування.

Тому для здійснення правоохоронцем ефективного психологічного впливу

при опитуванні на мотиваційно-спонукальну сферу об'єкта правоохоронної діяльності обов'язково слід урахувати його спрямованість, акцентуацію характеру, потреби й мотиви (у позитивній оцінці своєї особистості, симпатії, співчутті, любові оточуючих, у взаємовідносинах з оточуючими, їх уявлень про красу, добро, справедливість і життя взагалі, у цікавій, змістовній діяльності, у матеріальному становищі індивіда тощо).

Слід також пам'ятати, що ефективність тих чи інших методів і прийомів психологічного впливу на об'єкти правоохоронної діяльності буде багато в чому залежати також від особливостей характеру її працівників. Тому при використанні того чи іншого прийому або методу психологічного впливу працівникам правоохоронних органів та підрозділів слід пам'ятати, що:

- будь-яка людина поважає силу, тому для завоювання поваги необхідно вдавати враження сильної й стовідсотково впевненої в собі особистості (не слід плутати упевненість з пихатістю чи самозадоволенням – ці ознаки не сили, а закомплексованості, їх можна легко виявити та знайти комплекси й «слабкі місця»);

- необхідно не піддаватися на різні провокації й психологічні «трюки» об'єкта правоохоронної діяльності;

- необхідно демонструвати емоційну холодність у відповідь на погрозу;

- не слід бути нав'язливим;

- необхідно завжди «тримати руку на пульсі подій» і а необхідності обережно й професійно «відступити»;

- необхідно бути обережним, пильним і спостережливим тощо.

Отже, для здійснення процесу ефективної професійної діяльності працівниками правоохоронних органів та підрозділів дуже важливим є попереднє вивчення об'єкта правоохоронної діяльності для вибору того чи іншого методу й прийому психологічного впливу.



ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 2.1.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ В МЕЖАХ САМОСТІЙНОГО ОПАНУВАННЯ НАВЧАЛЬНИМ МАТЕРІАЛОМ

Завдання для опанування навчальним матеріалом

Підготуватися до відповіді на такі запитання:

- Основні характеристики акцентуацій характеру й темпераменту;
- Прийоми психологічного впливу на осіб різних типів акцентуації.

Питання для контролю знань і вмінь

1. Що таке акцентуація характеру?
2. Які провідні риси характеру в кожного з типів акцентуації?
3. Назвіть основні характеристики потреб типів акцентуації.
4. Наведіть порівняльну характеристику між типами гіпертимічний і педантичний.

5. Особи з якими типами акцентуації схильні до зловживання алкоголем?
6. Хто з типів є патологічним брехуном.
7. Охарактеризуйте змішані типи акцентуацій.
8. Які психопатологічні ризики різних типів характеру?
9. Назвіть позитивні й негативні характеристики різних акцентуацій.
10. Як впливає акцентуація характеру на діяльність людини.

Індивідуальне завдання

Пройти психодіагностику за методикою Леонгарда-Шмішека «Акцентуація характеру» та обробити результати (дивись додаток А).

Література для підготовки до практичного заняття

1. Велитченко Л. К. Психологія особистості : тексти та методики [Текст] : навч. посіб./ Л. К. Велитченко, О. М. Цільмак / [за ред. Л. К. Велитченка]. – Одеса : ОДУВС, 2008. – 177 с.
2. Методи та прийоми цілеспрямованого психологічного впливу при оперативному опитуванні. [Текст] / [О. М. Цільмак, В. Д. Берназ, С. М. Мельник та ін.] // Методичні рекомендації. – Одеса : РВВ ОЮІ ХНУВС, 2007. – 71 с.
3. Цільмак О.М. Яковенко С.І. Професійно–психологічна підготовка працівників підрозділів громадської безпеки: підручник. / О.М. Цільмак, С.І. Яковенко. Одеса: РВВ ОДУВС, 2012. 140 с. з іл.
4. Цільмак О.М., Конуп О.Ф. Пізнання психології особистості та майстерності професійної взаємодії: тренінговий комплекс.: методичний посібник. / О.М. Цільмак, О.Ф. Конуп // Одеса: РВВ ОДУВС, 2008. 88 с.
5. Цільмак О.М. Професійно–психологічна підготовка працівників підрозділів міліції на транспорті: підручник. // О.М. Цільмак. Одеса: РВВ ОДУВС, 2012. 143 с. з іл.



ПЛАН ПРАКТИЧНОГО ЗАНЯТТЯ 2.1.

1. Обговорення теоретичних питань:

- Основні характеристики акцентуацій характеру й темпераменту;
- Прийоми психологічного впливу на осіб різних типів акцентуації.

2. Обговорення результатів виконання індивідуального завдання.

3. Вправа: «Вертушка першого враження» («Крапка» та «Ресурс»).

Мета: визначення власних «слабких та сильних місць».

4. Обговорення результатів вправи «Вертушка першого враження».

5. Підбиття підсумків практичного заняття.



ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 2.2.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ В МЕЖАХ САМОСТІЙНОГО ОПАНУВАННЯ НАВЧАЛЬНИМ МАТЕРІАЛОМ

Індивідуальне завдання для опанування навчальним матеріалом

1. Подивитися американський мультсеріал компанії Disney Television Animation «Білосніжка та семеро гномів» (<https://www.youtube.com/watch?v=E-CRheV7SAE>).

2. Здійснити аудіовізуальну психодіагностику типів темпераменту та типів акцентуації характеру гномів (Розумника, Веселун, Ворчуна, Соні, Скромника, Чихуна Простачка) та Білосніжки. Результати діагностування записати у робочому зошиті.



ПЛАН ПРАКТИЧНОГО ЗАНЯТТЯ 2.2.

1. Обговорення результатів виконання індивідуального завдання та підбиття підсумків щодо типів темпераменту та характеру гномів (Розумника, Веселун, Ворчуна, Соні, Скромника, Чихуна Простачка) та Білосніжки.

2. Вправа «Визнач тип характеру та темпераменту».

Тривалість: 10 хвилин.

Мета – закріплення умінь визначати типи характеру та темпераменту.

Матеріали: картки з назвами тварин.

вовк	ведмідь	заєць	лиса	дятел
павич	лев	гієна	шакал	індик
муха	пчілка	страус	гіпопотам	білка
ворона	папуга	кріт	миша	слон
віслюк	кінь	корова	гусак	півень
сорока	хом'як	їжак	пантера	черепаха

Інструкції:

- Викладач роздає картки та пропонує за основними характеристиками тварин, птахів та комах приблизно визначати їх типи характеру та темпераменту.

- Здобувачі повинні обґрунтувати свій вибір.

- Обговорення результатів.

3. Робота у парах.

Мета: визначення типу темпераменту та характеру одногрупника та основних прийомів психологічного впливу на нього.

4. Мозковий штурм.

Мета: визначення типу темпераменту та характеру викладача та основних прийомів психологічного впливу на нього.

5. Підбиття підсумків практичного заняття.



ТЕМА 3.
ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ КОМУНІКАТИВНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ПРАВООХОРОНЦЯ

ПЛАН ЛЕКЦІЇ

1. Загальнотеоретичні основи форм та методів спілкування.
2. Підготовка до проведення опитування або бесіди.
3. Психологічні особливості здобуття інформації, що становить правоохоронний інтерес.
4. Характеристика основних методів та прийомів психологічного впливу.
5. Застосування прийомів психологічного впливу на об'єкти правоохоронної діяльності залежно від зайнятої ними позиції.

СТИСЛИЙ ВИКЛАД ЛЕКЦІЇ

3.1. Загальнотеоретичні основи форм та методів спілкування⁸

У практиці правоохоронної діяльності комунікативні здібності особливо важливі при застосуванні методу опитування та бесіди. Шляхом опитування та бесіди працівники правоохоронних органів та підрозділівотримують інформацію, необхідну для запобігання злочинам і розкриття їх, розшуку зниклих злочинців і громадян, які пропали безвісти. Опитування та бесіда досить широко застосовується й під час перевірки заяв, повідомлень про вчинені злочини для отримання докладної інформації про факти й осіб, які викликають правоохоронний інтерес; при залученні осіб до негласного співробітництва.

У цьому розділі запропоновано розглянути алгоритм проведення бесіди та опитування та визначені основні тактико-психологічні особливості спілкування працівників правоохоронних органів та підрозділівпід час здійснення правоохоронної діяльності.

Спілкування в правоохоронній діяльності – це складний, багатоплановий процес встановлення і розвитку контактів для отримання значущої інформації. Базуючись на класифікації спілкування що визначена у психологічній літературі, спілкування у правоохоронній діяльності необхідно класифікувати за:

1) функціонально-діяльнісними компонентами:

- *комунікативно-перцептивне* (перцепція – від лат. «perceptio» – сприймання, пізнавання) - полягає в сприйнятті об'єкта правоохоронної діяльності, виявленні неправдивих свідчень, розумінні невербальних ознак нещирості;
- *комунікативно-сугестивне* – полягає в переконанні об'єктів

⁸ Матеріал для цього питання взято з підручника: Цільмак О.М. Професійно–психологічна підготовка працівників підрозділів міліції на транспорті: підручник. Одеса: РВВ ОДУВС, 2012. 143 с. з іл.. – текст трохи змінено.

правоохоронної діяльності, з метою запобігання правопорушенням, припинення злочинних посягань;

- *комунікативно-вербувальне* - полягає в установленні працівниками негласного співробітництва з об'єктами правоохоронної діяльності за допомогою агентурного методу;

- *комунікативно-розвідувальне* – полягає в негласному або гласному опитуванні об'єктів правоохоронної діяльності для отримання оперативно значущої інформації;

- *комунікативно-службове* - полягає в службовій комунікації з колегами, керівництвом, державними та недержавними установами;

- *комунікативно-рольове* - у здатності працівника за допомогою вербальних і невербальних засобів відігравати різні соціальні ролі;

2) метою, що переслідується:

- а) *процесуальне* - тобто збирання інформації шляхом розпитування респондентів по конкретній кримінальній справі, або конкретному правопорушенню, або під час прийому громадян;

- б) *вивудження* - тобто збирання інформації шляхом непрямого негласного розпитування респондентів для ознайомлення з психологічними характеристиками осіб групи ризику, для встановлення місць можливого збирання осіб, схильних до вчинення правопорушень і злочинів та ін.;

- в) *експертне* - тобто збирання інформації шляхом розпитування для вивчення девіацій, з метою оцінки ступеня їх небезпеки та ретельного вивчення та спостереження за ними;

3) кількості учасників:

- *міжіндивідне* – у діадах: «суб'єкт-об'єкт»; «суб'єкт-суб'єкт» правоохоронної діяльності;

- *індивідно-групове* - між суб'єктом правоохоронної діяльності⁹ і групою;

- *міжгрупове* - між групами суб'єктів правоохоронної діяльності або суб'єктів та об'єктів правоохоронної діяльності;

4) функціями:

- *пізнавальне* (обмін діловою інформацією);

- *координаційне* (контроль і координація дій або діяльності);

- *перспективне* (формування перспективних заходів, стимулювання активності співрозмовника, його розумових здібностей, забезпечення громадського порядку та ін.);

- *профілактичне* (для запобігання вчиненню правопорушень і злочинів);

- *контрольне* (перевірка виконання певних доручень, стану соціальних девіацій);

- *регулятивне* (врегулювання міжособистісних стосунків);

- *інформаційне* (отримання, зберігання та передача оперативно значущої інформації);

б) часом протікання:

- а) *короткочасне*;

- б) *довготривале*;

7) ступеня корисності:

⁹ Суб'єкт правоохоронної діяльності – це працівник правоохоронних органів та підрозділів.

а) *корисне* (досягається мета, яка планувалася);

б) *безкорисне* (не досягається мета, яка планувалася);

8) волевиявленням:

а) *добровільне*;

б) *вимушене*;

7) статусом:

а) *офіційне*;

б) *неофіційне*;

8) регламентацією:

а) *регламентоване* (спеціально підготовлене);

б) *нерегламентоване* (невимушене);

9) дистанцією:

а) *дистанційне* (по телефону, через Інтернет);

б) *безпосереднє* (віч-на-віч);

в) *непряме* (через інших осіб);

10) способами отримання інформації:

а) *гласне* – тобто об'єкту прямо повідомляються мета й завдання збирання інформації;

б) *негласне* – тобто об'єкту не повідомляються мета й завдання збирання інформації;

11) видами:

а) *вербальне* – за допомогою мови;

б) *невербальне* – за допомогою міміки, жестів, пантоміміки.

Універсальним засобом спілкування, який забезпечує змістовний аспект взаємодії і взаєморозуміння в процесі спільної діяльності є вербальна комунікація, яка використовує мову, як знакову систему. У суспільстві виокремилися різні види мови - внутрішня (мова для себе); зовнішня (усна), діалогічна або розмовна мова (мова щоденного вжитку, включає в себе діалектні та жаргонні вирази, що використовуються в певній місцевості або представниками певної професії чи виду діяльності); літературна (відповідає певним нормам і є свідченням мовної культури), штучна (азбука Морзе, мова глухонімих, шифри), комп'ютерна, письмова тощо.

Невербальна комунікація включає такі знакові підсистеми:

1) просторова (міжособистісне простір);

2) погляд;

3) оптико-кінетична, яка включає у себе: зовнішній вигляд співрозмовника, міміку (обличчя), пантоміміку (пози і жести);

4) паралінгвістична, що включає: вокальні якості голосу, діапазон, тональність, тембр;

5) екстралінгвістична, до якої належать: темп мови, паузи, сміх тощо.

Відповідність між вербальними та невербальними способами повідомлення, узгодженість усіх їх складових частин, продиктовані прагненням «підлаштуватися» під співбесідника, знайти з ним контакт. У психологічній науці це явище відоме як конгруентність¹⁰.

За своєю суттю форма спілкування, як соціально-психологічний феномен, є способом його організації, внутрішньою структурою, пов'язаною з

¹⁰ Філоненко М. Психологія спілкування.// Навчальний посібник / К. : Центр учбової літератури, 2008.- 224 с.

безпосереднім змістом спілкування. Класифікують форми спілкування за різними ознаками. З урахуванням організаційного аспекту взаємодії виокремлюють такі його форми, як бесіда, розмова по телефону, переговори, збори та ін..

Бесіда – це двосторонній процес обміну інформацією, думками, почуттями та ін. Вона є важливою формою спілкування для виконання професійних функцій правоохоронцями, під час якої вони можуть використовувати різні методи збору інформації. Серед них особливе місце займає опитування.

Опитування - це метод збирання кримінально або адміністративно значущої інформації шляхом розпитування респондентів¹¹, які можуть бути поінформовані про осіб і факти, що становлять правоохоронний інтерес.

Опитування в тактиці перевірки інформації відповідно до ч. 4 ст. 97 КПК України належить до найбільш поширених перевірочних дій. Процес проведення опитування та бесіди підкоряється певним психологічним правилам і законам, дотримуючись яких, працівник правоохоронних органів та підрозділів зможе не тільки ефективно розкривати злочини та правопорушення, а також здійснювати профілактику суспільно небезпечних дій.

Шляхом опитування та бесіди працівники правоохоронних органів та підрозділів отримують інформацію, необхідну для запобігання злочинам і розкриття їх, розшуку зниклих злочинців і громадян, які пропали безвісти. Бесіда та опитування досить широко застосовується й під час перевірки заяв, повідомлень про вчинені злочини для отримання докладної інформації про факти й осіб, які викликають оперативно-розшуковий інтерес; при залученні осіб до негласного співробітництва.

Опитування та бесіда мають певні *етапи проведення*, серед яких слід виділити:

- вступний (попередня підготовка до збирання інформації);
- основний (установлення контакту, довірливих взаємин, безпосередній процес здобуття й отримання інформації),
- завершальний (завершення опитування або бесіди та документальне оформлення результатів).

Тому у цьому розділі пропонується розглянути детально стадії, фази, тактичні завдання проведення правоохоронцями опитування та бесіди та їх психологічні особливості.



3.2. Підготовка правоохоронців до проведення опитування або бесіди¹²

Ефективність опитування або бесіди залежить від якості підготовки працівників правоохоронних органів та підрозділів до їх проведення. На цій стадії загальними тактичними завданнями є:

¹¹ Респондент – особа, яка підлягає розпитуванню.

¹² Матеріал для цього питання взято з підручника: Цільмак О.М. Професійно-психологічна підготовка працівників підрозділів міліції на транспорті: підручник. Одеса: РВВ ОДУВС, 2012. 143 с. з іл.. – текст трохи змінено.

1) **Визначення предмету опитування або бесіди.** Тобто шляхом аналізу вихідних даних, ретельного вивчення матеріалів оперативно-розшукових даних необхідно зібрати й систематизувати всю наявну інформацію й визначити предмет опитування або бесіди (зрозуміти, яку інформацію необхідно отримати та про що).

2) **Визначення, в якому вигляді може існувати бажана інформація та як її здобути.** Способи отримання інформації, що становить правоохоронний інтерес такі:

а) *гласне або негласне опитування носіїв інформації* - об'єктів правоохоронної діяльності, родичів, друзів і дітей, колег, приятелів тощо;

б) *вивчення документів:*

* офіційних – медичних карток, доповідних, пояснювальних записок і листів в різні інстанції, різних задокументованих даних тощо;

* ділових паперів і архівів – різних договорів, звітів, факсів, листів, меморандумів та інших паперів, що пов'язані з діловою активністю об'єкта правоохоронної діяльності;

* інформації, що зберігається в комп'ютерних базах даних, на спеціальних пристроях (дисках), в мережі Інтернету;

* особистих паперів і архівних справ - записних книжок, щоденників, різних позначок на листках, дружніх та інтимних листівках, фото, аудіо- та відеозаписів тощо;

* «сміття», тобто викинутих розірваних чернеток і машинних роздруківок, паперових шматків тощо;

в) *аналіз оприлюднених відомостей:*

* публікації в газетах і журналах, радіо- і телесюжети, прослухані лекції й виступи;

* відомостей, що озвучені публічно об'єктом правоохоронної діяльності або іншими носіями інформації;

г) *використання засобів бездротового й дротового зв'язку:*

* телеграфу, телетайпу, телефаксу, тобто вивчення графічної й знакової інформації на паперових носіях;

* телефонів, персональних радіостанцій (які використовуються для службового й цивільного радіозв'язку й характеризуються ефірною оголеністю);

д) *використання електронних систем оброблення інформації:*

* комп'ютерів, тобто дистанційне вилучення з них оперативно значущої інформації, негласне копіювання носія інформації або прямий доступ до комп'ютерних баз даних;

* стільникових і транкових радіосистем, тобто мобільних пристроїв для словесного (радіотелефон) і знакового (пейджер) спілкування, які є зручними в користуванні, однак вони відкриті для звичайного ефірного радіоперехоплення;

ж) *установка мікропередавачів у приміщеннях і транспортних засобах;*

з) *візуальний контроль приміщень та транспортних засобів;*

е) *підслуховування або дистанційного прослуховування розмов;*

к) *індуктивне знімання інформації з будь-яких нескранованих провідників усередині приміщень (ліній зв'язку, електроживлення, сигналізації);*

л) *таємне спостереження за об'єктом правоохоронної діяльності, що*

дозволяє з'ясувати його контакти, місця зустрічей, маршрути пересування, звички, спосіб життя та інші факти.

3) Визначення кола осіб, які володіють інформацією значущою для правоохоронної діяльності. Слід зазначити, що головними носіями інформації є:

а) експерт, тобто індивід, який є компетентним фахівцем, який добре орієнтується в питанні, що становить оперативний інтерес;

б) внутрішній інформатор (інформатор), тобто завербована особа зі злочинного угруповання;

в) «гарячий» інформатор, тобто будь-яка особа, яка знає носія інформації й надає інформацію під впливом активних методів психолого-правового впливу;

г) упроваджений в злочинне угруповання суб'єкт правоохоронної діяльності;

д) легковажний інформатор («базіка»), тобто особа, яка надає цікаві факти в діловій, дружній, компанійській або інтимній бесіді;

ж) союзник, тобто особа або якась громадська, державна, кримінальна структура, яка виступає як противник або «наглядач» об'єкта;

з) випадкове джерело, тобто особа, яка абсолютно не розглядається як потенційний інформатор, однак раптом виявляється носієм унікальної оперативно значущої інформації.

Знайшовши те або інше джерело інформації, працівнику правоохоронних органів та підрозділів необхідно чітко визначити його потенційні можливості, межі використання, ступінь надійності й достовірності інформації.

4) Вивчення характеристик осіб, які становлять оперативний інтерес, тобто їх індивідуально-психологічних властивостей, мотивів, інтересів, уподобань, життєвих цінностей і принципів, пріоритетів, домінуючих рис, позитивних і негативних якостей, сильних і слабких сторін характеру, особливостей темпераменту (емоційна стійкість/нестійкість, рухливість/інертність, активність/пасивність, ригідність/пластичність); типових форм поведінки, способу життя, життєвого шляху, професії, освіти, соціального статусу, умов праці, ставлення до злочину, події тощо.

5) Визначити приблизно до якого з типів співрозмовників належить об'єкт правоохоронної діяльності та спланувати власний стиль та тактичні прийоми комунікативної взаємодії з ним.

Слід відмітити, що виділяють дев'ять типів співрозмовників, а саме¹³:

а) *безглузда людина* – нетерпляча, збуджена; у бесіді несвідомо підштовхує співбесідника не погоджуватися з висловленими тезами й твердженнями. З такою людиною потрібно бути спокійним, аргументовано спростовувати її твердження, не виходити за межі професійного спілкування;

б) *статечна людина* – доброзичлива й спокійна в розмові, під час підведення підсумків зустрічі їй слід надати можливість проявити себе;

в) *всезнайко* – завжди на все має власну думку, думка співрозмовника його не цікавить. У бесіді рекомендують збити пиху з такої людини, для цього можна використати складні запитання;

г) *балакун* – любить говорити сам, не вміє вислуховувати інших, перебиває співрозмовника. Рекомендовано своєчасно й тактовно зупиняти таких людей;

д) *боягуз* – часто відмовчується, не любить виставляти себе на показ, щоб не здатися безглуздою людиною. З такою людиною потрібно поводитися тактовно, прислухатися до її думок, підбадьорювати її;

е) *неприступна людина* – має такий вигляд, ніби все відбувається поза неї та не варте її уваги й зусиль. До такої людини потрібно виявляти інтерес, підкреслювати значення її знань і досвіду;

ж) *незацікавлена людина* – демонструє незацікавленість тим, що відбувається навколо неї;

з) *«велике цабе»* – не терпить критики, себе вважає кращою від інших, свої пропозиції єдино правильними. З такою людиною треба бути обережними, у жодному разі не критикувати її. Рекомендують у розмові з нею використовувати прийом протиставлення на зразок: «Так..., проте»;

і) *чомучка* – завжди про все та про всіх розпитує. Рекомендують такий людині ставити подібні запитання, змушуючи її розмірковувати над проблемою, яку винесено на обговорення.

Отже, знаючи ці характеристики типів особистості, при спілкуванні працівник правоохоронних органів та підрозділів зможе ефективно використовувати методи й прийоми психологічного впливу на них під час опитування або бесіди.

6) *Складання плану проведення опитування або бесіди.* План сприяє правильній організації опитування й підвищенню його результативності. Він може бути розгорнутим або коротким, продуманим подумки або складений письмово. У ньому повинна міститися певна послідовність постановки питань, що зумовлені предметом опитування або бесіди. Працівник правоохоронних органів та підрозділів виділяє базові слова, ключові речення, продумує позицію співрозмовника, хід опитування, передбачає нюанси, які можуть вплинути на його перебіг і результат. Визначає тактичні завдання, які необхідно вирішити з метою отримання оперативно значущої інформації.

7) *Вибір тактичних прийомів проведення опитування або бесіди.* Правомірність і ефективність тактичних прийомів залежать від того, чи відповідають вони вимогам правоохоронної діяльності й нормам Конституції України, Кримінальному й Кримінально-процесуальному кодексам України, Закону України «Про оперативно-розшукову діяльність» та іншим нормативно-правовим актам. Застосовані тактичні прийоми повинні відповідати вимогам моралі, професійній етиці; бути науково обґрунтованими (використання новітніх даних спеціальних наук, здебільшого криміналістики, психології, логіки тощо); логічними, пов'язаними між собою, служити досягненню однієї стратегічної мети; ефективними й економічними, нести певне «навантаження», підкорятися виконанню певного завдання тощо.

У процесі підготовки до проведення опитування або бесіди працівнику має сенс подумки змодельовати перебіг майбутньої правозастосовної дії, виходячи з найбільш вірогідної лінії поведінки об'єкта правоохоронної діяльності, продумати програму власних дій у різних ситуаціях. Це допоможе знайти оптимальні тактичні рішення, підвищить внутрішню професійно-психологічну

готовність правоохоронця до роботи в умовах можливої протидії з боку об'єкта. Отже, основу діяльності правоохоронця складають тактичні прийоми, що утворюють у сукупності правоохоронну тактику.

8) **Вибір місця проведення опитування або бесіди** (лінійний відділ, кафе, у транспортному засобі, на вулиці тощо).

9) **Вибір часу, в якому найбільш ефективно проводити опитування або бесіду.** За загальним правилом опитування або бесіда проводиться в денний час (нічне опитування допускається лише за обставин, що не терплять зволікання). Тут слід зауважити, що вибір часу залежить також від того, коли саме особа найбільш схильна до надання відомостей, які становлять правоохоронний інтерес. Так, наприклад, деякі особи у вечірній час втрачають вольовий контроль над власною когнітивною діяльністю через виснаження нервової системи. Тому у цей період вони найбільш схильні як до випадкового надання інформації (завдяки втраченому когнітивному контролю), так і навпаки, вони схильні до роздратованості й агресивності. Особи, так звані «сови», більш схильні надавати інформацію в обідній час (ефективніше після прийому їжі або наприкінці трапези).

10) **Обрати форму й спосіб отримання інформації.** Проведення опитування або бесіди здійснюється як гласно (коли суб'єкт правоохоронної діяльності не приховує від об'єкта правоохоронної діяльності, що він правоохоронець), так і негласно (коли він конспірується й працює під якою-небудь легендою).

11) **Підготовка й організація технічного забезпечення процесу опитування або бесіди.** Дуже часто працівником правоохоронних органів та підрозділів для документування опитування або бесіди з об'єктом використовуються технічні засоби. Найбільш поширеним методом є звукозапис на диктофон, який може здійснюватися гласно або негласно. Його спосіб використання працівник правоохоронних органів та підрозділів вибирає самостійно, виходячи із ситуації, яка склалася. Також цей процес може документуватися за допомогою фото-, кіно- і відеозйомки, оптичних і радіоприладів, інших технічних засобів тощо.

11) **Підготовка протекції.** Іноді в правоохоронній діяльності виникають труднощі при встановленні контактів з об'єктами, які становлять інтерес, через їх недовірливість до чужаків і прискіпливе ворожнече спрямоване ставлення до нових людей. Для того, щоб усе ж таки встановити контакт з особою, яка становить оперативний інтерес, іноді працівнику доводиться готувати «підґрунтя» як протекцію, презентацію його як надійної людини. Для цього він встановлює контакт з людиною з найближчого соціального оточення об'єкта правоохоронної діяльності. Необхідність протекції ґрунтується на такому соціальному явищі як «ефекти перцепції». У психології спілкування до них належать:

- *ефект атрибуції* - пристосування один до одного дій, вчинків, поведінки, статей і властивостей. Наприклад, приписування людині незаслуженого нею успіху або неуспіху, певних властивостей, якостей. Тобто, якщо людині, яка робить протекцію, сподобався правоохоронець, від обов'язково йому припише власні якості й успіхи;

- *ефект ореолу* - вплив загального уявлення про людину на сприйняття й оцінку її конкретних властивостей. Наприклад, якщо загальне враження про людину позитивне, то її позитивні якості переоцінюються, а негативні виправдовуються. І навпаки, загальне враження негативне, то навіть благородні вчинки не помічаються або перекручуються. Тобто підбираючи особу, яка буде презентувати об'єкту правоохоронної діяльності працівника правоохоронних органів та підрозділів необхідно знати ставлення об'єкта до цієї людини. Якщо воно не дуже позитивне, то на всяк випадок треба заручитися позитивною презентацією об'єкту правоохоронної діяльності й інших представників соціального оточення об'єкта;

- *ефект первинності* – тобто при зустрічі має важливе значення первинна інформація про людину й сила першого враження про неї. Готуючи особу, яка презентуватиме суб'єкта, необхідно врахувати її уподобання та те, що буде для неї найбільш важливим для сприйняття суб'єкта як особистості, як ділового партнера тощо;

- *ефект новизни* – найбільш значимою є остання, тобто нова інформація про людину (навіть про знайому). Отже, при підготовці до зустрічі необхідно запустити позитивну інформацію про себе;

- *ефект стереотипізації* - тобто перенесення якостей групи на особистість і її найближче соціальне оточення, що зумовлено дефіцитом правильної чи правдивої інформації про неї. Отже, презентуючи себе як члена певної групи, необхідно знати ставлення об'єкта до цієї групи.

Отже, працівник, плануючи проведення опитування або бесіди, повинен пам'ятати, що їх успіх залежатиме від його ретельної й копіткої підготовки. Звісно, що описані тактичні завдання підготовчого етапу не вичерпні, вони можуть варіюватися, розширюватися або скорочуватися. Усе залежить від складності процесу проведення опитування або бесіди, завдань й мети, яка переслідується (ситуативна або перспективна).



3.3. Психологічні особливості здобуття інформації, що становить правоохоронний інтерес¹⁴

Важливою стадією опитування або бесіди об'єктів правоохоронної діяльності є встановлення контакту. Установлюючи контакт, працівник повинен підлаштуватися під співрозмовника та вміти справити на нього позитивне враження.

Установлення контакту з об'єктами правоохоронної діяльності умовно можна поділити на певні фази, які є підґрунтям успішної, компетентної комунікації. Серед яких слід виділити такі:

І. Обрання дистанції. Експериментальними дослідженнями доведено, що,

¹⁴ Матеріал для цього питання взято з підручника: Цільмак О.М. Професійно-психологічна підготовка працівників підрозділів міліції на транспорті: підручник. Одеса: РВВ ОДУВС, 2012. 143 с. з іл.. – текст трохи змінено.

наприклад, розташування осіб обличчям один до одного сприяє виникненню контакту, символізує увагу до співрозмовника. Е.Т. Холл¹⁵ дослідив форми просторової організації спілкування, зокрема, зафіксував норми наближення співрозмовника до партнера, властиві американській культурі, і виділив: інтимний простір (0-45 см), персональний простір (45-120 см), соціальний простір (120-400 см), публічний простір (400-750 см).

Він констатує, що при розмові зі співбесідником не треба порушувати інтимну зону (вона складає: від 15 до 45 - 50 см). У цю зону допускаються лише близькі, добре знайомі люди. Його дослідженнями доведено, що вторгнення сторонньої людини в інтимну зону викликає всередині організму людини різноманітні фізіологічні реакції й зміни: прискорюється пульс, здійснюється викид адреналіну у кров тощо, що викликає стан бойової готовності, захисну реакцію організму.

На його думку, зона для співбесіди з друзями й колегами повинна не перевищувати 45-50 - 100-120 см. (це особистісна або персональна зона). При офіційних зустрічах у кабінеті треба витримувати соціальну зону від 120 до 400 см. При спілкуванні з великою групою людей відстань повинна бути більше 400 см. (публічна зона).

Також важливим фактором, що впливає на процес комунікації, є форма столу, за яким розміщаються учасники бесіди. Так у низці експериментальних досліджень показано, яким може бути розташування учасників спілкування за стандартним прямокутним (круглим, квадратним) столом і яке з них є оптимальним за певних обставин¹⁶. Так кутового розташування за прямокутним столом дотримуються під час дружньої, невимушеної бесіди між людьми. Саме така позиція сприяє постійному контакту очей і створює простір для жестикуляції й можливості для спостереження за жестами співрозмовника. При цьому кут столу може слугувати частковим бар'єром у разі небезпеки чи загрози від партнера - можна за нього заховатися. За умов такого розташування територіальний розподіл столу не допускається. Вважається, що це одна з найвдаліших позицій для подання, обговорення й вироблення загальних рішень.

За конкурентно-оборонної позиції передбачається ситуація розташування за прямокутним столом один навпроти одного, що може викликати оборонне ставлення й атмосферу суперництва. Учасники спілкування, сидячи один навпроти одного, підсвідомо ділять стіл на дві рівні території й при цьому кожен претендує на власну територію й захищатиме її в разі зазіхань. Якщо люди не бажають спілкуватися за столом один з одним, то вони дотримуються незалежної позиції. Таку ситуацію, як правило, розцінюють як вороже ставлення людини, чий територіальні межі було порушено, а також як відсутність зацікавленості. І саме такого розташування потрібно уникати в тому разі, коли необхідна відверта розмова між учасниками комунікації.

Щодо офіційного (квадратного) столу, то він сприяє створенню відносин суперництва рівних за статусом людей. Вважається, що такі столи є ефективними для проведення короткої, ділової бесіди або для підкреслення відносин субординації.

¹⁵ E.T. Hall: The hidden Dimension. Man's Use of Space in Public and Private. 1966

Працівнику правоохоронних органів та підрозділів слід також урахувати праву, ліву сторони при комунікації. Так у людини, яка сидить за столом *поруч з вами* скоріше встановляться відносини *співпраці* з вами. А від людини, яка сидить *праворуч* від вас, «виходитиме» більше розуміння, ніж від тієї, яка сидить *ліворуч*.

Водночас, найбільший опір чинитиме той, хто сидить *прямо* навпроти вас. Щодо розміщення групи людей за офіційним прямокутним столом, то посідатиме провідну позицію і здійснюватиме максимум впливу той, хто не сидітиме спиною до дверей.

Практикою давно доведено, що атмосферу неофіційності й невимушеності створює неофіційний (круглий) стіл, який є найкращим засобом проведення бесіди людей однакового соціального статусу, оскільки кожному за столом надається однаковий простір.

2. Сприяння виникненню в об'єкта правоохоронної діяльності позитивного першого враження про правоохоронця. Перше враження про людину ґрунтується на сприйманні її зовнішнього вигляду, зовнішніх ознак і зумовлює весь характер взаємовідносин. У процесі розуміння іншої людини виокремлюють два рівні:

1) на першому – відбувається усвідомлення цілей, мотивів, установок іншої людини;

2) на другому – відбувається сприйняття цілей, мотивів, установок іншої людини як своєї власної.

Кожен з партнерів по взаємодії враховує не тільки свої власні потреби, мовити, а й відповідні запити іншого за допомогою таких механізмів взаєморозуміння, як ідентифікація¹⁷, емпатія¹⁸, рефлексія.

Шляхом *ідентифікації* особистість порівнює себе з партнером по спілкуванню, що виражається в таких кодах: «постав себе на моє місце», що фактично означає – «зрозумій мене правильно».

Шляхом *емпатії* (співпереживання) - на відміну від ідентифікації, яка є процесом раціональним, особистість розуміє іншу людину не стільки розумом, скільки серцем, тобто через емоційну сферу.

Важливим фактором є *рефлексія*. У соціальній психології під рефлексією розуміють усвідомлення особою того, як вона насправді сприймається й оцінюється партнером по спілкуванню. Але таке уявлення є вкрай суб'єктивним, а тому не завжди відповідає істині.

Отже, пам'ятаючи ці рівні й механізми взаєморозуміння, працівник правоохоронних органів та підрозділів повинен підлаштуватися під об'єкта правоохоронної діяльності для того, щоб у подальшому ефективно встановити з ним контакт. Слід також указати, що ця фаза прямо залежить від підготовчого етапу й ґрунтується на тих відомостях, що були отримані в процесі вивчення індивідуально-психологічних особливостей об'єкта правоохоронної діяльності, його уподобань, установок, світогляду, звичок, нахилів. Наприклад, якщо особа характеризується педантичністю й акуратністю, то суб'єкту правоохоронної діяльності необхідно справити перше враження акуратної людини. Або якщо

¹⁷ *Ідентифікація* - уподібнення іншій людині.

¹⁸ *Емпатія* - здатність людини емоційно відгукуватися на проблеми іншої людини

людина не терпить офіційний одяг, працівнику слід одягтися відповідно до уподобань об'єкта правоохоронного інтересу.

3. Подолання бар'єрів у спілкуванні та використання бар'єрів об'єкта для встановлення контакту. Слід зауважити, що при взаємному оцінюванні негативне значення відіграють бар'єри спілкування (мотиваційний, інтелектуальний, емоційний та ін.). Розглянемо їх більш детально.

Отже, *мотиваційний* бар'єр виникає внаслідок небажання людини в даний момент говорити відверто, упередженості, страху осуду чи помсти з боку певних осіб (родичів, односельців, співучасників злочину тощо), небажання розголошу події чи інтимних сторін життя.

Мотиваційний бар'єр заслуговує на особливу увагу, оскільки привід для небажання спілкуватись може бути надуманим. Оскільки чим насправді така поведінка викликана, які її дійсні мотиви, раціональні чи емоційні вони, зумовлені негативізмом щодо правоохоронної діяльності в цілому або конкретного працівника або ж близькими стосунками з певними людьми, корисливою спрямованістю (підкуп) тощо - не лежить на поверхні.

Мотиваційний бар'єр здебільшого проявляється в небажанні вступати в контакт з оперативним працівником з принципових міркувань, зумовлених наявністю негативних (також антисупільних) поведінкових установок, упередженим ставленням до органів влади, співробітництва правоохоронними органами та підрозділами в будь-якій формі, острахом помсти з боку злочинного середовища та ін. Існують такі *види мотиваційних бар'єрів*:

1) *установки* – в основі якого лежать певні життєві аксіоми й принципи індивіда, стереотипи, упередження, забобони тощо;

2) *першого враження* – в основі якого лежать нецілеспрямоване, розмите й часто помилкове сприйняття людини людиною;

3) *взаєморозуміння й сприйняття* - в основі якого лежить відсутність взаєморозуміння між особами, які спілкуються;

4) *незацікавленості об'єкта в комунікації* - в основі якого лежить небажання та незацікавленість у процесі спілкування.

Щоб нейтралізувати мотиваційний бар'єр, оперативний працівник повинен знати, з ким конкретно він встановлює контакт, яке відношення має об'єкт правоохоронної діяльності до певного факту (події, особи та ін.). Без цього будь-яке спілкування, а особливо спеціально організоване, неможливе. Це стосується як гласного (офіційного), так і негласного співробітництва. У тих випадках, коли попередню ситуацію прогнозувати не вдається, потрібно проводити орієнтування на місці, а вже потім вдаватися до тих або інших дій.

Дуже важливим бар'єром при встановленні контакту з об'єктом правоохоронної діяльності є *інтелектуальний*. Цей бар'єр проявляється у вигляді розбіжностей у переконаннях, моральних позиціях, поглядах і залежить перш за все від того, з ким оперативний працівник встановлює контакт (законослухняним громадянином, правопорушником або злочинцем) та яку форму опитування він обирає.

Емоційний бар'єр виникає внаслідок негативних переживань і почуттів, які вже були в особи до моменту встановлення контакту (наприклад, пригніченість, роздратування, злобливість). Зовнішні ознаки емоційного стану розкриваються

в поглибленому й частому подиху, появі крапельок поту, червоних плям на шиї особи, її блідості тощо. Тест для самодіагностики наявності емоційних бар'єрів дивись у додатку. Існують такі *види емоційних бар'єрів* при комунікації:

- *негативних емоцій*. Часто емоційний стан суб'єктів і об'єктів правоохоронної діяльності (страх, розлюченість, агресія, поганий настрій тощо) *суттєво* негативно впливає на процес спілкування. Працівнику правоохоронних органів та підрозділів варто пам'ятати:

а) чим сильніша потреба, тим сильніша емоція, яка її супроводжує, і відчуття задоволення після досягнення мети;

б) коли немає потреби, немає й емоції;

в) чим менша ймовірність задовольнити потребу, тим сильніша виникаюча негативна емоція;

г) людина завжди прагне відчувати позитивні емоції й уникати негативних.

Бар'єр поганого настрою не може бути виділений в окрему групу причин, що впливають на успіх установлення контактів у спілкуванні, оскільки він містить більшість з перерахованих емоцій.

2) *Бар'єр байдужості*. Відзначимо, що байдужість властива яскраво вираженим інтровертам, флегматикам, певною мірою «мислителям». Прорватися через такий бар'єр можна, тільки винахідливо обравши привід для знайомства, а також за допомогою певних прийомів привертання до себе уваги.

3) *Бар'єр недовіри*. Він здебільшого притаманний емоційним і ригідним типам особистості. Як правило, найбільш жорсткий бар'єр недовіри ставлять люди, які переживають внутрішній конфлікт. У них виражена дисгармонія між своїми переживаннями й реальною поведінкою. Такі люди надзвичайно підозрілі й психологічно напружені. Бар'єр недовіри, що споруджується такими людьми, руйнується шляхом акцентуванням суб'єктом правоохоронної діяльності уваги на значимості об'єкта правоохоронної діяльності, його неповторності тощо.

4) *Бар'єр ворожнечі*. Він створюється в спілкуванні, як правило, авторитарними типами, серед яких виділяються «непоправні» і «ліберально-м'які». Перші не гидують ніякими засобами тиску на людей, другі – прикриваються фразами, грають, як правило, роль демократів. Психологічні бар'єри, що поставлені такими людьми, мають, як правило, відтінок ворожості. Перебороти ці бар'єри можна в процесі цілеспрямованого спілкування шляхом застосування відповідних прийомів, що піднімають особисту значимість цих людей.

5) *Бар'єр пересичення*. Під час опитування може виникати бар'єр пересичення. Він часто пов'язаний з надмірною активністю оперуповноваженого по відношенню до об'єкта правоохоронної діяльності, без урахування особливостей його характеру й темпераменту. Він сприяє виникненню негативних емоцій (роздратованості, гніву, люті, агресії) та спонукає об'єкта до негайного припинення контакту.

6) *Бар'єр відрази й бридливості*. Він виникає внаслідок не гігієнічності співрозмовника (неохайність, м'ятий одяг, неприємний запах), його поганих манер і відсутності самоконтролю в поведінці.

7) *Бар'єр презирства*. Цей бар'єр сприяє обмеженню контактів з людиною, яка викликає негативні емоції. Іноді він є результатом установок, наприклад,

професійних, расових або національних. Відчуваючи презирство, об'єкт правоохоронної діяльності намагається обмежити або уникнути спілкування.

8) *Бар'єр страху*. Він може бути викликаний біологічними причинами (побоювання за життя й здоров'я, страх каліцтва, зараження хворобою) і соціальними (побоювання за матеріальне й моральне благополуччя, благоговіння перед суспільним статусом співрозмовника, погрози з його сторони, побоювання покарання).

9) *Бар'єр сорому й провини*. Виникає як почуття недоречності того, що відбувається, через ніяковість за себе або інших. Сором здебільшого охоплює людину при критиці, але іноді й при надмірній похвалі. Нерідко сором й провини перед людиною призводять до розриву контакту.

Вагомим бар'єром при встановленні контакту є *вольовий бар'єр*. До нього належить *бар'єр несумісності*. Він є результатом біологічних, психологічних, національних, релігійних, ідеологічних факторів, наявної індивідуальної упередженості чи дії соціальних стереотипів. Вплив цих факторів буває настільки вагомим, що призводить іноді до унеможливлення або припинення контакту. Разом з тим, тривале й розумне спілкування в багатьох випадках сприяє подоланню навіть, уявляється, непереборної несумісності. Особиста активність суб'єкта (оперуповноваженого), його ерудиція, знання, а найголовніше, вміння управляти розвитком контакту в багатьох випадках приносить успіх.

Не можна не зазначити й такі види психологічних бар'єрів як:

1) *бар'єр темпераменту* - зустрічається між людьми з різними типами нервової системи. Незнання про тип темпераменту може зруйнувати діалог і навіть привести до розриву стосунків;

2) *бар'єр характеру* – не сприйняття людьми один одного та неприйняття особливостей характеру іншого;

3) *бар'єр мови*. Коли при розвідувальному опитуванні виникають ситуації нерозуміння, то на 90 % вони пов'язані не з неправильним сприйняттям і розумінням, а з тим, що не вдалося ясно, послідовно, переконливо викласти власну точку зору або зрозуміти співрозмовника, який сам себе не розуміє. Є певні труднощі, зумовлені використанням співрозмовником жаргону, в якому звичайні слова мають не нормативне значення.

Отже, знаючи бар'єри спілкування об'єкта правоохоронної діяльності можна, підтримуючи точку зору об'єкта, впливати на ефективність установа контакту й подальшої взаємодії.

4. ***Сприяння виникненню в об'єкта правоохоронної діяльності когнітивної й емоційної зацікавленості до себе.*** Працівник обережно робить кроки до зближення, керуючись приблизно такою формулою: «Я можу вам бути корисним!». Намагається підібрати спільну тематику. Емоційна й когнітивна зацікавленість виникає, якщо суб'єкт і об'єкт правоохоронної діяльності часто обмінюються поглядами, посмішками, між ними скорочується дистанція, іноді відбувається мимовільне торкання один одного. Ця фаза характеризується двостороннім характером, оскільки вступають в дію психологічні механізми ваблення, тяжіння один до одного (причому ці механізми діють по-різному та залежно від статі й уподобань). У кожному випадку виникають явища симпатії або антипатії.

Виникнення когнітивної й емоційної зацікавленості в об'єкта правоохоронної діяльності до суб'єкта правоохоронної діяльності можливе за умови дотримання працівником ряду головних правил. Насамперед необхідно:

- починати розмову з теми, яка цікавить об'єкта правоохоронної діяльності;
- намагатися отримати від співрозмовника 3-5 стверджуючих відповідей «так» уже на початку розмови;
- запам'ятати й не плутати ім'я об'єкта;
- контролювати власні емоції (тест для самодіагностики дивись у додатку);
- уникати розмов про особисті неприємності;
- уважно слухати об'єкта,
- дивитися об'єкту в очі (це створює певне «поле уособлення»), але не надто жорстко;
- спонукати об'єкта розповідати про себе;
- робити об'єкту компліменти («Ви, як спеціаліст ...», «Ви дійсно розумієте...», «Я недостатньо на цьому розуміюсь, може Ви ...»);
- включати в розмову інформацію дискусійного характеру. Це викликає певне загострення: об'єкт правоохоронної діяльності починає заперечувати, відстоювати власну позицію, наводити факти тощо. Надалі достатньо буде з ним погоджуватись, щоб підтримувати необхідний емоційний тон;
- дати об'єкту відчувати його значимість;
- демонструвати повагу до думки співрозмовника; не говорити йому прямо, що він не правий;
- виявляти щиру зацікавленість до об'єкта;
- проявляти співчуття до об'єкта правоохоронної діяльності;
- надати можливість більше говорити об'єкту правоохоронної діяльності;
- виявляти симпатію, повагу, зацікавленість до об'єкта;
- не претендувати на свободу й незалежність особи, дозволяти їй мати власну думку, свою точку зору;
- приймати індивідуальність об'єкта в усіх її проявах, показувати це;
- прагнути уникати у взаєминах погрози й агресії;
- приписувати об'єкту хороші якості, які б він міг у майбутньому виправдати;
- говорити простими словами, повільно й неголосно;
- слідкувати за головною думкою, не відволікатися;
- не вступати в суперечки;
- спокійно реагувати на висловлення об'єкта, «не заводитися».

Працівнику правоохоронних органів та підрозділів слід також пам'ятати, що при входженні в розмову *необхідно уникати:*

- нудного початку;
- прояву неповаги до співрозмовника;
- вибачень і інших проявів непевності;
- поспішності у формуванні стосунків та в досягненні взаємної згоди;
- нав'язливості (особливо не слід нав'язувати з початку розмови свою точку зору);
- занадто великої яскравості й демонстративності у своїй поведінці,
- недоречних компліментів,

- невизначеності або складності у висловлюваннях;
- обіцянок, які не можна виконати;
- невпевненості або запобігливості перед об'єктом правоохоронної діяльності.

Когнітивної й емоційної зацікавленості можна домогтися також за допомогою таких індивідуальних прийомів як:

а) *доброзичливої самопрезентації* – привітна посмішка, ввічливе звертання, міміка, що виражає прихильність, орієнтація корпусу в бік об'єкта правоохоронної діяльності, установлення «контакту очей», висловлювання розуміння наявності дистанції щодо теми бесіди; уникнення тиску, щоб не викликати відповідної негативної реакції («Не лізьте до мене в душу!»);

б) *«втягування в діалог»* – обережний обмін репліками, ненав'язлива ініціатива, підтримання «золотої середини» при взаємодії;

в) *позитивного «поглажування»* – поки емоційна напруженість наявна й ще не сформоване поле взаємного інтересу, слід звертатися до тем, що складають сферу позитивних переживань об'єкта правоохоронної діяльності;

г) *звертання по імені*, яке подобається об'єкту, що свідчить про інтерес і увагу до нього;

д) *підстроювання до:*

- *пози* (відображення пози може бути прямим (у точності – як у дзеркалі) і перехресним (якщо в партнера ліва нога закинута на праву, то можна зробити так само). Підстроювання до пози – це перший навик активного, форсованого створення підсвідомої довіри;

- *дихання* – копіювання ритму дихання об'єкта правоохоронної діяльності. Воно буває теж прямим (дихати так само, як дихає об'єкт) і непрямим (узгодження з ритмом дихання об'єкта правоохоронної діяльності голосу, рухів) та ін.;

- *рухів* – копіювання дій, рухів об'єкта правоохоронної діяльності (ходи, жестів, рухів голови, ніг) та мікрорухів (міміки, миготіння, дрібних жестів);

- *емоційного тла* – слід зображувати емпатійність, толерантність, повагу до об'єкта правоохоронної діяльності, співпереживання тощо;

- *мови*, тобто до її темпу й ритму, належної гучності;

- *основної системи життєдіяльнісних уявлень* – слід підтримувати або умовно «приймати» деякі уподобання об'єкта правоохоронної діяльності та шукати точки зіткнення інтересів і єдності в поглядах;

- *провідної системи уявлень про довкілля*.

У психології, залежно від особливостей сприйняття й переробки інформації, осіб умовно можна поділити на чотири категорії:

- * *візували* - це ті, які сприймають більшу частину інформації за допомогою зору, їх переважна більшість;

- * *аудіали* - це ті, хто здебільшого отримує інформацію через слуховий канал;

- * *кінестетики* - це ті, хто сприймають більшу частину інформації через інші відчуття (нюх, дотик тощо) і за допомогою рухів;

- * *дігитали* - це ті, в яких сприйняття інформації відбувається здебільшого через логічне осмислення, за допомогою цифр, знаків, логічних доказів (ця

категорія, мабуть, найбільш нечисленна взагалі серед людей).

Працівнику правоохоронних органів та підрозділів слід пам'ятати характеристики цих категорій осіб і вміло використовувати їх при підстроюванні й обранні тактико-психологічних прийомів проведення опитування.

Отже, *візуал* при спілкуванні вживає іменники, дієслова, прикметники, що пов'язані здебільшого із зором (дивитися, спостерігати, картина, на перший погляд, прозорий, яскравий, барвистий, як бачите і т.д.). Він дуже спостережливий, добре пам'ятає те, що бачив, запам'ятовує картини, воліє мати потрібну йому інформацію й легко сприйме її в записаному вигляді, швидко вирішує завдання.

Для *аудіала* характерне вживання слів, пов'язаних зі слуховим сприйняттям (голос, послухайте, обговорювати, мовчазний, тиша, голосний, милозвучний і т. д.). Він легко відволікається на звуки, запам'ятовує те, що обговорював і слухав, любить наговоритися й пошуміти. Аудіал може негайно повторити те, що він щойно почув.

Словник *кінестетика* здебільшого включає слова, що описують почуття чи рух (схоплювати, м'який, теплий, дотик, гнучкий, хороший нюх та ін.). Він непосидючий, йому взагалі важко сконцентрувати свою увагу, його можна відволікти чим завгодно. Він пам'ятає загальне враження й запам'ятовує рухаючись.

Дігітали здебільшого оперують цифрами, знаками, логічними доказами. Тому, обираючи прийоми проведення опитування, слід урахувати ці характеристики. Отже, знаючи ці характеристики, працівнику слід підстроюватися до: пози, міміки (*візувала*); дихання, слів (*аудіала*); рухів, жестів (*кінестетика*); логічного міркування (*дігітали*) і віддзеркалювати їх.

Встановлення контактів з об'єктом правоохоронної діяльності та формування **довірливих взаємин** з ним повинно бути предметом особливої уваги працівника. Практично довірливість починає формуватися з початку знайомства й установлюється при відокремленні об'єкта й даного співробітника в діаду (тобто відокремлення в комунікативну пару).

Необхідність встановлення довірливих стосунків детермінується терміном бажаної взаємодії «суб'єкт-об'єкт». Якщо необхідно одноразово добути інформацію, то довірливі стосунки будуть визначатися девізом - «тут та зараз», якщо взаємодія «суб'єкт-об'єкт» матиме довготривалий характер, то «пролонгована довіра» повинна мати систематичне підкріплення. Довірчі стосунки повністю придушують усі негативні фактори, які можуть сформуватися у психіці об'єкта.

У процесі спілкування, коли стосунки переходять межі звичайного знайомства, відбувається ніби розкриття, з'являються ознаки функціонування діади. Для вдавання найбільшої відвертості працівнику необхідно «розкритися» трохи більше й спонукати об'єкта в цей момент піти на ризик і розкритися також трохи більше. Відповідно до закону «підкріплення» якщо цього не відбудеться, об'єкт може вважати свій ризик невиправданим і припинити спілкування. Якщо ж працівник правоохоронних органів та підрозділів зробить крок назустріч, об'єкт зацікавленості розцінить свій ризик як виправданий і у відповідь наважиться на новий ризикований крок. Отже, об'єкт правоохоронної діяльності

втягуватиметься в процес зближення, поки на якомусь «кроці» не настане «насичення». Як правило, працівник правоохоронних органів та підрозділів повинен намагатися зробити так, щоб «зустрічний рух» призвів до встановлення стосунків довірливості. Критерієм таких відносин є відвертість об'єкта.

Ефективним способом забезпечення такого рівня взаємин є співпереживання, яке завжди діє як підкріплюючий фактор, що сприяє зближенню людей. Співпереживання викликається різними способами: спільні спогади про якісь події (однакова радість, хвороба), однакове ставлення до деяких сторін життя (в обох по двох дітей і всі хлопчики) і т. ін. Особливо уважним треба бути, коли особа починає бути відвертою з приводу своїх слабостей і недоліків. Своєчасна й ідентична реакція на відвертість об'єкта викличе в нього почуття подяки. У таких випадках говорять: «Ця людина мене розуміє». І це є свідченням високого рівня довірливості.

Таким чином, психологічний зміст довірливості між об'єктом правоохоронної діяльності і працівником полягає в суб'єктивному відчутті «безпеки» й упевненості один в одному. Об'єкт, який вступив у процесі спілкування у фазу довірливості, набуває впевненості в тому, що він, покладаючись на свого партнера, нічим не ризикує. Передумовою такого стану осіб, які спілкуються, є взаємне розуміння. Однак основним механізмом досягнення довіри слід вважати підкріплення цієї довіри.

При встановленні контактів можна також користуватися схемою Л.Б. Філонова стадій контакту.

Стадії	Функції стадій	Зміна психічних станів співрозмовника	Прийоми впливу	Вміння, необхідні ініціатору спілкування
1.	Сформулювати уявлення про можливість і бажаність контакту, подолання бар'єрів	<i>Вихідне:</i> невизначеності, напруги, поверх контролю <i>Кінцеве:</i> зняття напруженості, відчуття безпеки, наявності «первинної згоди»	Підкреслення загальних поглядів, відсутності розбіжностей «Читання станів»	Уміння невимушено будувати діалог на нейтральну тему, задавати «відкриті» питання
2.	Нагромадження «співпадаючих» інтересів, створення «зон згоди», формування позитивного емоційного фону	<i>Вихідне:</i> готовність до спілкування на нейтральну тему. <i>Кінцеве:</i> готовність спілкуватися на інші теми	Пошук теми, що представляє інтерес, розширення зони співпадаючих інтересів, поглядів	«Передача» ініціативи, демонстрація зацікавленості, визнання гідності співрозмовника
3.	Демонстрація прийняття якостей наявності яких заявляє співрозмовник	<i>Вихідне:</i> готовність спілкуватися з приводу власних інтересів <i>Кінцеве:</i> прагнення спілкуватися з приводу власних людських якостей	Демонстрація інтересів не тільки до теми, але і до особистості, визнання наявності в партнера	Активне слухання, уміння не дати «вичерпати» тему до кінця, переходити від теми до теми, від інтересів

			позитивних якостей, викликати відчуття «незакінченості» спілкування	особистості до самої особистості
4.	Уточнення психологічного портрета співрозмовника, його «добудування» за рахунок виявлення негативних якостей	<i>Вихідне:</i> прагнення продовжити спілкування, острах «зруйнувати» встановлений контакт. <i>Кінцеве:</i> визнання наявності якостей, що загрожують збереженню контакту, бажання усунути їх	Авансування довірою, визнання власних недоліків, що загрожують спілкуванню, стимулювання відвертості спілкування, використання «ехо-питань»	Уміння вести дискусію, бути самокритичним, здатним до самокорекції, прагнення зрозуміти і допомогти іншому
5.	Взаємна адаптація, формування готовності прилаштуватися до партнера за рахунок зміни себе відповідно до чекань партнера	<i>Вихідне:</i> визнання наявності якостей, що загрожують подальшому спілкуванню. <i>Кінцеве:</i> прагнення усунути якості, що загрожують продуктивному спілкуванню	Взаємна відвертість, планування подальших кроків, перехоплення ініціативи, обґрунтування мотивів допомоги	Уміння передбачати поведінку партнера, керувати ним, прилаштовуватися і т.п.
6.	Організація системи відносин, спільні погоджені дії, засновані на довірі	<i>Вихідне:</i> невизначеність системи відносин, статусу партнерів. <i>Кінцеве:</i> чіткий розподіл ролей, прийняття статусу домінуючого у спілкуванні	Спільний пошук цілей і засобів їхнього досягнення, вироблення рішень, їхнє спільне здійснення й оцінка досягнутого результату	Уміння використовувати методи переконання, прикладу і т.п., будувати взаємодію в спільно-розподіленій формі

Для працівника правоохоронних органів та підрозділів вміння правильно та компетентно побудувати процес опитування або бесіди має особливе значення. Установлення контакту з об'єктами правоохоронної діяльності є мистецтвом, яке в різних випадках вимагає від працівника правоохоронних органів та підрозділів пильності, прогностичності, кмітливості, спостережливості, емпатійності, толерантності, вміння грати різні соціальні ролі тощо.

5. Безпосередній процес здобуття оперативно значущої інформації. Основна частина опитування або бесіди охоплює безпосередній процес отримання оперативно значущої інформації. Залежно від форми опитування ця частина може містити такі методи, як аргументування чи спростування доказів об'єкта правоохоронної діяльності. Вони ґрунтуються на риторичному мистецтві

використовувати прийоми стимулювання комунікативного процесу й створенні атмосфери взаєморозуміння, ділової доброзичливості.

Слід пам'ятати, що опитуванню притаманна *суперечливість, двоїстість*. Працівник правоохоронних органів та підрозділів є *активною стороною*: у діалозі він повинен спонукати до відвертості, викликати довіру до себе й отримувати інформацію від осіб, до яких він особисто не відчуває ані симпатії, ані прихильності, ані навіть бажання спілкуватись надалі. Він виконує свої службові обов'язки і його поведінка повинна бути подібна до поведінки актора, який має грати роль за певним сценарієм. У таких випадках він керується свідомістю й волею, які спрямовані на зміну ставлення об'єкта правоохоронної діяльності до себе, змісту розмови, теми бесіди і, зрештою, на вирішення оперативно-службових завдань. Тобто суб'єкти правоохоронної діяльності під час опитування або бесіди використовують такі види спілкування, як маніпулятивне, рольове й ділове.

Слід зазначити, що *ефективність проведення* працівником правоохоронних органів та підрозділів *опитування або бесіди* на цій стадії *залежить* від ряду таких *факторів*, як:

- 1) мета й форма проведення;
- 2) уміння логічно та своєчасно задавати питання;
- 3) уміння слухати, чути та почути;
- 4) уміння бути спостережливим (дивитися, бачити та побачити);
- 5) уміння здійснювати аудіовізуальну психодіагностику брехливих показань;
- 6) тактико-психологічні прийоми проведення опитування або бесіди.

Розглянемо ці фактори детальніше. Отже, опитування або бесіда організовуються відповідно до законів спілкування в цілому, але вони мають певну специфіку, яка зумовлена необхідністю встановити істину й залежать від *форми* (гласне з шифруванням або без шифрування мети, негласне з шифруванням або без шифрування мети).

Як відомо, щоб отримати чітку та правильну відповідь, треба вміти правильно поставити запитання. Це ціле мистецтво, якому кожен повинен вчитися протягом усього життя. Працівнику необхідно це робити так, щоб у співрозмовника виникло бажання докладно відповідати на запитання, йому хотілося б розповісти про себе, свої переживання, думки, почуття, про якісь факти. У психології спілкування виділяють такі види запитань при проведенні бесіди¹⁹

Вид питання	Сутність	Використання	Приклад
Риторичні запитання	Слугують для глибшого розгляду проблем	їх мета - викликати нові питання і вказати на невирішені проблеми або забезпечити підтримку вашої позиції з боку учасників бесіди шляхом мовчазного	"Чи можемо ми вважати подібні явища нормальними?"

¹⁹ Філоненко М. Психологія спілкування.// Навчальний посібник / К. : Центр учбової літератури, 2008.- 224 с.

		схвалення	
Підтверджувальні запитання	Ставляться для того, щоб дійти взаєморозуміння. Якщо співбесідник п'ять разів згодився з вами, то на шосте запитання не стане вам заперечувати	Їх можна включати у будь-яку, роблячи акцент на тому, що пов'язує, а не на тому, що розділяє	"Ви, напевне, теж раді тому, що...?"
Ознайомлювальні запитання	Ознайомлюють із думкою співбесідника	Їх ставлять і на початку, і в юнці бесіди, щоб виявити відношення партнера до сказаного	"Чи задоволені ви...?"
Направляючі запитання	Дають можливість керувати ходом бесіди, направляти розмову в те русло, котре вас цікавить	Використовуються для регламентованого ведення бесіди. А також тоді, коли розмова набуває небажаного повороту	"Повернемося до питання про...?"
Контрольні запитання	Дозволяють дізнатися, чи розуміє співбесідник те, про що ви кажете	Такі запитання можна ставити по ходу бесіди, коли ви хочете дізнатися, чи слідкує за ходом бесіди ваш партнер	"Що ви про це думаєте?"
Інформаційні запитання	Вони завжди відкриті, торкаються конкретного предмета, у відповідях на них повідомляють певні відомості	Вони необхідні при збиранні відомостей, щоб скласти уявлення про що-небудь	"Чи не могли б ви надати мені інформацію про...?"
Зустрічні запитання	Їх мета - підвести співбесідника до того моменту, коли він згодиться з вашою пропозицією	Використовуються для оброблення і підведення партнера до рішення, що вигідне для вас	"Скільки коштує ця річ (верстат і та ін.)?" Відповідь: "А скільки ви візьмете?"
Запитання для розмірковування	Дають можливість ретельно обдумувати і коментувати те, що вже було сказано	Співбесідникові надається можливість внести поправки у викладену позицію	"Чи правильно я зрозумів думку про те, що...?"
Запитання для орієнтації	Вони ставляться для того, щоб дізнатися, продовжує співбесідник дотримуватися своєї думки чи змінив її	Такі запитання можна поставити, якщо ви докладно розповіли про складний вид послуг, оскільки після п'ятої вашої пропозиції співбесідник "відключається"	"Чи є у вас ще запитання з цієї теми?" "Яка ваша думка з цього пункту?"
Альтернативні запитання	Вони надають свободу вибору, припускають швидке рішення	Необхідні для уточнення і виявлення думки співбесідника з 2-3 альтернатив	"Який день тижня вас більше влаштовує - вівторок чи середа?"

«Переломні» запитання	Вони утримують бесіду в суворо встановленому напрямі або піднімають нові проблеми	їх ставлять, якщо хочуть переключитися на іншу тему, або якщо хочуть подолати опір співбесідника, оскільки при відповіді на них можна виявити вразливі місця його позиції	"Як ви вважаєте, чи треба...?", "Як ви собі уявляєте рішення...?"
«Закриті» запитання	На них можна відповісти "так" чи "ні". Вони звужують простір для маневру співбесідника	ставити лише у тих випадках, коли треба прискорити отримання згоди або підтвердження раніше досягнутої домовленості	Будь-яке запитання, що передбачає відповідь "так" чи "ні"
«Відкриті» запитання	На них не можна відповісти лише "так" чи "ні", вони потребують додаткового пояснення та дають можливість співбесідникові маневрувати і вести змістовний діалог	їх використовують для отримання додаткових відомостей. Небезпека криється в тому, що можна втратити контроль за ходом бесіди	"Яка ваша думка про...?"

Під час задавання працівником різних запитань, він повинен вміти уважно *слухати, чути та почути* об'єкта правоохоронної діяльності. Психологічні процеси «слухати», «чути» та «почути» суттєво відрізняються один від одного. Слухати – це вміння декодувати, сприймати й розуміти інформацію, тобто сприймати інформацію через орган слуху. Чути – це означає напружувати мозок, концентруючи увагу на словах об'єкта правоохоронної діяльності та розуміти його. Почути – це виокремити зі всієї наданої інформації найбільш важливе для правоохоронної діяльності, почути саме те, що хотів сказати об'єкт, а не те, що здалося хотів він сказати (феномен «проекції», тобто суб'єктивне приписування інформації власного розуміння почутого або феномен «бажаного», тобто чути лише те, що хочеться почути).

Працівник, установивши контакт і здобуваючи оперативно значущу інформацію, повинен «слухати всім тілом», тобто демонструвати свою зацікавленість, установлювати візуальний контакт, намагатися «всім тілом» показати, що він уважно слухає й чує те, про що йдеться. У практиці правоохоронної діяльності використовується *нерефлексивне, рефлексивне, критичне та емпатійне слухання*.

Нерефлексивне слухання є умовно-пасивним, під час якого суб'єкт правоохоронної діяльності мінімально втручається в мову об'єкта, виявляє підтримку, схвалення, розуміння за допомогою лаконічних відповідей, що допомагають продовжити бесіду (репліки «так», «розумію» тощо). Воно ефективне, коли об'єкту важко, але треба контролювати власні емоції в спілкуванні з особою, яка обіймає високу посаду. Недоцільне в ситуаціях, коли об'єкт правоохоронної діяльності не зацікавлений у комунікативному процесі або коли намагання суб'єкта слухати й зрозуміти сприймається як згода, співучасть.

Рефлексивне слухання характеризується регулярним використанням зворотного зв'язку з метою досягнення більшої точності в розумінні об'єкта

правоохоронної діяльності.

Критичне слухання не в усіх випадках є доречним, оскільки заважає підтриманню довіри між учасниками правоохоронної діяльності. Воно характеризується двома фазами - спочатку процес слухання, потім – його аналіз, фільтрація інформації й поступове спростування неправдивих тез і аргументів об'єкта правоохоронної діяльності.

Емпатійне слухання передбачає більше уваги «зчитуванню» почуттів. Працівник демонструє співпереживання, радість, сподівання на краще, упевненість у собі та ін.

Уміння слухати полягає також у тому, щоб зрозуміти не тільки те, що говорить співрозмовник, але й те, як він це говорить, що він хоче сказати, чого він не хоче або не може сказати. Працівник має показати своєму співрозмовнику, що він уважно його слухає: періодично дивитися йому в очі, кивати головою й робити відповідні жести, немов підкріплюючи слова й висновки об'єкта. Через невміння слухати під час розмови з об'єктом правоохоронної діяльності можна втратити багато значущої інформації.

Вміння слухати – це мистецтво, якому можна навчитись. Навчившись слухати, чути та почути, ораторському мистецтву, - працівник правоохоронних органів та підрозділів зможе отримувати будь-яку оперативно значущу інформацію.

Слід також зазначити, що важливою умовою здобуття оперативно значущої інформації є вміння працівника правоохоронних органів та підрозділів бути спостережливим, тобто здатним дивитися, бачити й побачити. **Структуру спостережливості** складають:

а) **чуттєві основи** – робота органів чуття людини (зору, слуху, дотику, нюху та ін.);

б) **особисті основи** – особливості психічних пізнавальних процесів (мислення, пам'яті, сприйняття, відчуття, мови) – є таке прислів'я: «Людина дивиться очима, а бачить розумом»; мотивація (бажання й потяг пильно спостерігати й виявляти все те, що має значення для правоохоронної діяльності); емоційно-вольові якості (воля, психічна врівноваженість, стійкість, рішучість тощо) та ін..

У ході спостереження не можна піддаватися суб'єктивним, поверхневим поясненням і самовпевненим висновкам, а треба постійно звертати увагу на суперечливі факти, негативні обставини (відсутність слідів, предметів і т. п.). Поспішність висновків, надмірна самовпевненість, малообґрунтовані припущення є причиною грубих помилок у правоохоронній діяльності. Слід пам'ятати, що при спостереженні працівникові правоохоронних органів та підрозділів слід уважно дивитися, бачити та побачити. Саме побачити – є кінцевою метою спостереження.

Необхідно також пам'ятати, що якість спостережливості буває різною, відмічається спад уваги після перших 30 хвилин роботи, після їжі, увечері, вночі, з 0 до 5 години ранку.

Іноді при спостереженні молодим працівникам правоохоронних органів та підрозділів заважають «ефекти перцепції» (ефекти ореолу, стереотипізації, атрибуції, первинності, новизни та ін.). Тому, для того щоб подолати та не допускати помилки в сприйнятті об'єктів правоохоронної діяльності, працівнику

необхідно:

- більше уваги приділяти невербальній поведінці об'єкта правоохоронної діяльності (міміці, позам, жестам, інтонації, напрямку погляду, ході, поставі);
- звертати увагу на помилкові дії об'єкта (обмовки, забування, замовчування, помилки слуху та ін.), за якими можуть бути придушені, ховатися почуття, які стримуються;
- відзначити для себе, як в об'єкта виражаються дві основні соціальні потреби – в емоційній підтримці й у визнанні. Це ключ до розуміння того, як людина поводить себе з іншими своїми мотивами;
- стежити, в який бік об'єкт правоохоронної діяльності відхиляється від теми розмови. Відхилення від теми – ознака приховання почуттів та інформації.

Отже, однією із суттєвих ознак міжособистісного розуміння об'єкта правоохоронної діяльності є його адекватне сприйняття, яке точно й об'єктивно відображає його психологічний образ.

Працівнику правоохоронних органів та підрозділів також слід пам'ятати, що при спілкуванні:

1. Фраза повинна складатися менше ніж з 10 слів, оскільки свідомість здебільшого не сприймає більшу кількість слів.
2. Говорити треба приблизно при швидкості, яка не перевищує 2,5 слів на секунду.
3. Людина висловлює 80 % з повідомленого.
4. Слухачі сприймають лише 70 % почутого, розуміють 60 %, а у пам'яті залишається в них від 10 до 25 %.
5. Запам'ятовується не все, а тільки яскраве й краще.
6. Пам'ять гірше працює в обід після вжиття їжі. Краще відбувається запам'ятовування з 8 до 12 години ранку та після 21 години вечора.
7. Людина здатна зберігати в пам'яті до 90 % того, що робить; до 50 % - того, що бачить, та 10 % з того, що чує.
8. Для того, щоб об'єкт краще сприймав і слухав, треба його зацікавити.

Отже, вміння встановлювати контакти; викликати довіру; слухати, чути й почути; дивитися, бачити й побачити є головною умовою для процесу опитування або бесіди під час здійснення працівниками правоохоронної діяльності.

6. Завершення опитування або бесіди. Ця стадія опитування або бесіди складається з таких фаз, як завершення контакту та вихід з нього. Саме тому логічно на цій стадії узагальнити підсумки обговорення. При цьому важливо пам'ятати, що в спілкуванні рішення завжди має йти за обговоренням, в іншому разі співрозмовник замість висловлення своїх думок почне критикувати. Неабияке значення має темп спілкування й паузи, які допомагають виокремити основне, підкреслити наступне або попереднє. Мова має вирізнятися чіткістю, зрозумілістю. Серед основних завдань, які вирішуються наприкінці опитування або бесіди, слід назвати такі: досягнення основної або альтернативної мети; незалежно від взаєморозуміння чи відсутності останнього забезпечення сприятливої атмосфери; стимулювання співрозмовника до виконання наміченого; необхідна підтримка в майбутньому контактів зі співрозмовником; складання розгорнутого резюме бесіди.

Наприкінці опитування або бесіди працівник, приймаючи певне рішення повинен:

- спостерігаючи за об'єктом, визначити момент для закінчення спілкування;
- заздалегідь сформулювати мінімальну мету й обміркувати альтернативні варіанти розв'язання проблеми;
- намагатися добитися добровільної згоди об'єкта правоохоронної діяльності;
- не виявляти наприкінці спілкування невпевненості, розгубленості, навіть якщо її мети не було досягнуто;
- завершуючи спілкування доцільно використати найсильніший та найвагоміший аргумент.

Вихід із контакту – важлива деталь спілкування, адже він формує «останнє враження». Ось чому, промовляючи прощальні слова, треба щоб вони були доброзичливими, привітними. Необхідно поводитися так, щоб в об'єкта правоохоронної діяльності з'явилося бажання ще раз зустрітися й у цілому з'явилося відчуття єдиного «Ми».

Підводячи підсумок слід зазначити, що опитування та бесіда, як методи правоохоронної діяльності, набули поширення й з успіхом використовується в запобіганні злочинам і в їх розкритті. Дані, отримані із застосуванням цих методів, складають значну частину інформації оперативно-розшукового й процесуального значення. Тому, навчившись ефективно його проводити, можна запобігти злочинам, що готуються, розкрити злочин по гарячих слідах і допомогти в розслідуванні.



3.4. Характеристика основних методів та прийомів психологічного впливу²⁰

Психологічний вплив – активна цілеспрямована діяльність, метою якої є зміна психіки чи поведінки об'єкта: окремої людини чи групи людей.

Цілеспрямованість передбачає, що суб'єкт впливу (тобто той, хто впливає) має й усвідомлює певну мету, його діями керує уявлення про те, яким повинен стати об'єкт впливу, як має змінитись його поведінка. Інакше результат застосування того чи іншого методу стає мало прогнозованим.

Складовими структури психологічного впливу є: його суб'єкт, об'єкт, мета, закономірності реальної дійсності; дії того, хто впливає; наслідки впливу.

Наслідок впливу - це досягнення (або недосягнення) його мети, а також побічні наслідки, тобто ті, які не входили в наміри того, хто впливає. Цілеспрямована дія (вплив) має місце лише у випадку, якщо в наявності всі перераховані складові структури впливу, тобто наявні суб'єкт, об'єкт,

²⁰ Матеріал для цього питання взято з методичних рекомендацій: Цільмак О.М. Методи та прийоми цілеспрямованого психологічного впливу при оперативному опитуванні. [Текст] / В. Д. Берназ, С. М. Мельник, Г. В. Подройко, О. М. Хлівний, О. М. Цільмак // Методичні рекомендації. – Одеса: РВВ., 2007р. – с. 71. – текст трохи змінено.

використовувана для впливу закономірність, умови впливу, його дії, прямі й побічні наслідки.

Під *механізмом психологічного впливу* слід розуміти процедуру вибору того чи іншого методу й варіанту поведінки та процес проходження стимулу, що впливає, від суб'єкта до об'єкта та зворотного зв'язку між ними.

Його структура складається з таких чинників:

властивості суб'єкта впливу,
властивості об'єкта, на якого впливають,
каналу психологічного впливу,
методів психологічного впливу.

Досвід свідчить, що той, хто впливає за допомогою так званого «клінічного методу впливу», протягом 15 – 20 днів здатний вивчити до 10 осіб. Однак суб'єкт правоохоронної діяльності часто такого часу не має й йому необхідно протягом декількох хвилин або навіть декількох секунд уловити, відчутти найбільш характерні властивості особи, на яку він повинен впливати. У цьому випадку йому необхідні уміння здійснювати психодіагностику.

Суб'єкт правоохоронної діяльності повинен знати й уміти грамотно використовувати методи психологічного впливу на об'єкти правоохоронної діяльності, тобто сукупність засобів, прийомів, об'єднаних або реальним завданням, або мінливими явищами дійсності. *Ці методи повинні бути орієнтовані на:*

мотиваційно-спонукальну сферу об'єкта правоохоронної діяльності, тобто бути націлені на змінювання його потреб, бажань, цілей, спрямованості загалом;

пізнавально-інтелектуальну сферу об'єкта, тобто на психічні пізнавальні процеси (увага, сприйняття, пам'ять, мислення тощо);

емоційно-вольові якості об'єкта, тобто спонукати до самовладання, самообілізації для реалізації певного вчинку або діяльності;

особливості досвіду об'єкта - наявні рефлекс (умовні й безумовні).

При здійсненні психологічного впливу варто керуватися принципами психологічного впливу й чіткої відповідності вимогам законності застосовуваних прийомів і методів впливу. У науковій літературі серед основних принципів здійснення психологічного впливу називаються такі: законності, детермінації, науковості, системності, єдності пізнання й впливу.

Принцип законності є провідним у системі принципів психологічного впливу, оскільки є гарантом правомірності, допустимості й справедливості. *Серед основних правомірних методів і прийомів психологічного впливу слід виділити такі:*

- переконання;
- примушення;
- навіювання (вселяння, сугестія) (тест для самодіагностики схильності до навіювання дивись у додатку);
- постановка й варіювання розумових завдань;
- демонстрації прикладу;
- приховування інформації;
- маніпуляція;

- цільовий обмін інформацією (взаємний обмін даними, при цьому потрібно дати мінімум, а одержати максимум, причому віддавати бажано лише ті факти, які не завдають потенційної шкоди правоохоронній діяльності), все одно стануть відомі тощо.

Вибір того чи іншого методу й прийому залежить від:

- реальної уразливості об'єкта (рис його характеру, епізодів біографії, наявної ситуації);
- мети впливу (зміна думки, залучення до співробітництва, одержання інформації, виконання одноразового доручення);
- власних можливостей суб'єкта правоохоронної діяльності (наявність часу, певного знання, уміння, компетентних помічників);
- персональних установок суб'єкта правоохоронної діяльності (рівня моральності та правосвідомості й визначення меж припустимого).

Метод переконання. Під ним розуміється цілеспрямований та аргументований вплив на особистість з метою її спонукання до визначеної діяльності, отримання оперативно значущої інформації. Основними компонентами переконання є:

- інформування (розповідь);
- роз'яснення;
- доказування;
- скасування;
- спростування контраргументів.

Для того щоб спонукати людину до діяльності, важливе місце має інформування, з метою повідомлення об'єкту фактів і висновків, необхідних для прийняття ним правильного рішення. Розповідь, будучи за формою вільною (тобто без якихось канонів), дозволяє працівнику повною мірою використати власні вміння переконувати суб'єкта правоохоронної діяльності.

Розповідаючи щось об'єкту впливу, можна обрати *індуктивний* шлях, тобто розглядати послідовно факти, явища, події й потім робити узагальнення (об'єкту доведеться чекати, коли працівник правоохоронних органів та підрозділів у своїх міркуваннях дійде до головного); можна обрати *дедуктивний* шлях, тобто спочатку висловити загальні положення й потім наводити факти на їх підтвердження (відразу відстежується головна думка).

Аналізуючи роз'яснення як один з компонентів переконання, можна виділити найбільш типові його види:

- схематичне;
- доказове;
- розмірковування;
- проблемне.

Схематичне роз'яснення доречне при інструктуванні, коли об'єкт повинний засвоїти й запам'ятати відомості. Таке роз'яснення проводиться чіткою, зрозумілою мовою, короткими фразами.

Доказове роз'яснення - це виклад фактів, що з логічною послідовністю призводить до відповідних висновків.

Роз'яснення-розмірковування полягає в тому, що ми ставимо перед співрозмовником питання, змушуючи його замислитися над ними, і самі ж

шляхом ряду психологічних міркувань приводимо об'єкта до необхідного висновку.

Проблемне роз'яснення відрізняється від попередніх тим, що сам працівник відповіді на поставлені питання не дає. До відповідей приходить сама зацікавлена особа, але матеріал для роз'яснення подається їй таким чином, що наштовхує її на висновок, який потрібний суб'єкту правоохоронної діяльності.

Тут варто враховувати й елементи доказу, що будуються за законами логіки й свідчать про те, що доказ буде дуже ефективним, якщо він спирається на такі факти, що є правильними за своєю суттю чи сприймаються об'єктом як правильні. Доказ буде тим переконливішим, чим ретельніше суб'єкт правоохоронної діяльності підбере аргументи, до яких належать:

- достовірні факти;
- визначення основних понять конкретної галузі знання;
- положення, істинність яких була доведена раніше.

Найбільш важливими для практичної діяльності працівників є факти. Люди звикли спиратися на факти. Факти створюють у них відповідний настрій на сприйняття дійсності, формуючи установку.

Скасування має ту ж природу, що й доказ. Доводячи об'єкту одну ідею, працівник тим самим скасовує іншу. У психологічному ж плані тут наявна певна відмінність, яка пов'язана з тим, що скасування пов'язане з критикою прийнятих поглядів об'єкта правоохоронної діяльності, з руйнуванням старих і формуванням нових установок. Звідси у процесі скасування необхідно, поряд з логічними прийомами, використовувати й психологічні. Успішність скасування багато в чому пов'язана з тактикою співбесіди.

Процес переконання завжди повинний допомагати людині розібратися у сформованих обставинах, допомагати прийняти правильне рішення, виявити допущені помилки, усвідомити власну провину. Переконання повинне допомагати формувати мету й лінію поведінки на майбутнє.

Для того щоб метод переконання дав необхідні результати, треба збудити уяву того, кого переконуємо, активізувати її роботу так, щоб він привів того, кого переконуємо, до бажаних висновків.

Для активізації й спрямованості переконуючої розумової діяльності можуть бути використані різні засоби. Так може проводитися цілеспрямований розбір певної події, даватися їй оцінка, визначатися причини й т.д. Чимале значення при цьому має інформація про те, як можуть поставитися до вчинків об'єкта правоохоронної діяльності люди, яких він любить чи поважає.

Переконання припускає й використання стимулювання, що може виражатися в словесному схваленні, підтримці його думок, дій.

Переконання в будь-якому випадку - це процес, що завжди включає такі основні елементи:

- викладення певних доводів;
- передання інформації, що підтверджує правильність наведених доводів;
- вислуховування сумнівів, заперечень об'єкта;
- викладення нових доводів з урахуванням заперечень;
- повторення окремих доводів і елементів переданої інформації з метою більш повного впливу на хід розумових процесів об'єкта.

При здійсненні переконання слід спиратися на позитивні риси, властивості об'єкта правоохоронної діяльності, відповідним чином акцентувати на них увагу, використовуючи також і протиставлення їх властивостям, установкам інших об'єктів. Дуже важливо виявити й припинити коливання, сумніви об'єктів, які блокують прийняття рішення, перехід від рішення до дії. У зв'язку із цим у процесі переконування варто вивчати особистість, спостерігати за її реакціями, змінами в міміці, жестах, поведінці загалом.

Безумовно, процес переконання передбачає обов'язкове з'ясування доводів і заперечень з боку об'єкта, в тому числі й тих, про які він відкрито не висловлює, але вірогідно. Якщо є сумніви чи висловлюється заперечення в процесі переконання, необхідно з'ясувати причину та, урахувавши їх, відновити процес переконання новими доводами.

Прийомом методу переконання є повне словесне відтворення подій, які мали місце, він допустимий тільки в тому випадку, якщо є достатня можливість правдиво відтворити визначену подію. Це досягається ретельним збиранням, вивченням окремих фактів, винятково ретельним продумуванням, логічним осмисленням усієї сукупності фактів і відносин. Цей прийом має на меті:

- надати належний обсяг інформації й викликати асоціативні зв'язки з вже відомим об'єкту правоохоронної діяльності;
- переконати його в наявності всієї сукупності наведених фактів, в їх повній достовірності;
- підтримувати інтерес, увагу до міркувань, збуджувати визначений емоційний стан, що полегшує процес сприйняття доводів;
- викликати реакцію на сказане, що допомагає зрозуміти позицію співрозмовника, спростувати можливі контраргументи
- подавати репліки, що підтверджують правильність загальної картини події, направляють думку співрозмовника у бажане річище.

Обов'язковою умовою застосування методу переконання є встановлення психологічного контакту, що, як правило, характеризується позитивним ставленням до переконуючого, бажанням сприймати його доводи, наявністю дійсного повного сприйняття й розуміння переданої ним інформації. Однак усю отриману інформацію слід ретельно перевіряти.

Слід зазначити, що *переконання обов'язково повинно:*

- відповідати рівню розвитку об'єкта переконання, тобто враховувати можливості й особливості самого об'єкта;
- будуватись з урахуванням вікових, освітніх, професійних і інших індивідуально-психологічних особливостей даної особистості;
- бути послідовним, логічним, доказовим;
- збуджувати психічну активність об'єкта правоохоронної діяльності;
- містити як узагальнені положення, висновки, так і конкретні факти, приклади;
- містити аналіз відомих фактів;
- суб'єкт правоохоронної діяльності сам повинен буде переконаним тому у чому він хоче переконати іншого.

У кожному випадку використовувати метод переконання при впливі на конкретну людину слід суто індивідуально. Переконання засновано на логічному аргументуванні, доказуванні індивіду певних положень. Даний варіант є найбільш етичним способом впливу, оскільки тут немає грубого насильства або підступного втручання в підсвідомість об'єкта.

Метод переконання застосовується для:

- довгострокової зміни уявлень і установок людини в необхідному напрямку;

- залучення до співробітництва;

- спонукання об'єкта до потрібного вчинку.

За технікою виконання переконання є явною, подекуди й прихованою дискусією, яка доповнюється стимулюючим впливом.

Кожна людина має свій настрій (точніше - установку) стосовно чого-небудь або кого-небудь. Існують три градації подібного настрою:

- явна симпатія (схильність до прийняття чого-небудь);

- байдужість (з легким зміщенням у ту або іншу сторону);

- ворожість (неприйняття).

Для зміни ставлення індивіда до чого-небудь необхідно переорієнтувати його настрій. Варто враховувати, що:

- у двобої розуму й установки частіше перемагає установка;

- у ході зміни установок людині треба показати спрямованість і зміст необхідних змін; усе це повинно бути нею сприйняте й зрозуміло;

- зміни відбудуться успішніше, якщо вони співзвучні потребам і мотиваціям об'єкта;

- простіше всього перебудовуються установки, які не мають принципового (життєво важливого) значення для людини.

Будь-яка спроба грубо нав'язати бажану думку призведе лише до негативного результату, оскільки людина завжди опирається обмеженню свободи вибору.

Залежно від ситуації й конкретних особливостей об'єкта, його можна спробувати переконати прямо (у ході бесіди) або побічно (через інспіровані акції), діючи при цьому:

- акцентовано-логічно;

- імперативно (категорично);

- ексцитаивно (впливаючи на емоції);

- альтернативно (вибір «або-або»).

Будь-який вплив містить у собі елементи вселяння (сугестії) і переконання, але в різних пропорціях.

Простіше переконувати тих, хто має:

- яскраву живу уяву;

- спрямованість скоріше на інших, ніж на себе;

- трохи занижену самооцінку (боязкі, які не довіряють своїй власній думці).

Важко піддаються переконанню особи з:

- явною ворожістю щодо інших (проявляється опір як бажання домінувати над оточуючими...);

- сильним духом критицизму;

- не щирих, із готовністю до імітації зміни своїх поглядів (щоб завжди мати ще одну позицію «про запас»...).

Переконання є правомірним методом правоохоронної діяльності, що включає в себе певні прийоми й засоби їх застосування. Одним із головних прийомів переконання є *аргументація*.

Аргументування в правоохоронній діяльності – це прийом, який дозволяє цілеспрямовано впливати на пізнавально-інтелектуальну й мотиваційно-спонукальну сфери, а також емоційно-вольові особливості особистості з метою її переконання.

Серед аспектів аргументації, які зумовлюють її вивчення з різних сторін, визначають методологічний, тактичний, моральний, риторичний, концептуально-організаційний і соціально-психологічний аспекти.

Методологічний аспект теорії аргументації пов'язаний з вивченням принципів і законів, які лежать в її основі. Він має два рівні - теоретичний і практичний. Де *теоретичний рівень* складається з таких підрівнів: *загальнотеоретичний* (вивчення загальних положень теорії аргументації); *концептуальний* (вивчення аргументу-доводу); *термінологічний* (вивчення термінів, знаків і слів); *практичний рівень - практично-організаційний* (вивчення тактики); *методичний* (розробка поняття методу); *праксеологічний* (вивчення акту, вчинку, дії).

Тактичний аспект аргументації – це практичні форми й засоби процесу аргументування.

Засобами аргументування в правоохоронній діяльності є:

- 1) *концентрація аргументів* (накопичування аргументів-доводів, кожний з яких спростовує тезу суб'єкта правоохоронної діяльності);
- 2) *деконцентрація аргументів* (пошук слабого місця в позиції суб'єкта правоохоронної діяльності та атака на нього);
- 3) *тягар доказів* (у не вигідному положенні перебуває той, хто найбільше аргументує);
- 4) *кунктація* (сильні й вагомі доводи залишають на кінець).

Слід зауважити, що *вибір аргументації слід здійснювати згідно з настроєм об'єкта*. Проведена ідея завжди зобов'язана знаходити свій шлях не тільки до розуму, але й до емоцій об'єкта. Матеріал для проведення аргументації підбирається залежно від типу мислення співрозмовника (образне чи логічне) та його якостей (гнучке, ригідне, конформне, самостійне...). Має сенс застосовувати лише ті аргументи, які ця людина здатна сприймати.

У ході переконання бажано використовувати як абстрактні висновки, так й конкретну фактуру. Так, наприклад, з конформістами проходять посилення на авторитетів, барвисті висловлені фрази й наголос на почутті спільності з іншими; при самостійності мислення людини в хід ідуть логічні обґрунтування з натяком на можливість особистої вигоди як морального, так і матеріального плану; при ригідності мислення слід використовувати перспективне розпалення емоцій зі спиранням на незаперечні факти.

Для того щоб аргументування ефективно впливало на процес переконання, необхідно дотримуватися *ритму розмови й порядку пред'явлення аргументів*. Отже, працівнику правоохоронних органів та підрозділів *рекомендується*:

- переконатися самому в істинність того, у чому він хоче переконати (будь-яка фальш відштовхує людей);
- ритм мовлення повинен бути досить рівним і відповідати частоті подиху співрозмовника;
- з'ясувати розуміння об'єктом вжитих термінів і висловлювань;
- не давати відволікати себе від наміченої тематики й не відволікатися від неї самому;
- у ході наведення аргументації перш за все говорити про переваги, і тільки після цього - про недоліки;
- після висловлення чергового факту або аргументу робити невелику паузу, потрібну об'єкту для усвідомлення й закріплення почутого;
- висловлювати кожний наступний аргумент за принципом від найменш вагомого до найбільш вагомого;
- подавати нові ідеї так, щоб вони асоціювалися з уже засвоєними;
- ніколи не обмежуватися лише простим перерахуванням аргументів, а слід намагатися розкрити їх логічний і емоційний зміст з точки зору співрозмовника;
- наводити той самий аргумент кілька разів, але при цьому повторювати його новими словами;
- завжди мати пару аргументів про запас, для їх використання при помітних коливаннях позиції об'єкта;
- ретельно відстежувати всі словесні й несловесні реакції об'єкта правоохоронної діяльності і, ґрунтуючись на них, коректувати власну подальшу аргументацію;
- відстежувати по реакції об'єкта ті моменти, де розігрується «боротьба його мотивів», при цьому зосередити на них увесь свій вплив, раз за разом подаючи ті аргументи, які б справили максимальне враження на об'єкта переконання.

Процес переконання є явною або прихованою дискусією, метою якої є досягнення єдності поглядів. Тому корисно формувати відчуття тотожності поглядів, для цього найбільш ефективним слід вважати звертання типу: «Мені хотілося б з вами обговорити питання ..., я згоден з вами стосовно бачення цього питання ..., добре, що ми розуміємо один одного, що в цих питаннях ми одностайні...».

Якщо викладаються декілька варіантів вирішення проблеми, то найбільш ефективний з них слід пропонувати останнім. Процес переконання бажано здійснювати таким чином, щоб людина «сама» дійшла необхідного висновку й сформулювала його як свою власну думку. У процесі переконання можна використовувати ряд «акцентуючи» прийомів-аргументів як *апеляцію до*:

- *традицій* — посилення на традицію, яка існує в мікросередовищі, знайому й об'єкту переконання. Наприклад, «Як вам відомо, у нас є традиція: по завершенні дня ...»;
- *більшості*, яка ґрунтується на ствердженні чогось на основі думки більшості: «Більшість сусідів вважає...»;
- *авторитетної особи* – наприклад, «на думку вашого брата...»;
- *особи, яку переконують* демонструючи повагу до співрозмовника й схвалюючи його певні думки: «Ви маєте в цьому питанні великий досвід, як ви оцінюєте такий варіант...»;

- *власного авторитету* - менш ефективна, але іноді має гарний ефект: «У мене вже є певний досвід вирішення подібних питань, тому я пропоную наступне...».

Для того щоб спростувати аргументи об'єкта правоохоронної діяльності працівнику правоохоронних органів та підрозділів слід заздалегідь припустити всі вірогідні аргументи й, орієнтуючись на них, підготувати власні контраргументи. Слід пам'ятати, що аргументацію об'єкта правоохоронної діяльності краще розбивати перед висловленням своїх контраргументів, причому варто аналізувати як реальність самих фактів, так і тих висновків, на яких вони ґрунтуються. Отже, *доводи об'єкта правоохоронної діяльності можна нейтралізувати:*

- логікою спростування;
- ігноруванням;
- висміюванням;
- уявним прийняттям з наступним несподіваним розвінчуванням;
- зміною акцентів (виставляючи їх слабкі місця й гранично знижуючи сильні);
- хитромудрим перетворенням їх на свої власні;
- придушенням логіки емоціями;
- вражаючою дискредитацією їх автора (але не співрозмовника, зрозуміло);
- посиленням на авторитети (подекуди вигадані)...

Метод примушування. Як відомо, не завжди можна досягти успіху, впливаючи на людину тільки переконанням. Нерідко доводиться вдаватися й до методу примушування. Однак коли метод примушування ізольований від переконання, то в багатьох випадках можна очікувати ефекту протидії. Важливо, щоб об'єкт впливу певною мірою усвідомив неминучість застосованих до нього за певних умов примусових заходів. А це, як правило, досягається в тому випадку, коли примушуванню передують переконання. Це методологічне положення повинно стати підґрунтям для прийняття рішення щодо застосування примушування як методу впливу на об'єкт правоохоронної діяльності.

Психологічне примушування являє собою спонукання об'єкта правоохоронної діяльності до певної діяльності всупереч її бажанням. Слід зазначити, що сам факт примушування імпліцитно присутній і при переконанні. Однак тут об'єкт правоохоронної діяльності, після проведення з ним роз'яснювальної роботи, свідомо виконує запропоноване без емоційного тиску з боку працівників правоохоронних органів. У процесі психологічного примушування об'єкт правоохоронної діяльності виконує розпорядження під тиском навіть при незгоді, в стані сильного внутрішнього протесту. І лише тільки зовнішні обставини змушують його підкоритися. Найважливішою умовою застосування методу примушування є позиція сили у працівника. Якщо такої передумови немає, примушування стає не дієвим, безглуздим і навіть шкідливим.

В умовах правоохоронної діяльності такою передумовою для примушування виступає відчуття страху, яке в його примітивній формі пов'язане з безумовним оборонним рефлексом і найбільше елементарно виявляється в механізмах інстинкту самозбереження. Соціальна природа страху дуже складна

й достатньою мірою ще не вивчена. Однак, як відомо, страх викликається й підсилюється, коли людина усвідомлює, а іноді й гостро переживає свою слабкість. Працівник правоохоронних органів та підрозділів повинен знати цю закономірність та чітко уявляти, що на сильну, вперту, впевнену в собі людину страх впливає мало.

Для людини нестійкої страх виступає найсильнішим подразником. А це значить, що примушування пов'язане не тільки із зовнішніми факторами, а й, безумовно, з внутрішніми, психологічними, зокрема з яскравою уявою тих наслідків, які буде мати супротив вимогам працівника правоохоронних органів. Як правило, страх виникає в результаті залякування як словесного впливу. Тому, оцінюючи можливість застосування методу примусу до тієї чи іншої особи, потрібно подумки передбачити його точку зору й зробити висновки про те, чи виникає відчуття страху в даної особи, скажімо, після пред'явлення їй компрометуючих матеріалів.

Якщо об'єкт правоохоронної діяльності, осмисливши обстановку, оцінить її для себе як небезпечну, то в тій чи іншій мірі він буде охоплений страхом і шукатиме вихід із цієї ситуації. Й тільки за такої умови примушування як метод психологічного впливу спрацює в напрямку, необхідному для правоохоронця. Якщо ж об'єкт не бачить небезпеки, то страх не виникає, і, зрозуміло, застосування методу примушування буде безглуздом і недоречним.

Метод постановки й варіювання розумових завдань. Психологічний вплив може здійснюватися у формі постановки запитань, які активізують розумову діяльність, її спрямування у певному напрямку. Для досягнення мети цього методу необхідно ретельно вивчити особливості об'єкта правоохоронної діяльності, продумати види запитань, можливі варіанти відповідей на них і вірогідні поведінкові реакції індивіда. Необхідно не тільки ставити питання, але й виражати в них своє ставлення до визначених фактів. Для цього використовуються:

- різні питальні частки;
- види мовної інтонації;
- сполучення питання з певними мімічними масками (наприклад, відрази).

Питальні частки («невже», «хіба»...) можуть виражати сумнів чи недовіру, навіть переконання у зворотному тому, що є в питанні. За допомогою цього методу реалізується й процес згадування по асоціації. Шляхом постановки серії запитань про розвиток визначеної події досягають істотного пожвавлення тимчасових зв'язків і пригадування фактів, подій, щодо яких ставилися питання – тобто ставиться розумові завдання на пригадування.

В умовах складної розумової роботи при вмілій постановці питань, варіюванні їх, при несподіваній постановці питань, варіюванні головного питання серією дрібних, незначних настає момент, коли об'єкт правоохоронної діяльності не встигає проконтролювати відносність питання до моделі дійсної події й повідомляє факти, що стосуються саме цієї події, а не вигаданої. Винна особа під домінантною напругою очікування викриття часто сприймає в запитанні таке інформаційне навантаження, що робить висновок про необхідність визнати свою провину, хоча з поставленого питання це прямо й не випливало. Якщо брехун зазнає страх викриття, він забуває свою лінію

поведінки, оскільки не встигає чітко й швидко відповідати на несподівані питання (втомилася брехати), але це не стосується досвідчених брехунів.

Метод прикладу. Його не варто вважати суто педагогічним способом впливу на інших людей. В основі цього методу лежить психологічний феномен наслідування. Схильність людей до наслідування не можна вважати сліпою. Механічне копіювання дій і вчинків інших людей стосується, насамперед, дітей і підлітків, але цей механізм властивий й цілком дорослим людям .

У дошкільному віці наслідування часто має неусвідомлений характер. Метод прикладу використовується при переконанні особи зізнатися в учиненому правопорушенні або повідомити ті факти, що відомі й можуть сприяти розкриттю злочину. Так, наприклад, сусідка боїться надати свідчення проти злочинця-сусіда. Тоді шляхом прикладу з професійної діяльності працівник правоохоронних органів та підрозділів вказує на те, що її невинуватий страх і небажання свідчити в подальшому сприятимуть учиненню сусідом інших злочинів, що може торкнутися її самої й навести відповідні приклади з життя.

Метод приховування інформації. Приховування інформації переслідує певні цілі психологічного впливу на особистість. Суть цього методу полягає в тому, що володіючи даними, які викривають правопорушника, потерпілого чи свідка у брехні чи приховуванні, працівник правоохоронних органів та підрозділів не використовує його до певного моменту. Через це в зазначених осіб може виникнути ілюзія, ніби суб'єкт правоохоронної діяльності не знає суті та важливих деталей подій, того чи іншого факту злочину або правопорушення. Існує й протилежний прийом впливу, коли правоохоронець каже, що він ніби все знає про злочин та роль у ньому співрозмовника і радить йому визнати провину, подати письмові свідчення провини. Але такий прийом не можна застосовувати надто часто, бо він руйнує довірчі стосунки.

Метод маніпуляції. Маніпуляція – психологічний метод впливу на об'єктів правоохоронної діяльності, метою якої є приховане спонукання до бажаних для суб'єкта дій, зміна емоційного стану, мотивів, установок поведінки, напрямку думок тощо.

Серед прийомів маніпулювання слід виділити:

- *«удар в акцептор дії»* - при підготовці будь-якої дії всі люди створюють план, тобто модель власної поведінки. Розгадавши цю модель, можна обеззброїти супротивника, коли він цього не чекає, і йому бракуватиме часу для створення нової моделі («я знаю, що зараз ви будете викручуватися, але це вам не допоможе...»);

- *«гра в дурня»* – робити вигляд, ніби ви сприймаєте пояснення об'єкта правоохоронної діяльності, а насправді у цей час збирати необхідну інформацію;

- *«тримання паузи»* - тримати об'єкта правоохоронної діяльності у невизначеності (брак інформації може стати джерелом стресу);

- *«прискорення рішень»* – поставити об'єкта в умови, коли йому в дуже короткий час необхідно прийняти рішення - при недостатній і суперечливій інформації;

- *«вивудження в темну»* - вивідування інформацію в ході швидко проведеного опитування, коли запитання на перший погляд між собою не

пов'язані, але насправді ретельно продумані, серед них є “зайві”, “відволікаючі увагу” й т. ін.;

- «між іншим» - заохочення стану природної або інспірованої балакучості;
- «блеф» - створення враження у об'єкта, що суб'єкт правоохоронної діяльності знає більше, ніж показує, у результаті чого в нього виникає стійке переконання, що не має сенсу в подальшому приховуванні інформації;

- «паралель» - проведення теми, яка може викликати в об'єкта якісь асоціації з тим, що цікавить працівника, перейти до теми, яка насправді цікавить співрозмовника;

- «гра на емоціях» - розпалення любові, ненависті, ревнощів, марнославства й інших сліпучих почуттів, під напором яких інформація повідомляється «здуру», «зопалу» або «на зло» кому-небудь (“невже така поінформована людина, як Ви, не знає про ...?”).

Отже, в арсеналі працівника правоохоронних органів є багато методів психологічного впливу на об'єкти правоохоронної діяльності. У зв'язку із цим перед ним стоїть завдання добре засвоїти ці методи й вміло їх використовувати в конкретних ситуаціях. Зазначені методи й засоби психологічного впливу дуже ефективні, але вони не вичерпують всього розмаїття психологічного впливу, але надають досить повне про нього уявлення. Їх цінність полягає в тому, що вони систематично використовуються в процесі життєдіяльності. Отже, якщо ці засоби психологічного впливу майстерно «вмонтовані» в лінію поведінки правоохоронця, то для об'єкта правоохоронної діяльності залишаються непоміченими і тому не активізують протидію.



3.5. Застосування методів і прийомів психологічного впливу на об'єкти правоохоронної діяльності залежно від зайнятої ними позиції²¹

Здійснення психологічного впливу залежить значною мірою від позиції об'єкта правоохоронної діяльності. При виборі певного методу психологічного впливу слід враховувати, окрім позиції особи (співробітництва, конфронтації, протиборства), також сферу, на яку він буде спрямований (мотиваційну, пізнавальну, емоційно-вольову). При цьому зважаючи, що можливі їх поєднання й зміна залежно від ситуації й ставлення об'єкта правоохоронної діяльності.

Отже, **при позиції співробітництва** до об'єкта правоохоронної можна застосувати наступні прийоми впливу на:

1) мотиваційну сферу:

- *стимулювання* — схвалення, висловлення подяки, вдячності («Я до Вас добре ставлюсь і відчуваю щирі симпатії, моє ставлення буде кращим, якщо...»);

²¹ Матеріал для цього питання взято з методичних рекомендацій: Методи та прийоми цілеспрямованого психологічного впливу при оперативному опитуванні. [Текст] / В. Д. Берназ, С. М. Мельник, Г. В. Подройко, О. М. Хлівний, О. М. Цільмак // Методичні рекомендації. – Одеса: РВВ., 2007р. – с. 71. – текст трохи змінено.

- *коректування уявлень* про можливий розвиток ситуації в позитивному напрямі – підкреслювання переваг позиції співробітництва і перспектив такої лінії поведінки;

2) інтелектуальну сферу:

- постановка конкретних запитань; формулювання проблемних питань, що потребує мобілізації всього комплексу уявлень; образного (наочного) опису предмета чи явища для активізації пам'яті;

- використання аналогій, порівнянь, зіставлень;

- спільне обговорення (наприклад, при виникненні труднощів у визначенні точного часу необхідну інформацію можна дістати за допомогою конкретних запитань: “Що і коли відбувалося в певний час?”, “Пригадайте, де Ви були до цього і коли звідти пішли?”);

3) емоційно-вольову сферу:

- *схвалення вольових зусиль* для посилення стану мобілізації, нейтралізації відчуття своєї нездатності подолати проблему, невпевненості у власних силах, розгубленості;

- *зосередження уваги на позитивних моментах власних переживань* (наприклад, потерпілий від злочину не може заспокоїтися, повідомити необхідні для розшуку злочинця відомості, тому необхідно стимулювати кожну його спробу подолати свій стан (“Отак вже краще. Спробуймо ще згадати... Молодець...”));

- *навіювання необхідного стану* – формування впевненості у власних силах і необхідності саме такої тактики поведінки. Це реалізується за рахунок впевненого тону, що не допускає сумнівів і вагань (наприклад, при ознаках нервозності слід рішуче й упевнено говорить: “Все в порядку. Всі готові, спокійні, зосереджені»);

- *консультування* - певна правова й психологічна допомога в тих випадках, коли особа відчує розгубленість, страх.

При позиції конфронтації можна застосувати наступні прийоми, що впливають на:

1) мотиваційну сферу:

- *критики* – через аналіз, узагальнення й об'єктивну оцінку поглядів, установок, що спрямовані на усунення помилок і розвиток почуття відповідальності за свою поведінку. Реалізується за рахунок таких прийомів, як співпереживання, докори, нерозуміння, жалю, обурення, негативного узагальнення (наприклад, критика у формі співпереживання: “Я Вас розумію, але зрозумійте й ви мене...”);

- *коректування уявлень* про можливий розвиток подій у негативному напрямку – підкреслення недоліків обраної позиції й роз'яснення можливих негативних варіантів розвитку подій (наприклад, “Ваша поведінка суперечить здоровому глузду. Вона може призвести до того, що...”);

2) інтелектуальну сферу:

- *дезорганізації системи наявних уявлень і переконань* – дезорганізація інтелектуальних зусиль об'єкта правоохоронної діяльності, позбавлення його можливості діяти планомірно й продумано. При цьому можуть застосовуватися прийоми: створення високого рівня невизначеності, формулювання надто

важких завдань; створення умов, що ускладнюють пізнавальну діяльність або викликають перекручене уявлення про ситуацію;

- *конкретизації уявлень* індивіда про ситуацію – полягає в допомозі усвідомлення помилковості своєї позиції й сприянні її переосмисленню. Прийомами можуть стати: сократичний діалог (підкреслення помилковості окремих суджень без оцінки позиції в цілому); підкреслення позитивних сторін відмови від займаної позиції; конкретизація уявлень про ситуацію прийняття рішення (наприклад, громадянин відмовляється допомогти правоохоронцю через побоювання засудження з боку сусідів, тобто йдеться про ставлення сусідів у цілому. Конкретизація такого становища дозволяє сформулювати висновок, що якась частина сусідів ставиться до такої допомоги позитивно, інша – нейтрально, а дехто – негативно, але думка останніх для об'єкта впливу не така вже й важлива);

- *акцентування* (підкреслення, посилення) позитивних сторін уявлення. Даний прийом застосується у випадках, якщо уявлення про ситуацію, на основі якої індивід приймає рішення про те, як поводитися, - працівник правоохоронних органів та підрозділів підсилює позитивну, бажану сторону цього уявлення. Для цього на визначений час увага об'єкта відволікається від небажаної уявної частини, від усіх обставин, що заважають йому погодитися із суб'єктом;

- *створення високого рівня невизначеності* у вирішенні завдань, що стоять перед індивідом. Такий прийом створює серйозні розумові труднощі для особи, на яку впливають, що врешті викликає порушення розумової протидії, паралізує її волю до опору;

- *дезорганізація* пізнавально-інтелектуальних процесів шляхом тривалого їх перевантаження, шляхом постановки занадто важких завдань. Психологічні наслідки такого перевантаження добре відомі: відбувається зниження ефективності розумових процесів і опору. Працівник правоохоронних органів та підрозділів демонструє наростаючу увагу й готовність повірити в неправдиві відомості об'єкта правоохоронної діяльності, у результаті збільшується кількість помилкових відповідей, йому доводиться ретельно контролювати два протилежні зразки дійсності - той, що був насправді, і той, який створений ним у виправдувальній версії. Усе це створює тривале розумове перевантаження, у силу якого неминуче знижується пильність;

- *дезорганізації пізнавально-інтелектуальних процесів* шляхом створення зниженої здатності до переключення. Необхідність швидкого переключення викликає короточасне зниження ефективності розумової діяльності індивіда. Застосовуючи цей прийом, працівник правоохоронних органів та підрозділів розвиває активне зосередження на одному з другорядних напрямків, у момент, коли увага індивіда цілком зосереджується на цьому аспекті, впливає раптове «переключення» - ставляться запитання, що стосуються ключових обставин справи. Слід зазначити, що більшість людей випробовує ускладнення швидко перейти від стану розслабленості до крайньої мобілізації. Ця обставина використовується при застосуванні прийому «притуплення пильності»;

- *створення перекрученого уявлення про ситуацію*. В основі даного методу лежить створення в об'єкта правоохоронної діяльності помилкового уявлення

про окремі сторони сформованої ситуації. Він здійснюється за допомогою застосування прийому «слідчо-оперативної хитрості»;

3) *емоційно-вольову сферу:*

- *нейтралізація мотивів, що протидіють правильному рішення.* Він реалізується шляхом дезорганізації волі особи й спонукання її до зміни своєї позиції й поведінки в цілому. Реалізується за рахунок таких прийомів, як демонстрація переваги сили; завбачливе запобігання можливим варіантам дій; демонстрація даремності вольових зусиль; пробудження жалості в об'єкта до себе. Наприклад, «Ви намагаєтесь усміхатися, але на душі у вас тривожно. Ваша посмішка зовсім зникне, коли будуть пред'явлені деякі докази...» або ж: «Ваші зусилля абсолютно даремні. Навіщо так опиратися, все це марно, і мені шкода Вас...»;

- *психологічний примус* – реалізується через категоричну вимогу (“Я вимагаю, щоб ви негайно виконали...”) і попередження про притягнення до відповідальності, наказ, покарання;

- *психологічний пресинг* – передбачає жорсткий психологічний тиск, що призводить до капітуляції. Застосовується в надзвичайних випадках у межах закону (запобігання злочину, затримання злочинця, запобігання масовим заворушенням та ін.) за допомогою таких прийомів: установа постійного спостереження (“висіти на хвості”), розповсюдження чуток, ліквідація можливих схованок, психологічна ізоляція (“обривання зв'язків”), оточення району можливого знаходження злочинця, загроза застосування зброї й спеціальних засобів, використання пасток та ін.

Слід зазначити, що прийоми впливу на вольові якості індивіда значно розрізняються залежно від позиції, яку займає об'єкт впливу. Методи стимулювання застосовуються, якщо індивід уже усвідомив необхідність потрібної поведінки і має можливість поводитися так, як потрібно. Йому заважає лише те, що він нездатний мобілізувати себе на подолання труднощів, що виникнуть. У випадку конфронтації головне допомогти індивіду усвідомити й перебороти суперечливість своєї волі. Врешті, при протиборстві руйнування волі нерідко виявляється першим кроком для того, щоб знешкодити суспільно небезпечні дії індивіда.

Оволодіння методами й прийомами психологічного впливу працівниками правоохоронних органів та підрозділів не просто бажане, а вкрай необхідне для компетентного вирішення постійно виникаючих перед ними правоохоронних завдань. Вміле, ефективне застосування даних методів і прийомів нерідко виступає як єдино правильний шлях здійснення оперативно-службових заходів. Працівник, який не вміє психологічно правильно переконувати людей, спонукати їх до необхідних вчинків, рано чи пізно виявляється при вирішенні функціональних завдань перед важким вибором: або визнати себе переможеним, або вирішити їх неприпустимими протизаконними методами. От чому оволодіння методами й прийомами правомірного психологічного впливу - найважливіша передумова запобігання порушенням працівниками законності.



ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 3.1.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ В МЕЖАХ САМОСТІЙНОГО ОПАНУВАННЯ НАВЧАЛЬНИМ МАТЕРІАЛОМ

Завдання для опанування навчальним матеріалом

Підготуватися до відповіді на такі запитання:

- Загальнотеоретичні основи форм та методів спілкування.
- Підготовка до проведення опитування або бесіди.
- Психологічні особливості здобуття інформації, що становить правоохоронний інтерес.

Питання для контролю знань і вмінь

1. Назвіть стадії проведення опитування.
2. Визначте основні етапи підготовчої стадії.
3. Від яких факторів залежить ефективне встановлення контакту з об'єктом правоохоронної діяльності?
4. Назвіть які Ви знаєте бар'єри спілкування.
5. Від чого залежить встановлення довіри з об'єктом правоохоронної діяльності?
6. Що категорично заборонено робити при встановленні контакту?
7. Як необхідно завершувати бесіду?
8. Яку дистанцію слід тримати при спілкуванні з об'єктом правоохоронної діяльності?
9. Як форма стола впливає на процес комунікації?
10. Назвіть практичні рекомендації щодо активного слухання об'єктом правоохоронної діяльності.

Індивідуальне завдання

Пройти психодіагностичне дослідження за методикою Лірі (див. додаток Б).

Література для підготовки

1. Геращенко О.С., Цільмак О.М. Тактико-психологічні особливості проведення розвідувального опитування. [Текст] / О.С. Геращенко, О.М. Цільмак / Науково-методичні рекомендації. – Одеса : РВВ ОДУВС, 2011. – 44 с.
2. Філоненко М. Психологія спілкування. // Навчальний посібник / К. : Центр учбової літератури, 2008.- 224 с.
3. Цільмак О.М. Яковенко С.І. Професійно–психологічна підготовка працівників підрозділів громадської безпеки: підручник. / О.М. Цільмак, С.І. Яковенко. Одеса: РВВ ОДУВС, 2012. 140 с. з іл.
4. Цільмак О.М. Професійно–психологічна підготовка працівників підрозділів міліції на транспорті: підручник. // О.М. Цільмак. Одеса: РВВ ОДУВС, 2012. 143 с. з іл.
5. Цільмак О.М. Методи та прийоми цілеспрямованого психологічного впливу при оперативному опитуванні. [Текст] / В. Д. Берназ, С. М. Мельник,

Г. В. Подройко, О. М. Хлівний, О. М. Цільмак // Методичні рекомендації. – Одеса: РВВ., 2007р. – с. 71.

6. Цільмак О.М. Психолого-правові основи функціонально-діяльнісних компонентів оперативно-розшукової діяльності. [Текст] / О. М. Цільмак // Кримський юридичний вісник. - Сімферополь, 2010. - Вип. 1 (8), ч.2. - С. 250-260.

ПЛАН ПРАКТИЧНОГО ЗАНЯТТЯ 3.1.

1. Обговорення теоретичних питань:

- ✓ Загальнотеоретичні основи форм та методів спілкування.
- ✓ Підготовка до проведення опитування або бесіди.
- ✓ Психологічні особливості здобуття інформації, що становить правоохоронний інтерес.

2. Обговорення результатів виконання індивідуального завдання.

3. Підбиття підсумків практичного заняття.

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 3.2.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ В МЕЖАХ САМОСТІЙНОГО ОПАНУВАННЯ НАВЧАЛЬНИМ МАТЕРІАЛОМ

Завдання для опанування навчальним матеріалом

Підготуватися до відповіді на такі запитання:

- Характеристика основних методів та прийомів психологічного впливу
- Застосування прийомів психологічного впливу на об'єкти правоохоронної діяльності залежно від зайнятої ними позиції

Питання для контролю знань і вмінь

1. Охарактеризуйте основні методи та прийоми психологічного впливу.
2. Опишіть основні прийоми психологічного впливу на об'єкти правоохоронної діяльності залежно від зайнятої ними позиції.
3. Які необхідно застосувати методи й прийоми психологічного впливу на об'єкти правоохоронної діяльності залежно від зайнятої ними позиції?
4. Опишіть, які методи психологічного впливу слід застосовувати до осіб різних типів акцентуації.
5. При позиції співробітництва як повинен себе поводити працівник?
6. Визначте головні потреби кожного з типів акцентуації.
7. Що розуміється під психологічним впливом?
8. Визначте механізм психологічного впливу.
9. Що означає поняття «сугестія»?
10. Як нейтралізувати аргументи об'єкта правоохоронної діяльності?

Індивідуальне теоретичне завдання

1. Підготувати практичні рекомендації щодо правил ефективної комунікації.
2. Підготувати практичні рекомендації щодо правил ефективного аргументування.

Література для підготовки

1. Цільмак О.М. Яковенко С.І. Професійно–психологічна підготовка
2. Цільмак О.М. Методи та прийоми цілеспрямованого психологічного впливу при оперативному опитуванні. [Текст] / В. Д. Берназ, С. М. Мельник, Г. В. Подройко, О. М. Хлівний, О. М. Цільмак // Методичні рекомендації. – Одеса: РВВ., 2007р. – с. 71.



ПЛАН ПРАКТИЧНОГО ЗАНЯТТЯ 3.2.

1. Обговорення теоретичних питань:

- ✓ Характеристика основних методів та прийомів психологічного впливу
- ✓ Застосування прийомів психологічного впливу на об'єкти правоохоронної діяльності залежно від зайнятої ними позиції

2. Вправа: «Аргументи та контраргументи»

Мета: Навчитися аргументувати власну точку зору та вибудовувати контраргументи.

Приклади для аргументів та контраргументів:

- Молоді люди вчиняють злочини, тому що ...
- Люди безпритульні, тому що ...
- Всі серійні вбивці – психічно хворі....
- Добробут держави залежить від її законів.

3. Обговорення результатів виконання індивідуального завдання щодо правил ефективного аргументування.

4. Вироблення загальних правил щодо ефективного аргументування.

5. Вправа: «Ступінь довіри».

Мета: Визначення рівня довіри до себе за оцінками інших.

6. Обговорення результатів виконання індивідуального завдання щодо правил ефективної комунікації.

7. Вироблення загальних правил щодо ефективного: 1) встановлення контактів; 2) подолання психологічних бар'єрів; 3) ведення діалогу; 4) завершення бесіди.

8. Підбиття підсумків практичного заняття.



ТЕМА 4.

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ВЕРИФІКАЦІЇ ПОКАЗАНЬ

ПЛАН ЛЕКЦІЇ

1. Класифікація способів брехні.
2. Вікові особливості брехні.
3. Аудіовізуальна психодіагностика неправдивих показань.
4. Суб'єктивні та об'єктивні фактори несвідомого надання особою недостовірних показань.
5. Мнестичні причини ненавмисного надання особою недостовірних показань під час слідчих (розшукових) дій.
6. Основні завдання слідчого для верифікації показань свідка.
7. Основні моделі поведінки осіб різних типів акцентуації характеру під час надання ними недостовірної інформації про обставини кримінального правопорушення та тактичні прийоми верифікації цієї інформації.

СТИСЛИЙ ВИКЛАД ЛЕКЦІЇ

4.1. Класифікація способів брехні²²

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); **напівправда** (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) [14]; неправдиві, але свідомі твердження про когось чи про щось, або неправда зумисна (синонім — кривда), вона є засобом свідомого, умисного обману, обдурювання [3, 22].

Обман - навмисне введення іншої особи в оману (блеф, липа, містифікація, обдурювання, оковамилювання, шарлатанство) [14]; неправдиві твердження внаслідок нерозуміння, неправильного відображення дійсності, або неправда необачна, не навмисна [2].

Обман буває різних видів, якщо обманщик [11, 25]:

1) планує мати зиск за рахунок заподіяння шкоди іншому (чорнопіарники виконують замовлення й обливають брудом жертву піару);

2) планує мати зиск без заподіяння шкоди іншому (суб'єкт «прибріхує», аби

²² Матеріал для цього питання взято з підручника: Цільмак О.М. Професійно-психологічна підготовка працівників підрозділів міліції на транспорті: підручник. Одеса: РВВ ОДУВС, 2012. 143 с. з іл. — текст трохи змінено.

викликати до себе симпатію);

3) не планує жодного зиску (суб'єкт перебуває в омані й 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 цей обман не шкідливий (фантазії, мрії).

Велике визнання як фундаментальне дослідження отримала праця Пола Екмана «Психологія брехні». Він виокремлює дві форми брехні: *замовчування (тайна) та викривлення (брехня)*. При замовчуванні брехун приховує істинну інформацію, але не повідомляє помилкову. При спотворенні ж брехун здійснює деякі додаткові дії - він не лише приховує правду, але й надає натомість помилкову інформацію, видаючи її за істинну. Брехня може не мати виправдання, а може й мати його. Але обман - завжди дія умисна; брехун завжди обманює навмисно [14].

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

Є.В. Герасіна визначає, що брехня буває: *героїчною* (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 здебільшого проявляється в грі); *патологічною*, в основі якої лежить хвороблива потреба обманювати себе й інших, таким чином роблячи своє життя цікавішим.

Слід зазначити, що є суб'єкт брехні (той, хто бреше) та об'єкт брехні (кого обманюють). Протягом дня, тижня, місяця люди бувають як у ролі суб'єкта, так і об'єкта брехні. Процес викривлення фактів і подій або неправдивого, спотвореного повідомлення інформації можливий різними способами, серед яких слід виділити такі [13]:

1) **вигадка** – додавання до змісту повідомлення власних умовиводів. До різновидів цього способу належать:

- *легендування* – це спеціально підібрані, з урахуванням призначення й умов використання, факти і вигадані відомості, посилаючись на які, особа приховує реальну мету своєї діяльності [9];

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

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

- *фантазію* – це продукт уяви без намагання завдати комусь шкоду; те, що повідомляється суб'єктом, не відповідає реальності, але вказує на його бажання й прагнення;

- *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 в суб'єкта;

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

– *обман* – це навмисне введення іншої особи в оману [11];

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

– *підміна* – 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 вчинків з метою завдання їй шкоди;

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

– *провокація* – свідоме створення суб'єктом брехні провокуючих обставин з метою підставити іншого;

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

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

– *маніпуляція* (*manipulus* – *пригорища*, від *manus i pie* – *наповнювати*) – це свідомий обман 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, щоб 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 належать:

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

– *тайна* – це небажання особистості повідомляти певні факти й 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 й не переслідує іншої мети, крім повідомлення того, що він вважає правдою [5];

6) **самообман** – це свідомий або несвідомий процес сприйняття, оцінки й 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 й приписування іншому позитивних або негативних рис, здібностей, особливостей поведінки. Взаємосамообман залежить від настрою, установок (бар'єрів

сприйняття) і мотивації особи.

Ці способи викривлення фактів і подій або неправдивого, спотвореного повідомлення інформації слід розрізняти за [13]:

1) кількістю ошуканих:

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

2) напрямом дії:

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

3) наміром:

- а) для отримання користі, задоволення, насолоди;
- б) детермінований *благородними цілями*, тобто це соціально прийняті й дозволені способи (брехня «в порятуюнок» тяжко хворого, легенда розвідника тощо);

4) мотиваційною спрямованістю:

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

- б) *соціально спрямований* (на користь іншим): *соціально-політичний* (примирення конфліктуючих сторін, налагодження суспільних відносин, установлення 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 однопартійців, нав'язування поглядів); *фінансово-економічний* (реклама продукції (наприклад, рекламування пива) при навмисному замовчуванні тих властивостей, які завдають шкоду організму людини); *націоналістичний* (пропаганда національної культури), *брехня «заради порятунку»* (лікар в утіху безнадійно хворому пацієнту не повідомляє про ступінь небезпеки хвороби) тощо;

- в) *особистісно-соціально-спрямований* (на користь обом сторонам):

небажання об'єктів володіти знаннями (жінка, яка знає, що чоловік подруги їй зраджує, однак замовчує цей факт, аби не втратити дружні стосунки);

5) функціями:

- а) *контактний* (для міжособистісної взаємодії);
- б) *інформаційний* (для отримання інформації);
- в) *захисний* (для уникнення покарання);
- г) *самопрезентації* (для створення брехуном певного іміджу – статусного, ділового, рольового, міжособистісного тощо);

6) тривалістю:

- а) *довготривалий* (протягом певного періоду або завжди);
- б) *короткочасний* (повідомляється тут і зараз);

7) об'єктом спрямування – на:

- а) *себе* (самообман);
- б) *інших*;

8) ознаками:

- а) *нематеріальний* (духовний) – вербальна брехня;
- б) *матеріальний* – підроблення предметів збитку (фальшиві гроші, картини);

9) стратегією – для:

- а) *досягнення певного результату*;
- б) *уникнення небажаних наслідків*.

Викривлення фактів і подій або неправдиве, спотворене 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 й відчуття, за допомогою яких сприймалися обставини; спотвореного уявлення й мислення; акцентуації, можливої патології.

Схильність до викривлення фактів і подій або неправдивого, спотвореного повідомлення інформації заснована на брехливості, яку слід розглядати, як *здатність* (особа виявляє схильність до переконливого повідомлення брехливих фактів); *рис*у акцентуації характеру (бреше й сам вірить в те, про що бреше; не може не брехати) – властиву істероїдним і гіпертимним особам; *симптом* психічної хвороби (наприклад, при шизофренії можлива брехня-роздвоєння, при якій особа приписує своєму другому «Я» цю властивість; при істероїдній психопатії – патологічна брехливість: особа бреше тому, що не брехати не може).

Отже, брехня суб'єктивна й відносна. Істина завжди конкретна; вона одночасно об'єктивна, абсолютна й відносна, залежить від точності передачі інформації й суб'єктивного сприйняття [13]. Класифікація брехні та її складових розширює уявлення про цей феномен і пояснює способи виявлення неправдивої або свідомо спотвореної інформації.



4.2. Вікові особливості брехні²³

Брехня людей має соціальні корені. Дорослі, брешучи, дають приклад дитині й з раннього дитинства привчають її до брехні. Тому здійснювати аудіовізуальну психодіагностику брехливих показань подекуди дуже складно, оскільки брехня - явище давнє й широко розповсюджене.

Починаючи з 3,5-4 років діти починають свідомо брехати, передусім з метою уникнення покарання; самовиправдання (як перший засіб збереження високої самооцінки); самоствердження (хвалькуватість, брехня про власні успіхи й досягнення); пояснення власних відчуттів; забезпечення власної незалежності; проекції власної провини (дисоцірована, брехня-роздвоєння). Отже, брехня корисна малюку. Брехню слід відрізняти від фантазій.

Брехня – навмисне спотворення або вигадкування інформації з метою особистої вигоди. Фантазія – безкорисний прояв уяви без намагання завдати комусь шкоди. Фантазія починає розвиватися в дитини тільки після 2,5-3 років. Діти чотирьох-п'яти років погано відрізняють брехню від необразливої фантазії, для деяких з них брехня в подальшому стає звичкою й засобом маніпулювання дорослими. Розуміння таких моральних категорій як поняття «правда» й «брехня» в дитини відбувається у шкільному віці.

Так брехня малюка про власні успіхи й досягнення виникає, коли вона боїться втратити любов батьків через те, що не буде чогось досягати (або буде недосконалою). Дуже небезпечною є, з точки зору психіатрії, брехня-роздвоєння (при якій дитина розділяє себе на дві половинки – на того, хто говорить правду, та на того, хто бреше) та патологічна брехня (діти брешуть тому, що не брехати не можуть). Причиною роздвоєння є неспроможність малюка самотійно вирішити власні проблеми, тому, приховуючи власні емоції й почуття, намагається приписувати своєму «другому Я» всі власні помилки й негаразди. Малюк прагне захиститися від батьків, однолітків і особистих проблем, і користується для цього зброєю, яку піддивився в дорослих. Отже, брехня – це не завжди свідомий засіб самозахисту.

Не слід плутати брехню зі спотвореними уявленнями дітей, які є наслідком недорозвитку мислення, невмінням розмежувати бажане й дійсне («уявна брехливість»). У дітей дошкільного віку відбувається становлення образного мислення та його тренування, тому діти полюбують видавати бажане за дійсне, уявно створюючи ситуації, які є для них привабливими. Тобто вони не мають свідомої мети приховати правду.

Від шести до дванадцяти років у дитячій свідомості з'являється межа між реальним і вигаданим. З восьми до дев'яти років діти починають розуміти, що брехуну не можна довіряти, з ним не хочуть дружити. Брехня зумовлена прагненням визнання й страхом покаранням батьків за помилки.

У підлітків брехня, обман і неправда нерідко є формами бунту проти педагогів, батьків або світу дорослих у цілому. Обман неповнолітнього – це

²³ Матеріал для цього питання взято з підручника: Цільмак О.М. Професійно-психологічна підготовка працівників підрозділів міліції на транспорті: підручник. Одеса: РВВ ОДУВС, 2012. 143 с. з іл. – текст трохи змінено.

напівправа, яка провокує слухача до помилкових висновків щодо достовірних фактів. Повідомляючи деякі справжні факти, ошуканець навмисно приховує інші, важливі для розуміння подій.

Неправа, на відміну від обману й брехні, ґрунтується на щирій омані, що свідчить про неповне знання обставин, про які йдеться в повідомленні. Неправа, як і обман, ґрунтується на неповноті інформації, однак, на відміну від обману, той, хто говорить неправду, не приховує відомої інформації й не переслідує іншої мети, крім повідомлення того, що він вважає правдою [13].

Отже, підсумовуючи зазначені вікові особливості розвитку в дітей вміння брехати, ми можемо виділити такі *причини неправдивих показань дітей дошкільного віку*: недосконале розуміння подій, прагнення дитини захистити себе й самоствердитися, вплив зацікавлених осіб, які маніпулюють малюком у власних інтересах.

Неправдиві показання *дітей молодшого, середнього й старшого шкільного віку* детермінуються *особистісним* (внутрішнім) фактором (брак розвитку розумових здібностей; дефектами органів почуття, за допомогою якого сприймалися обставини; дією захисних механізмів психіки; недовірою до дорослих, страхом покарання й відповідальності, провинною дитини; наявністю в дитини проблем, що потребують вирішення; прагненням притягнути до себе увагу; сором'язливістю; фантазуванням; бажанням помститися, самоствердитися, уникнути покарання; помилковим розумінням дитиною «героїзму», «дружби» тощо) і *соціальним* (впливом на дитину зацікавлених осіб; поганим прикладом; прихильністю до обвинуваченого).

У різному віці діти характеризуються різною здатністю до сприйняття й відтворення сприйнятого у процесі допиту. Зрозуміло, що чим молодша дитина, тим менше вона може сприйняти й тим менше запам'ятати. Тому неспроможність дошкільника дати зрозумілі показання не повинна трактуватися слідчим як навмисна брехня у формі приховування фактів.

Неправдиві показання неповнолітнього можуть бути як проявами брехні, так і проявами його фантазування, психопатологічних симптомів (спотворених уявлень, роздвоєння, патологічної брехливості), некомпетентності, низького рівня інтелекту, нерозвинутих органів чуття й дисфункцій психічних пізнавальних процесів. Працівник правоохоронних органів та підрозділів повинен добре це розуміти й уміти компетентно здійснювати аудіовізуальну психодіагностику неправди. Компетентність працівника правоохоронних органів ґрунтується на знаннях індивідуально-психологічних особливостей неповнолітнього (темпераменту, акцентуації характеру, здатності до сприйняття, наявності елементів фантазування та їх ролі у формуванні показань), уміннях визначати невербальні, вербальні й фізіологічні ознаки брехні, а також здатності ефективно застосовувати знання й уміння в практичній діяльності. Слід зауважити, що апаратурні методи виявлення брехні (поліграф) щодо неповнолітніх не застосовують.



4.3. Аудіовізуальна психодіагностика неправдивих показань²⁴

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.: ауто – сам, томео – відсікаю) – ящірка (відломлюється хвіст, який потім відновлюється); *прикидання мертвим* (рефлекторна нерухомість) – свині, бики, ведмеді, сумчасті пацюки [12]. Отже, способи брехні можуть бути оптичними, хімічними, акустичними й тактичними.

Для ефективного здійснення аудіовізуальної психодіагностики правдивості показань об'єкта правоохоронної діяльності необхідно звертати увагу на такі оціночні критерії, як [13]:

оптичний – на жести, міміку й позу;

фізіологічний – на почервоніння, потіння особи, сухість у роті тощо;

акустичний – на тембр голосу, побудову речень і словосполучень, паузи, інтонацію, наголоси;

тактичний – на хитрощі, що використовує неповнолітній, його способи маскування й маніпуляції, тактику дій.

Отже, ознаки неправдивих показань об'єкта правоохоронної діяльності можна згрупувати за зазначеними критеріями. Так, до ***фізіологічного діагностичного критерію ознак брехні*** належать:

зміна частоти дихання, пульсу;

надмірна пітливість; піт над верхньою губою;

ознаки сухості у роті; постійне облизування пересохлих губ;

раптове збліднення або почервоніння;

різка зміна розміру зіниць тощо.

До діагностичних ознак неправдивих показань об'єкта правоохоронної діяльності ***за оптичним критерієм*** належать:

1) міміку:

* зміна виразу обличчя, поява неусвідомлених рухів;

* підняті брови (смуток, тривога, особа знає відповідь на запитання);

* стиснуті губи (невпевненість у своїх словах);

* підняте підборіддя (занепокоєння);

* усміхаються тільки губи (справжня дає зморшки біля очей);

* усмішка затягується, виникає на мить раніше чи трохи пізніше, ніж її очікують, або раптово, коли її не очікують зовсім.

2) очі:

* зустрічаються зі співбесідником менш, ніж 1/3 всього часу спілкування;

* часто й надовго відводить погляд, зовсім відвертається від співрозмовника;

* частіше, ніж зазвичай, кліпають, «бігають»;

* дивиться прямо в очі, не відводячи погляду; бреше, оскільки боїться

²⁴ Матеріал для цього питання взято з підручника: Цільмак О.М. Професійно-психологічна підготовка працівників підрозділів міліції на транспорті: підручник. Одеса: РВВ ОДУВС, 2012. 143 с. з іл. – текст трохи змінено.

показати невпевненість у своїх словах, і саме цим прагне викликати довіру;

*на мить розширені зіниці.

3) жести:

* *рухи руками* (дивись рис. 4) – почісування або потирання носу, поглажування власних рук (як самозаспокійливий жест), часте торкання лиця, носа, погладжування підборіддя, смикання вуха, несподіване широке розведення руками, прикладення до чола (сором), до рота (чи під ним), стискання рук і стиснутий кулак (контроль себе, стримувальна агресія, незадоволення); зайва жестикуляція руками тощо;



Рис. 4. Рухи руками, що вказують на неправду.

* *рухи ногами* – схрещування ніг, крок назад при розмові (не вірить у те, що каже);

* *рухи головою* - легкий кивок при запереченні;

* *рухи плечем* - невпевнений у своїх словах або *рухи плечима* – не знає й сам, про що він говорить;

Слід пам'ятати, що брехуну-«правші» емоції на лівій половині обличчя контролювати складніше. Тому, якщо людина бреше, її приховані істинні емоції можуть «прорватися» назовні саме на лівій стороні. Як відомо, позитивні емоції відображаються однаково обома «половинами» обличчя.

Як розпізнати брехню, знаючи ці особливості? Якщо людина бреше, її приховані істинні емоції можуть «прорватися» назовні саме на лівій стороні;

Слід пам'ятати, що якщо людина збуджена чи зацікавлена чимось або перебуває в піднятому настрої, її зіниці розширюються в чотири рази від нормального стану. Навпаки, сердитий похмурий настрій змушує зіниці звужитись.

Очі тісно пов'язані з мозком. За їх рухом можна визначати певні стратегії мислення об'єкта правоохоронної діяльності (див. таблицю 1).

Таблиця 1

Візуальна діагностика стратегії мислення за рухом очей

ПОГЛЯД:

Уверх - оперує образами, щось згадує

<i>уверх вправо</i> – щось конструює (візуальне конструювання)	<i>уверх вліво</i> – оперує образами (візуальна пам'ять)
<i>вправо</i> - конструює звуки, тобто слова, речення (аудіоконструювання)	<i>вліво</i> - згадує певний тембр голосу, мелодію (аудіопам'ять)
<i>вниз вправо</i> - пригадує відчуття	<i>вниз вліво</i> - відбувається внутрішній діалог, людина замислюється, мислить
<i>униз</i> – сором, намагається не думати	

Слід зазначити, що в 90 % правшій зона конструювання знаходиться справа, а зона спогадів – зліва. А у більшості лівшій – навпаки. Тому якщо обманщик правша, то після питання працівника

, на яке він не хоче говорити правду, *відведе очі вправо вгору (створює образ) і опустить уліво вниз (відбудеться внутрішній діалог)*. Це є знаком того, що зараз він конструює необхідний образ (його не було у свідомості раніше) і свідчить про недостовірність показань. Однак також слід пам'ятати, що якщо особа дивиться прямо в очі, не відводячи їх (вважаючи, що тим самим вона доказує правоту показань), то рух її тіла (голови, плечей) у тому ж самому напрямку може її видати.

Коли відбувається рух очей вправо вгору в поєднанні з рухом уліво вниз, то це свідчить про контроль мови, оцінку того, яке враження справили показання. Але існує одна тонкість: якщо людина наперед продумала відповідь на таке запитання, її очі рухатимуться так, нібито вона згадує, і тоді її брехня буде дуже схожа на правду.

Якщо об'єкт правоохоронної діяльності сидить у закритій позі, поклавши ногу на ногу, схрестивши руки на грудях або заховавши їх під стіл, у нього бігають очі, то, швидше за все, він дає неправдиві показання. Однак окремо закрити позу або вологі руки нічого не значать - це може бути ознакою природного хвилювання.

Міміку, погляд, рухи рук обманщику контролювати досить легко, однак видати його може зміна темпу жестикуляції. Якщо швидкість жестикуляції сповільнилася, ймовірно, особа замислилася на мить, можливо, щоб придумати правдоподібну відповідь. Крім того, на брехню вказують мимовільні жести: брехун може видати себе тим, що нервово перебиратиме дрібні предмети, крутить щось у руках (олівець), барабанить пальцями по столу, жінкам властиво чепуритися, постійно поправляти зачіску.

Слід пам'ятати, що чим старшою стає особа, тим її жести (які вказують на ознаки брехні) стають більш витонченими й менш помітними, однак вони все одно мають місце. Розпізнавання невербальних жестів, міміки й пози, що вказують на брехню, є одним з найбільш важливих умінь правоохоронця.

Критеріями оцінки достовірності показань об'єкта правоохоронної діяльності є сукупність вербальних і невербальних ознак. На думку П. Екмана [14], брехуни здатні копівко підбирати слова (більшість людей прислуховується саме до слів). За слова треба відповідати, тоді як за тон, інтонацію й рух тіла, вираз обличчя відповідати не доводиться. Він вважає, що прояв емоцій у голосі не треба інтерпретувати як свідомство брехні, жодний розрізнений показник не

може бути достатнім для психодіагностики, тільки в комплексному поєднанні з іншими ознаками слова набувають діагностичної цінності.

До **акустичного діагностичного критерію** ознак брехні об'єкта правоохоронної діяльності належать такі голосові прояви:

- зміна темпу мови; зниження тону;
- повторення слів, фраз;
- повільне, тихе мовлення (демонстрація смутку);
- зволікання з відповіддю; нервові покашлювання.

За З. Фрейдом, «Той, хто має очі, щоб бачити, і вуха, щоб чути, може переконатися, що жодний смертний не може зберегти таємницю. Якщо його губи мовчать, то він говорить кінчиками своїх пальців; ознаки брехні сочаться крізь кожну пору його шкіри». Ці слова дуже важливі для працівника: усе те, що відбувається під час опитування (допиту) особи (вираз обличчя, голос, нервозність, неузгодженість жестів, міміки й пози зі словами, що промовляються, тощо) вказують на те, що вона щось досить приховує.

Брехуни часто застосовують певну тактику дій для того, щоб їм повірили. Працівника правоохоронних органів та підрозділів повинні насторожувати такі **тактичні прийоми об'єкта правоохоронної діяльності**:

- * 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). Така обстановка, що штучно нагнітається, породжує вигідний для брехуна фон, адже він знає, що вам дуже хочеться скоріше вийти із цього дискомфортного стану.

Також слід пам'ятати, що деякі діагностичні критерії брехні можуть не проявлятися, якщо особа є патологічним брехуном (що часто спостерігається в гіпертимних і демонстративних осіб). Майстерні брехуни, навіть відстоюючи твердження, яким вони самі не вірять, уміють виглядати активними, доброзичливо налаштованими, безтурботними, упевненими в собі й сповненими ентузіазму.

Тому, хто проявляє неспокій, тривогу, відчуття провини, навряд чи вдасться справді ввести в оману співрозмовника. Виказати їх можуть підвищений тон, надмірна жестикуляція, напруження в голосі й поставі, розширення зіниць, уривчасте мовлення тощо. Переконливо 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 й «віддзеркалювати» його дії, тим самим присипляючи пильність.

Працівнику правоохоронних органів та підрозділів слід звертати увагу на такі передвісники прояву брехні, як напруженість; схрещування й випростування ноги; повертання на стільці, метушливість; почісування потилиці; теребіння підборіддя, необґрунтоване торкання свого волосся; збентеження тощо.

Отже, володіння знаннями акустичного, оптичного, тактичного,

фізіологічного критеріїв діагностики брехні й компетентне застосування цих знань на практиці сприятимуть ефективності здійснення працівниками правоохоронних функцій.



4.4. Суб'єктивні та об'єктивні фактори несвідомого надання особою недостовірних показань²⁵

Верифікація показань є важливою когнітивною діяльністю суб'єктів досудового розслідування та судового розгляду кримінальних правопорушень. Як відомо, на достовірність показань впливає ціла низка суб'єктивних та об'єктивних факторів. Факт надання недостовірних показань може особою усвідомлюватися, може неповною мірою усвідомлюватися, а може не усвідомлюватися.

Розглянемо низку суб'єктивних та об'єктивних факторів, які негативно впливають на ступінь достовірності показань особи, при цьому факт надання недостовірних показань особою не усвідомлюється.

До суб'єктивних факторів несвідомого надання недостовірних показань слід віднести такі як – неусвідомлені ірраціональні установки особи; ступінь здібностей особи: а) до запам'ятовування, зберігання та відтворювання знань, умінь та навичок; б) адекватно концентрувати свою увагу; в) адекватно сприймати обставини кримінального правопорушення; г) адекватно мислити, д) адекватно реагувати на стрес-фактори та ін. Розглянемо їх.

Неусвідомлені ірраціональні установки особи.

Психологічні фіксовані установки можуть бути як на свідомому, так й на несвідомому психічному рівні. Неусвідомлені ірраціональні установки можуть суттєво впливати на достовірність показань особи стосовно певних обставин кримінального правопорушення. Вчені у галузі когнітивно-біхевіоріальної теорії вказують та такі типи ірраціональних когнітивних установок особистості, як: повинності, передбачення негативного майбутнього, максималізму, оцінна, персоналізації, катастрофізації, дихотомічного мислення, надузагальнення, читання думок, персоналізації, прокляття і самоприниження та ін. (Елліс, Альберт, Драйден, Уинди, 2002).

Наведемо приклади деяких ірраціональних установок та укажемо на їх діагностичні критерії. Отже, така ірраціональна психологічна установка, як – персоналізації. Особа з такою психологічною установкою схильна зв'язувати з собою все, що відбувається під час кримінального правопорушення, при цьому зовсім не маючи для того підстав. Якщо така особа є свідком й вона при наданні показань вказує на те що, наприклад, жертвою повинна була бути вона. Правоохоронець, правоохоронець суддя, суддя повинні діагностувати у осіб таку ірраціональну установку та завжди конкретизувати та деталізувати запитання до

1. ²⁵ Матеріал для цього питання взято зі статті: Цільмак О.М. Фактори неусвідомленого викривлення особою показань. // Криміналістика та судова експертиза : міжвідомчий науково-методичний збірник. 2022. Вип. 67. С. 658-671; DOI: <https://doi.org/10.33994/kndise.2022.67.66> – текст трохи змінено.

особи, яка допитується. Також схильні до пов'язування з собою всього, що відбувається під час кримінального правопорушення, такі типи осіб як демонстративний (Цільмак О.М., 2021).

Щодо ірраціональної установки катастрофізації. Особа з такою установкою «...гіперболізує негативну характеристику ситуації або проблеми, тим самим відображає уявлення, що у світі існує катастрофічний аспект, що лежить поза системою оцінки. У її мові часто можна почути такі слова як: жах, кінець світу, нестерпно, катастрофічно, смертельно, неможливо, кошмар та ін...» [] (Елліс А., Драйден У., 2002). Тобто така особа занадто катастрофічно все сприймає й при накопиченні негативних емоцій, може скоїти суспільно небезпечне діяння. Під час допиту вона буде стверджувати, що вона, наприклад, – «...захищалася, так як...», хоча підстав для захисту або зовсім не було або не було достатньо). Тому, допитуючи особу з такою ірраціональною установкою, слід спрямовувати запитання на конкретизацію нею підстав щодо таких висновків – «нестерпно, катастрофічно, смертельно, неможливо, кошмар та ін.». Наприклад: «Що саме у тій ситуації було жахливого?»; «Які дії особи показалися вам загрозливими?» та ін.

Установка надужагальнення – «...тенденція до категоричних міркувань за приватною ознакою...» (Елліс А., Драйден У., 2002). У мові такої особи часто можна почути такі слова-маркери як: всюди, завжди, все, ніхто, ніщо, ніде, вічно, постійно та тощо.

Надаючи показання, така особа, на підставі одного або декількох ізольованих епізодів, презентує власний умовивід стосовно тих чи інших обставин кримінального правопорушення (наприклад: «Злочинці – всюди! Потерпілий теж винен.»). В результаті виникає невинуватене узагальнення на підставі умовисновку та вибіркової інформації. Тому, допитуючи особу з такою ірраціональною установкою, слід конкретизувати ту чи іншу обставину кримінального правопорушення та деталізувати запитання стосовно неї. Наприклад: «Що саме ви мали на увазі коли сказали, що...»; «Наведіть підстави ваших слів.»; «Конкретизуйте, що саме ви мали на увазі.» та ін.

Установка читання думок – це тенденція приписувати людям невисловлені судження або думки, тобто свої судження або думки. Слова-маркери: вони (він/вона) думають (є). Допитуючи особу з такою ірраціональною установкою, слід її запитати, наприклад: – «Що саме ви почули?»; «Коли ви це почули?»; «Ви це почули або вам це підказала інтуїція?» та тощо.

Оцінна установка – тенденція до загального оцінювання виходячи з однієї чи кількох характеристик. Це суперечить законам логіки. Слова-маркери: добрий, розумний, дурний, грубий, добрий, злий тощо. Наприклад, свідку подобався за якимось характеристиками правопорушник. Підсвідомо він буде усіляко виправдовувати його та автоматично витіснити із свідомості деякі обставини кримінального правопорушення. Під час допиту такий свідок буде надавати тільки ті свідчення, що не дуже нашкодять правопорушнику. Або навпаки, якщо свідкові не подобався правопорушник, то він буде досить негативно та драматично опитувати події, що відбувалися під час кримінального правопорушення.

Тому, допитуючи особу з такою ірраціональною установкою, слід

конкретизувати запитання. Наприклад: «Конкретизуйте те, що відбувалося насправді»; «Вам слід розказувати про ... (....подію, обставини кримінального правопорушення....), а не характеризувати особу правопорушника»; «Як те, що ви розкажете стосується обставин кримінального правопорушення?», «Я задав вам конкретне запитання стосовно «....», а не стосовно особи правопорушника. Конкретизуйте, будь ласка, те, що відбувалося під час кримінального правопорушення» та ін.

Слід підкреслити, що типи ірраціональних когнітивних установок особистості (повинності, передбачення негативного майбутнього, максималізму, оцінна, персоналізації, катастрофізації, дихотомічного мислення, надузагальнення, читання думок, персоналізації, прокляття і самоприниження та ін.), – досить часто поєднуються між собою. Наприклад, установка повинності та самоприниження («Я – нікчемна людина, я повинен бути покараний» – установка жертви злочину), установка читання думок та катастрофізації («Я розумів, що він хоче зробити. Те, що зі мною відбулося – це кінець світу, жах») та ін. Тому, досить важливою є обізнаність слідчого, слідчого-судді та судді стосовно цих типів ірраціональних когнітивних установок особистості та їх діагностичних критеріїв.

Наступний суб'єктивний фактор – *ступінь здібностей особи до запам'ятовування, зберігання та відтворювання знань, умінь та навичок*. Як відомо, пам'ять – це психічний пізнавальний процес, який визначається здібністю особистості запам'ятовувати, зберігати та відтворювати знання, уміння та навички. Запам'ятовування буває мимовільним (без спеціально поставленої мети запам'ятати) та довільним (має цілеспрямований характер та вольове зусилля). Різновидів пам'яті є досить багато, це й слухова, й зорова, й моторну, й тактильна, й довготривала, й короткочасна, й оперативна, й образна, й експліцитна, й імпліцитна та ін. Так, зокрема, експліцитна пам'ять – це те що особа може свідомо згадати, а імпліцитна пам'ять – це знання, яке особа не може пригадати, однак, воно у неї є у вигляді навичок (автоматичних дій), особистісних схем, когнітивних конструктів та тощо. Всі ці різновиди пам'яті забезпечуються здібністю особистості запам'ятовувати, зберігати та відтворювати.

Наприклад, якщо декілька свідків кримінального правопорушення, під час допиту надають різні показання, однією з причин такої поведінки може бути імпліцитна пам'ять, яка у кожної особистості сформована по-різному, так як у них різний життєвий досвід, який зафіксований їхній у пам'яті у вигляді «...глибинних психологічних установок, фіксованих установок та прив'язок...» (Schacter, D. L. & Curran, T., 2000). Імпліцитна картина світу, яка властива особі, опосередковує її реальну життєдіяльність, обумовлюючи як вибір нею тих чи інших вчинків, так й її поведінку в цілому. Таким чином, узагальнена неусвідомлена інформація з минулого досвіду особи у вигляді когнітивних конструктів, – впливає на достовірність та точність її показань стосовно обставин кримінального правопорушення.

Здібність запам'ятовувати, зберігати та відтворювати залежить від біологічних, фізіологічних та психологічних факторів.

Низька здатність запам'ятовувати, зберігати та відтворювати

констатується у осіб:

- з розумовою відсталістю, затримкою психічного розвитку;
- з недорозвиненістю психіки та особливо інтелекту в наслідок вродженого захворювання – олігофренії;
- які хворіють на хронічну психічну хворобу, особливо у стані психозу;
- з амнезією або: «...1) тимчасовою; 2) періодичною; 3) прогресуючою...» (Ribo, Theodyul, 1894), психогенного характеру (витіснення, постафектаційна амнезія) або/та органічного характеру, тобто ушкодження мозкових структур (це й «...випадкове пошкодження мозку, удари головою, забиття, енцефаліти, алкоголізм, електросудомна терапія та хірургічне втручання (наприклад, видалення гіпокампа з метою зменшити прояви епілепсії)...» (Аткінсон Р.Л., Аткінсон Р.С., Смит Э.Е., Бем Д.Дж., Нолен-Хоэксема С., 2007)).

Згідно з клінічними спостереженнями Зігмунда Фрейда, амнезії та хибні спогади (парамнезії) завжди знаходяться у взаємодоповнюючих відносинах: там, де виявляються значні прогалини пам'яті, виникають хибні спогади, які можуть повністю приховати наявність амнезії.

Ступінь здібності особи адекватно концентрувати свою увагу.

Здатність особи концентрувати увагу визначається багатьма факторами, як біологічними, так й психологічними. На рівень уваги особи впливають такі фактори як:

- загальний стан її фізичного здоров'я;
- несприятливий функціональний стан особи, наприклад, виснаженість, перевтома, монотонія;
- «...контраст подразників, зокрема, особа стверджує, що не звернула увагу на якийсь сильний подразник, то це може свідчити про те, що або вона перебувала у якомусь незвичайному психофізіологічному стані, або просто не бажає з якихось причин розповідати про те, що їй відомо...» (Романов В.В., 2014).

Не здатні концентрувати та фіксувати свою увагу особи в наслідок:

- неврологічних та поведінкових відхилень, при яких процеси збудження в головному мозку переважають над процесами гальмування;
- розладів уваги – апрозексії, гіперпрозексії, гіперметаморфозу, парапрозексії;
- вольових розладів (гіпобулії, абулії, апатоабулії);
- хворобливих станів психіки.

Також слід пам'ятати, що за законом негативної індукції, – під впливом тривалої дії одного й того ж подразника, у тій самій ділянці кори головного мозку, тривале збудження викликає гальмування, яке веде до зниження стійкості уваги.

Ступінь здібності особи адекватно сприймати обставини кримінального правопорушення.

Не здатні адекватно сприймати обставини кримінального правопорушення особи:

- А) які мають певну патологію процесу сприйняття – галюцинацій (зорові, слухові, нюхові, тактильні та ін.), сенестопатії, метаморфопсії, розлад схеми тіла;
- Б) мають «...природні або набуті аномалії розвитку органів чуття (зору,

слуху, нюху, смаку, дотику)...» (Цільмак О.М., 2018).

Також, констатується утруднене сприйняття у осіб, які на момент вчинення кримінального правопорушення перебували у стані:

– гострого горя, або депресії, або інших хворобливих станах психіки (їх психіка «блокує» негативні події або «включає» механізми захисту, наприклад такі як: «витиснення», «раціоналізація», «проекція» та ін.);

– психофізичної втоми;

– фізіологічного афекту;

– алкогольного або психотропного сп'яніння та ін.

Ступінь здібності особи адекватно мислити.

Не здатні адекватно мислити особи, які мають порушення мислення – порушення темпу, глибини, послідовності, гнучкості, критичності та самостійності мислення; порушення змісту мислення, помилкові (невідповідні реальності або неправильно оцінювані) судження та умовиводи, маячні та надцінні ідеї, нав'язливі явища.

Ступінь здібності особи адекватно реагувати на стрес-фактори.

Злочинна подія є завжди екстремальною, складною та стресовою. Як відомо є особи, що адекватно себе поведуть в екстремальних ситуаціях, а є ті, що неадекватно себе поведуть. Особи, які неадекватно себе поведуть в екстремальних ситуаціях можуть бути схильні до: а) паніки; б) афективних станів; в) заціпеніння та тощо.

Так ось, якщо особи (свідки чи потерпілі) адекватно себе поведуть в екстремальній ситуації, то це не визначає, що вони під час допиту стовідсотково точно та достовірно наддадуть показання про обставини кримінального правопорушення. На їх показання може впливати досить багато різноманітних факторів таких, наприклад, як здатність сприймати події (зорова, слухова, нюхова, тактильна), рівень інтелекту особи, схильність особи до фантазування, перебільшення, її емоційний та психофізичний стан та тощо.

Особи, які панікують та не можуть опанувати себе в складних екстремальних ситуаціях, під час допиту нічого особливого не можуть пригадати, окрім деяких моментів, які пов'язані з їх, наприклад, втечею або опором. Їх свідомість звужена на момент перебування в криміногенній обстановці.

Особи, які схильні до афективних станів, якщо це фізіологічний афект – можуть частково пригадувати обставини кримінального правопорушення. Тому, таких осіб краще допитувати відразу після злочинної події, так як з плином часу, наявні пробіли пам'яті, заповнюються інформацією, що ними була почута з інших джерел, або домислена внаслідок такого явища як праймінг.

Особи, які перебували під час кримінального правопорушення у стані патологічного афекту, нічого з обставин кримінального правопорушення не зможуть пригадати.

Особи, які схильні до заціпеніння – не здатні адекватно сприймати ситуацію, вживати необхідних заходів та дій. Їх ступінь здатності до запам'ятовування обставин кримінального правопорушення є досить низькою. Вони можуть пригадувати деякі досить яскраві або особистісно значимі моменти, тоді як цілісну картину злочинної події вони не схильні відтворити.

4.5. Мнестичні причини ненавмисного надання особою недостовірних показань під час слідчих (розшукових) дій²⁶

Як відомо, основними мнестичними (грецьк. «mnēsis» – пам'ять) процесами є: запам'ятовування, збереження та забування, відтворення та впізнавання. Усі ці процеси між собою тісно взаємопов'язані та взаємообумовлені. Розкриваючи мету наукової статті, слід наголосити, що серед **основних мнестичних причин невмисного надання особою недостовірних показань** під час слідчих (розшукових) дій слід виділити:

1. **Витіснені спогади.**

2. **Порушення пам'яті**, до яких відносяться:

а) дисмнезії – гіпермнезія, гіпомнезія та різні варіанти амнезій (антероградна, ретроградна, ретардирована, фіксаційна, реверсивна, конградна, прогресуюча);

б) парамнезії (конфабуляції, псевдоремінісценції, кріптомнезії, ехомнезії, фантазми).

Розглянемо їх сутність з точки зору їхнього впливу на зміст показань під час слідчих (розшукових) дій.

Витісненні спогади. У слідчій практиці іноді констатуються випадки, коли жертва злочину забуває про деякі важливі, однак дуже болючі деталі злочинної події. Це відбувається тому що ці негативні події викликають у особи важкі переживання (почуття сорому, почуття провини та болючі думки тощо), – й тому витісняються з її свідомості. Захисний механізм психіки витіснення – захищає психіку людини від таких переживань. Людина навіть може забути певний відрізок власного життя, якщо він був доволі болюче неприємним. Наприклад, деякі жертви сексуального та фізичного насильства, яке відбувалося у їх дитинстві, доволі часто не пам'ятають ці надмірно травматичні для них події.

Також, на достовірність / недостовірність показань впливають й мнестичні порушення – дисмнезії та парамнезії.

Дисмнезії (гіпермнезія, гіпомнезія та різні варіанти амнезій) досить детально описані у підручниках з психіатрії та патопсихології. У слідчій практиці, коли у особи є певний різновид дисмнезії, то слідчому про це повідомляють або близькі родичі, або лікарі, або сама особа. Тому, під час слідчих (розшукових) дій особа може відверто сказати, що вона не пам'ятає те, про що її запитує правоохоронець. Однак, у той же час, якщо у свідка була, наприклад, встановлена ретроградна амнезія (це коли особа не пам'ятає події, що сталися до хвороби), а він стверджує, що не пам'ятає події, що відбулися після початку хвороби, або якщо у нього була діагностована антероградна амнезія (тобто він не пам'ятає події, що відбулися після початку хвороби), то зрозуміло,

2. ²⁶ Матеріал для цього питання взято зі статті Цільмак О.М. Мнестичні причини ненавмисного надання особою недостовірних показань під час слідчих (розшукових) дій. // Криміналістика та судова експертиза : міжвідомчий науково-методичний збірник. 2023. Вип. 68. С.;128-138 DOI: DOI: <https://doi.org/10.33994/kndise.2023.68.13> (chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://digest.kndise.gov.ua/wp-content/uploads/2023/07/vypusk_68-129-138.pdf). . – текст трохи змінено.

що події, що сталися до хвороби – він може пам'ятати. То це може свідчити про те, що свідок чомусь не хоче надавати достовірні показання, й тому правоохоронець повинен з'ясувати причини такої поведінки свідка.

Більш детально проаналізуємо вплив парамнезій на показання особи. Так як, саме вони (на відміну від дисмнезій) можуть лежати в основі причин невмисного надання особою недостовірних показань під час слідчих (розшукових) дій.

Отже, парамнезія – це вид мнестичних порушень, при яких у особи відбувається зміщення між поточними реальними подіями та спогадами чи уявою; – що ініціює формування хибних спогадів у неї.

Як відомо, різновидами парамнезії є конфабуляція, псевдоремінісценція, кріптомнезія, ехомнезія та фантазми [6].

Розглянемо їх вплив на достовірність показань більш детальноше.

Термін «конфабуляція» (лат. *confābulārī* – балакати, розповідати) був уведений у науковий обіг німецьким психіатром К. Л. Кальбаума. На його думку, «...конфабуляція – це психічний розлад, під час якого в пам'яті особи відтворюються помилкові події, які з нею ніколи не відбувалися...» (Kahlbaum K.L., 1878).

Jerrod Brown, Deb Huntley, Stephen Morgan, Kimberly D Dodson and Janina Cich (2017), термін «конфабуляція» розуміють як «...створення помилкових чи хибних спогадів без наміру обдурити...».

Помилкові або хибні спогади можуть складатися з:

- а) перебільшень реальних подій;
- б) спогадів про певну подію, яка відбувалася не в реальному місті, а в іншому;
- в) заповнень прогалин у пам'яті подіями, яких ніколи не було;
- д) додавання до спогаду інформації, що не ґрунтується на реальному досвіді;
- є) неправильних спогадів про химерні події, які ніколи не могли статися та тощо.

Зазвичай причинами конфабуляції стають пошкодження головного мозку, які спостерігаються при психічних розладах (хвороба Альцгеймера, шизофренія) або після серйозних травм головного мозку. Іншими причинами конфабуляції є ішемічний інсульт, при якому уражаються мозкові судини, церебральний атеросклероз, синдром Корсакова, хвороби Паркінсона, Піка, Гентингтона, психози, інтоксикація, судинна деменція [12].

Якщо конфабуляція виникає при захворюваннях або психічних розладах, вона може носити тимчасовий характер. Однак, потім, коли вона виходить з цього стану, вона пам'ятає про всі свої оповідання. У нормальному стані людина може критично оцінити те, про що вона говорила. Більш стійкі спогади при конфабуляції бувають у людей з шизофренією або у літніх осіб при слабоумстві [1].

Мерсер В. та його колеги пов'язували конфабуляцію з сукупністю чотирьох чинників:

- 1) розуміння необхідності відповіді;
- 2) брак спогадів для відповіді;
- 3) доступність засвоєної і емоційно виразної відповіді;

4) нездатність контролювати і коригувати свої неточні відповіді.

Аналізуючи наукові розвідки, предметом дослідження яких є конфабуляція, ми можемо виокремити такі основні положення, які слідчому слід урахувувати в процесі скринінгу та оцінки показань особи. Отже:

1. Конфабуляція не є ознакою того, що особа свідомо бреше.

Особи «...не усвідомлюють, що пам'ять неточна, і не намагаються навмисно когось обдурити...» [9].

3. Конфабуляція не є цілеспрямованою, навмисною або зловмисною. «...Особа, яка конфабuluє, не робить це заради будь-якої вторинної вигоди чи особистого стимулу...» [9].

3. Конфабуляція виникає, коли ненавмисно вигадуються помилкові спогади, щоб компенсувати прогалини в пам'яті. Такі «спогади» можуть бути уявними або перебільшеними версіями реальності (Fast and Conry, 2004, Fotopoulou, 2008, Gudjonsson, 2003) та зазвичай виникають без свідомого наміру обманювати, маніпулювати або брехати (Hirstein, 2005, Moscovitch, 1995).

4. Конфабуляція відрізняється від замовчування тим, що останнє є навмисним. Оскільки плутані спогади можуть мати певну основу в реальності, тому їх, як правило, важче виявити [12].

5. У ситуації стресу (допит є стресом для особи) особа схильна до конфабуляції – «...чим більше стресове середовище, тим більша схильність особи до конфабуляції...» [18].

6. Особа, яка страждає на розлад фетального алкогольного спектру (FASD), при тривалому допиті, для того щоб скоріше завершити процес допиту та «звільнитися» від стресової ситуації, може взяття на себе відповідальність за злочин.

Враховуючи ці фактори, не дивно, що конфабуляції становлять серйозні потенційні проблеми в кримінальному судочинстві у контексті підвищеного ризику отримання неправдивих або неточних зізнань, результатом яких є неправомірні засудження (Brown et al., 2011, Clare and Gudjonsson, 2010).

7. Конфабуляції можуть виникати спонтанно або можуть бути спровокованими.

Вони можуть варіюватися від незначних спотворень фактів, (незначні неточності), до повністю сфабрикованих подій [22].

Імовірність фабрикації подій зростає в ситуаціях, коли слідчі задають вимушені запитання (зокрема, відповідь на які повинна звучати: «Так» чи «Ні»), або навідні запитання з прихованими відповідями, або коли слідчі чинять прихований тиск на допитуваних, щоб вони відповідали в певному напрямі (Ackil and Zaragoza, 1998, Gudjonsson i Clare, 1995).

Зокрема, «...особа із провалами в пам'яті може конфабuluвати, щоб надати «повну» історію, для того щоб задовольнити слідчого, навіть якщо інформація не має підґрунтя в реальності...» (Brown et al., 2011).

Й тому, підчас слідчих (розшукових) дій, слідчому необхідно пам'ятати, що якщо у особи діагностована конфабуляція, то йому треба говорити з нею повільно, спокійно та без натиску; задавати питання короткі, відкриті та уточнюючі.

8. Схильні до конфабуляції легко навіюванні та довірливі особи, а також

особи з активною фантазією та надмірною уявою [9, 12].

Наступний різновид парамнезії – це **псевдоремінісценція** (від.-грец. ψευδο- — хибно-, лат. *reminiscentia* — спогад). Вказаний вид парамнезії полягає у зміщенні в пам'яті часу подій, які дійсно мали місце в житті хворого [2]. При явищі псевдоремісценції особа заповнює прогалини в пам'яті тим, що насправді або відбувалося набагато раніше, або ще й з доповненням фактів, які також колись відбувалися, але не пов'язані з цією подією [6].

Тобто відбувається перенесення особою реальних подій з минулого у сьогодення. Наприклад, спогади з раннього дитинства або віддаленого минулого особі видаються за недавні події. Тому іноді псевдоремісценцію називають «ілюзія пам'яті», на відміну від конфабуляції, яку називають – «галюцинацією пам'яті» [1].

Наступний різновид парамнезії – це **криптомнезія** (від грец. «κρυπτός» – прихований, таємний + «μνήμη» –пам'ять, спогад). Правоохоронець стикаючись з явищем криптомнезії повинен пам'ятати, що особа ненавмисно привласнює чужі ідеї, здобутки, чужу творчість. Наприклад, переглядаючи новини свідок почув певну версію журналіста про події злочину, через деякий час ця версія буде такою особою привласнена й вона, окрім власних свідчень, ще розкаже слідчому те, що вона почула з новин, привласнивши журналістську версію обставин злочинної події. Й вона це зробить ненавмисно, так як це все відбувається тільки тому, що вона забуває та не пам'ятає джерело інформації.

Різновидом парамнезії є й **ехомнезія** (ехо + грецьк. *mnesis* – пам'ять). Ехомнезія – це стан, коли особі здається, що щось подібне, що відбувається зараз, вже мало місце у минулому (Bleule, M. (1974)). З цим мнестичним розладом особа може здаватися слідчому дивакуватою, так як вона, наприклад, може впевнено стверджувати, що саме ця подія, яка відбувається зараз, з нею вже була (або багаторазово була), або стверджувати що вона вже раніше зустрічалася з слідчим саме у цьому кабінеті. Зрозуміло, що злого наміру така особа не має, це відбувається саме тому, що у неї ехомнезія.

Різновидом парамнезії є й **фантазми**. Зазначений різновид полягає у тому, що особі здаються справжніми події, які вона придумала або уявила. Людина заповнює свої спогади фантастичними історіями про те, з ким вона зустрічалася, які героїчні вчинки здійснювала, які відкриття робила або яких успіхів досягла [12].

Фантазми виникають при парафреному синдромі, параноїдних станах, коли людина явно говорить про те, чого не могло відбуватися [12].

Під час слідчих (розшукових) дій правоохоронець повинен вміти ідентифікувати фантазизм та своєчасно винаходити інші джерела інформації стосовно обставин кримінального правопорушення.

порушення можуть бути причиною невмисного надання особою недостовірних показань під час слідчих (розшукових) дій. Правоохоронець повинен добре знати змістовну сутність основних видів порушень пізнавальних, вольових, емоційних та мотиваційних процесів і станів, а також критерії їх діагностики.

Оскільки попереднє слідство та судовий процес покладаються на пам'ять підозрюваного, обвинуваченого чи свідка, то той чи інший різновид порушення

пам'яті може мати значні наслідки у цих сферах. Зокрема, це надає підстави сумніватися у свідченнях та зізнаннях особи. Тому, правоохоронець повинен бути пильним та розсудливим для того щоб верифікувати інформацію, зібрати та отримати точну інформацію від суб'єкта досудового розслідування.



4.6. Основні завдання слідчого для верифікації показань свідка²⁷

Усі слідчі (розшукові) дії мають три етапи реалізації – підготовчий, основний та заключний. Розглянемо сутність кожного з цих етапів у контексті основних завдань слідчого для верифікації показань свідка.

Для того щоби у подальшому можна було під час допиту та інших слідчих (розшукових) дій ефективно здійснювати верифікацію показань свідка, необхідна ретельна та копітка підготовка слідчого. Отже, основними завданнями слідчого на підготовчому етапі є: 1) вивчення обставин кримінального правопорушення; 2) збір відомостей про особу свідка; 3) складання переліку запитань, які сприятимуть верифікації показань. Розглянемо сутність цих завдань.

Щодо першого завдання – вивчення обставин кримінального правопорушення. Для подальшої верифікації показань свідка слідчий повинен встановити: а) чи дійсно особа була свідком події кримінального правопорушення; б) обставини вчинення кримінального правопорушення; в) особливості місцевості де відбувалося кримінальне правопорушення; г) особливості погодних умов під час кримінального правопорушення; д) особливості умов сприйняття злочинної події та ін.

Для вирішення другого завдання – збір відомостей про особу свідка, слідчий повинен встановити:

- а) стосунки свідка з підозрюваним, потерпілим;
- б) репутацію свідка;
- в) наявність у свідка хронічної психічної хвороби; природних або набутих аномалій розвитку органів відчуття тощо;
- г) індивідуально-психологічні характеристики свідка (тип характеру, особливості психічних пізнавальних процесів, рівень інтелектуального розвитку) та ін.

Тобто слідчий повинен урахувати усі фізичні, анатомо-фізіологічні, психічні та соціальні характеристики свідка, які у подальшому слугуватимуть верифікації показань свідка. Так як саме ці характеристики можуть вказувати на свідому дачу свідком завідомо неправдивих показань або на несвідоме перекручення обставин вчинення кримінального правопорушення.

Слід зазначити, що встановлення слідчим цих характеристик, з одного боку, є обов'язковою умовою для подальшої верифікації показань свідка, з іншого – фактором, що обумовлює достовірність або недостовірність показань свідка.

3. ²⁷ Матеріал для цього питання взято зі статті: Цільмак О.М. Фактори неусвідомленого викривлення особою показань. // Криміналістика та судова експертиза : міжвідомчий науково-методичний збірник. 2022. Вип. 67. С. 658-671; DOI: <https://doi.org/10.33994/kndise.2022.67.66> – текст трохи змінено.

Розглянемо їх більш детально.

Велике значення для подальшої верифікації показань має урахування слідчим вікових особливостей свідка. Наприклад, як відомо, діти дошкільного віку не можуть визначати вік дорослої людини (для дитини двадцятип'ятирічна особа здається старою); ріст дорослої людини (для дитини є високою особа ростом 1 м. 60 см.).

Також, для того щоби свідок під час дачі показань був неупередженим (тобто щоби він не захищав або не мстився), вагоме значення для подальшої верифікації показань має встановлення слідчим наявності у свідка стосунків з підозрюваним і потерпілим та їх характеру.

Слідчий повинен також обов'язково ураховувати факт засудження свідка «...за завідомо неправдиві показання, обман, шахрайство або інші діяння, що підтверджують нечесність свідка...» (п. 2., ст. 96 КПК України).

Важливим фактором є встановлення слідчим наявності у свідка психічної хвороби, природних або набутих аномалій розвитку органів сприйняття. Зрозуміло, що наявність у свідка хронічної психічної хвороби робить його показання не допустимими доказами. Певні природні або набуті аномалії розвитку органів відчуття у свідка (наприклад, часткова глухота, поганий зір тощо) також впливають на достовірність його показань, так як саме вони можуть лежати в основі спотворення сприйняття та відтворення обставин кримінального правопорушення.

Для отримання від свідка достовірних показань має вагоме значення й його рівень інтелектуального розвитку. Саме встановлення слідчим здатності (нездатності, обмеженої здатності) свідка розуміти сутність та значення події кримінального правопорушення та його здатності (нездатності, обмеженої здатності) об'єктивно відтворювати її є необхідною умовою для подальшої верифікації показань.

Щодо необхідності визначення типу характеру. Так, наприклад, якщо особа демонстративного типу характеру, під час надання показань вона схильна до патологічної брехні, вона може спотворювати, перекручувати та викривляти фактичні данні, ставлячи себе у центрі подій; особи ригідного та епілептоїдного типу характеру – схильні до зайвої драматизації подій; особа конформного типу – буде жадати підтвердження того, що вона все правильно говорить; особа педантичного типу характеру – буде в'язнути в дрібницях, може розпочинати здалеку, зайво деталізувати власне ставлення до події; особа гіпертимічного типу – буде навпаки пропускати так звані «дрібниці», вважаючи їх не суттєвими; особа тривожно-боязкого типу – буде боятися давати показання та тому подібне. Тому, дуже важливо попередньо визначити індивідуально-психологічні особливості характеру свідка, для подальшої верифікації його показань під час слідчих (розшукових) дій.

Відповідно до п. 1, ст. 96 КПК України способом з'ясування достовірності показань свідка є встановлення можливості свідка сприймати факти, про які він надає показання. Розглянемо категорію «можливість сприймати» з точок зору психофізіології та психології.

Можливість сприймати – це, насамперед, з'ясування того, чи дійсно свідок бачив або чув те, про що розказує, тобто чи він був здатним на момент

сприйняття об'єктивно формувати образ обставин кримінального правопорушення. Можливість сприймати базується на досвіді особи. Отже, ми вважаємо, що можливість сприймати – це процес формування суб'єктивного цілісного образу обставин кримінального правопорушення.

Як відомо, залежно від провідного аналізатора сприйняття може бути [2]: зоровим, слуховим, дотиковим, нюховим та смаковим. Розглянемо фактори, які впливають на об'єктивність сприйняття свідка та мають значення для подальшої верифікації його показань.

Зорова можливість сприймати – це здатність особи до побудови зорового образу події кримінального правопорушення.

На зорове сприйняття впливають такі фактори:

- 1) зовнішні:
 - а) рівень освітленості (достатній, недостатній);
 - б) розподіл яскравості (рівномірний або нерівномірний);
 - в) ступінь яскравості (сліпуча, надзвичайна, особлива, незвичайна) та ін.;
- 2) внутрішньо-особистісні:
 - а) спектральний склад людини;
 - б) індивідуальні специфічні властивості ока (дальтонізм);
 - в) індивідуальні спадкові особливості людського ока та психіки;
 - г) психофізіологічний стан людини та ін.

Слухова можливість сприймати – це здатність особи до акустичного отримання та інтерпретації інформації.

На слухове сприйняття впливають такі фактори:

- 1) зовнішні:
 - а) гучність сторонніх акустичних стимулів;
 - б) складність акустичних стимулів;
 - в) слабкість акустичного стимулу та ін.;
- 2) внутрішньо-особистісні:
 - а) індивідуальні специфічні властивості будови вуха;
 - б) вушні захворювання;
 - в) вроджена повна або часткова нездатність чути;
 - г) набута повна або часткова нездатність чути (внаслідок впливу: деяких системних інфекційних хвороб (наприклад, кору, грипу, менінгіту, епідемічного паротиту); травми або тривалої дії сильного шуму і вібрацій; отруєння; отосклерозу; старіння слухових клітин і нейронів тощо) та ін.

Нюхова можливість сприймати – це здатність особи сприймати та ідентифікувати запахи.

На нюхове сприйняття впливають такі фактори:

- 1) зовнішні:
 - а) концентрація пахучої речовини;
 - б) температура;
 - в) вологість;
 - г) забрудненість повітря та ін.;
- 2) внутрішньо-особистісні:
 - а) індивідуальні специфічні властивості нюхових аналізаторів;
 - б) відчуття голоду;

в) емоції та ін.

Смакова можливість сприймати – це здатність особи до смакового сприйняття, що характеризується відчуттями (солодкого, солоного, гіркого, кислого).

На смакове сприйняття впливають такі фактори:

1) зовнішні:

а) температура;

б) вологість;

в) забрудненість повітря та ін.;

2) внутрішньо-особистісні:

а) відчуття голоду (коли особа поїла чутливість смакових рецепторів до різних смакових речовин знижується);

б) емоційне збудження,

в) переживання;

г) відсутність або втрата смакової чутливості та ін.

Тактильна (дотикова) можливість сприймати – це здатність особи до тактильного сприйняття, яке характеризується тактильним відчуттям (дотику, вібрації та тиску).

На тактильне сприйняття впливають такі фактори:

1) зовнішні:

а) сила дії механічних подразників на поверхню шкіри;

б) тиск на шкіру, що спричинює її деформацію та ін.;

2) внутрішньо-особистісні:

а) ступінь чутливості нервових волок;

б) природжена нечутливість до болю;

в) тривалість активності холодкових рецепторів та ін.

За формами існування матерії науковці виокремлюють такі види сприйняття як [2]: сприйняття часу, сприйняття руху та сприйняття простору. На сприймання часу впливає багато факторів. Так, наприклад,

1) прискорюють сприйняття плину часу: а) діяльність особи; б) кофеїн; в) зацікавленості особи та ін.;

2) уповільнюють сприйняття плину часу:

а) бездіяльність особи;

б) медикаменти;

в) алкоголь і хінін;

д) нецікаве;

є) процес очікування;

ж) стан пригніченості або фрустрації;

з) переживання та ін.

Викривляють процес сприймання особою руху та простору такі фактори як:

а) стан алкогольного або наркотичного сп'яніння;

б) стан пригніченості;

в) стан емоційного перезбудження;

г) втома та ін.

Сприйняття також може бути [2]: повним і неповним; помилковим або ілюзорним (спотворене відображення дійсності); швидким й повільним,

глибоким і поверхневим. Для подальшої верифікації показань свідка під час досудового розслідування кримінального правопорушення все це слід обов'язково урахувати.

Сприйняття людини має певні властивості [2]: предметність, цілісність, константність, вибірковість, осмисленість, узагальнення. Знання їх сутності має також велике значення для подальшої верифікації показань свідка.

Отже, щодо цілісності («...образи відображених предметів та явищ постають у свідомості в єдності багатьох якостей і властивостей...» [2]). Слід зазначити, що людина сприймає цілісну структуру предмета (явища), хоча найчастіше інформація про нього надходить неповно. У практиці правоохоронної діяльності трапляються випадки так званого «замикання». Часто свідки, які тільки чули, а не бачили (неповне сприйняття), несвідомо доповнюють образ сприйнятого. Це пояснюється тим, що мозок миттєво «домальовує картину» того, що відбувалося. Й, як наслідок, свідок може стверджувати те, що він «бачив» певну подію та впевнений у своїй правоті, тоді як, насправді, – він тільки чув, а все інше – «домальював» мозок. Тому, під час допиту свідка, дуже важливо ставити запитання, які встановлювали би факт того чи дійсно свідок бачив, те що він стверджує.

Щодо константності («...це відносна постійність величини, форми, кольору предметів та явищ, що сприймаються при зміні відстані, ракурсу, освітленості...» [2]). Слідчому, слід пам'ятати, що наприклад, будівельники, які будують багатоповерхові будинки (а також мешканці багатоповерхівок), бачать об'єкти, що знаходяться внизу, без спотворення їх розмірів. Тоді як лісникові, який усе своє життя прожив у лісі (або мешканцю села), ці об'єкти покажуться дуже маленькими, можливо ледь помітними.

Предметність сприймання («...будь-який предмет або явище відображається не як механічна сума якостей і властивостей, а як об'єкт, який має свій зміст, природу, призначення...» [2]). Зазвичай предмети визначають не за їхнім зовнішнім виглядом, а відповідно до того, як їх застосовують на практиці, або за їх основними якостями. Предметність є набутою властивістю сприйняття.

Вибірковість сприймання («...виділення одних об'єктів як основних порівняно з іншими...» [2]). Свідок вибірково сприймає обставини кримінального правопорушення, зосереджуючи свою увагу на тому, що його найбільш цікавить, або що є найбільш яскравим. Тому, під час допиту він може загострювати свою увагу на тих моментах, які для нього особисто є важливими, упускаючи ті, що на його думку, є другорядними та не важливими.

Осмисленість сприймання («...співвіднесення предмета сприймання з його значенням...» [2]). Осмисленість сприймання пов'язана з попереднім досвідом людини та залежить від полюсу сприйняття предмету (явища) у минулому, від загального змісту психічної діяльності та індивідуальних особливостей особи. Так, наприклад, фотограф – дуже добре може описати зовнішній вигляд людини, обстановку місця події; вчитель – без особливих труднощів читає тексти, що написані різними почерками; звичайна людина у лісі бачить дерева та кущі, а лісник – різновиди рослин, їхній вік, їх хвороби тощо.

Отже, оцінюючи можливість свідка сприймати факти та обставини кримінального правопорушення, слідчому слід урахувати дуже велику

кількість його характеристик, починаючи з його психічних та анатомо-фізіологічних особливостей, закінчуючи його досвідом, соціальним статусом тощо.

Слід підкреслити, що визначений законодавцем у п. 1, ст. 96 КПК України спосіб з'ясування достовірності показань свідка, а саме: «...встановлення можливості свідка сприймати факти, про які він дає показання...», не є точним. Як відомо, процес сприйняття є психічним пізнавальним процесом, що характеризує процес формування суб'єктивного цілісного образу навколишнього світу. Сприйняття людини тісно взаємопов'язане з іншими його психічними пізнавальними процесами такими як: відчуття, пам'ять, мислення, уява, мовлення.

Тому, важливе значення для процесу отримання від свідка достовірної інформації стосовно обставин кримінального правопорушення має не тільки здатність особи сприймати, але й її здатність:

- 1) відчувати;
- 2) об'єктивно упорядковувати сприйняття;
- 3) запам'ятовувати, зберігати та об'єктивно відтворювати сприйняття;
- 4) утворювати образ предмету (явища), що в даний момент не сприймається, але був сприйнятий раніше;
- 5) об'єктивно пояснювати суб'єктивно сприйняття.

Й отже, слідчий, під час збору інформації про особу свідка, не повинен обмежуватися тільки вивченням його особливостей сприйняття, а також він повинен урахувати й особливості та характеристики усіх інших його психічних пізнавальних процесів.

Щодо третього завдання, яке повинен вирішити слідчий під час підготовки до допиту – це складання переліку запитань до свідка щодо відомих йому обставин кримінального правопорушення. Формуючи такий перелік запитань слідчому необхідно урахувати індивідуальні характеристики та особливості характеру, психічних пізнавальних процесів, органів чуття (зору, слуху, нюху, смаку, тактильних) свідка тощо. Перелік запитань повинен бути спрямований на з'ясування: а) відомих свідкові фактів та обставин кримінального правопорушення; б) зовнішніх факторів, які могли викривити сприйняття; д) відповідності показань свідка обставинам кримінального правопорушення; є) ступеню достовірності показань свідка. Слідчий повинен пам'ятати, що запитання повинні бути чіткими та конкретними.

Щодо основного етапу – під час допиту. Допитуючи свідка, слідчий одночасно повинен встановлювати достовірність його показань. Для цього слідчому необхідно вирішувати такі завдання:

- 1) співвідносити показання свідка з наявними фактичними даними та з показаннями інших осіб;
- 2) здійснювати аудіовізуальну психодіагностику ознак, що вказують на повідомлення свідком неправдивих показань;
- 3) викривати свідка у неправдивості його показань;
- 4) задавати свідкові уточнюючі та конкретизуючі запитання, які спрямовані на з'ясування достовірності його показань та ін.

Слід зазначити, що з часом зростає ступінь відмінності між образом

сприймання обставин кримінального правопорушення та його уявленням. Отже, чим більший проміжок часу пройшов між актом сприймання й уявленням, тим більше образ спотворюється. Тобто з збільшенням часу, що минув після кримінального правопорушення, деталі обставин кримінального правопорушення змінюються, спрощуються або перетворюються (наприклад, може змінитися розташування предмету, образ предмета може перетворитися на загальну схему або символ). Тому, слідчий повинен це ураховувати під час допиту свідка.

Результатом верифікації показань свідка під час допиту повинно бути підтвердження (не підтвердження):

- 1) відповідності його показань обставинам кримінального правопорушення;
- 2) узгодженості його показань з наявними об'єктивними фактичними даними;
- 3) достовірності його показань;
- 4) істинності та об'єктивності наявних фактичних даних.

На заключному етапі (після допиту) слідчий повинен вирішити такі завдання:

- 1) співвіднести показання свідка з наявними фактичними даними та з показаннями інших осіб;
- 2) оцінити показання свідка та визначити в них прогалини та неточності;
- 3) підготувати уточнюючі запитання до свідка (за необхідності);
- 4) зібрати додаткову інформацію, яка конкретизує та уточнює обставини кримінального правопорушення.

Підводячи підсумки, слід зазначити, що верифікація – це метод криміналістики, який спрямований на встановлення об'єктивної істини під час досудового розслідування кримінального правопорушення. Застосування методу верифікації є безперервним процесом, який охоплює майже усі слідчі (розшукові) дії. Тому, слідчому необхідно бути обізнаним щодо його сутності та особливостей застосування.



4.7. Основні моделі поведінки осіб різних типів акцентуації характеру під час надання ними недостовірної інформації про обставини кримінального правопорушення та тактичні прийоми верифікації цієї інформації²⁸

Правоохоронець повинен досить добре розбиратися у психології особистості та вміти виявляти факти повідомлення особою недостовірної інформації про обставини кримінального правопорушення.

Під час слідчих (розшукових) дій правоохоронець, для виявлення та

²⁸ Матеріал для цього питання взято зі статті: Цільмак О.М. Основні моделі поведінки осіб різних типів акцентуації характеру під час надання ними недостовірної інформації про обставини кримінального правопорушення та тактичні прийоми верифікації цієї інформації. // Криміналістика та судова експертиза : міжвідомчий науково-методичний збірник. 2021. Вип. 66. С.240-252 DOI: <https://doi.org/10.33994/kndise.2021.66.24> URL: <https://digest.kndise.gov.ua/wp-content/uploads/2021/04/Tsilmak.pdf> – текст трохи змінено.

встановлення факту повідомлення особою недостовірної інформації про обставини кримінального правопорушення, повинен звертати увагу на:

1) невербальні ознаки брехні – жести, міміку, позу, рухи та ін.;

2) психофізіологічні ознаки брехні – різке почервоніння, різке заледеніння, різке потіння, часте кліпання, зміна частоти дихання та ін.;

3) вербальні ознаки брехні:

– несподівані зміни у мовлені, тобто на: темп (різке прискорення або сповільнення); тембр (його підвищення або зниження); гучність мови (тиха або дуже гучна); ковтання слів; побудову речень і словосполучень; інтонацію, наголоси, паузи та ін.;

– «...туманність мови: якщо вам здається, що оповідач навмисно опускає деякі деталі, – ймовірно, він бреше...»[7];

– «...нерівний голос: якщо вам здається, що голос оповідача звучить невпевнено і «обривається», – він бреше...» [7];

4) *тактику поведінки особи*, а саме на:

– хитрощі, що використовує особа, її способи маскування й маніпуляції [5];

– зміна теми розповіді, перескакування з теми на тему, підтасовування правди з вигадкою;

– «...байдужість: співрозмовник раз у раз знижує плечами; на його обличчі відсутнє будь-яке вираження, і всім виглядом він зображує нудьгу – таким чином він намагається приховати будь-які прояви брехні...» [7];

– «...обдумування кожного слова: якщо вам здається, що співрозмовник дуже старанно обмірковує всі деталі розповіді, – можливо, він вас обманює...» [7] та ін.

Hartwig Maria, Granhag, Pär, Luke Timothy (2014) вказували, що слід звертати увагу на те як поведуться люди та як вони говорять, тобто чи «... помітно різними способами – коли вони брешуть, порівняно з тим, коли вони говорять правду...».

Отже, правоохоронець повинен звертати увагу на усі ознаки, які можуть вказувати на брехню – сигнали, індикатори, моделі поведінки тощо.

Слід зазначити, що під час слідчих (розшукових) дій моделі поведінки осіб різних типів акцентуації характеру та темпераменту набувають змін. Тобто відбувається «загострення» деяких рис характеру та «придушення» інших. Людина з певним типом акцентуації характеру може специфічно-типологічно реагувати на специфічні психогенні впливи. Завдяки цьому можна прогнозувати поведінкові прояви та реакції різних типів.

Як відомо, «чистих» типів акцентуації характеру та темпераменту не багато, вони в основному між собою поєднуються та утворюють, наприклад, гіпертимно-демонстративний тип, епілептоїдно-демонстративний тип, епілептоїдно-шизоїдний, ригідно-педантичний тип та тощо. Ми опишемо саме основні «чисті» типи, так як їх поєднання надасть ту чи іншу спільну характеристику особи.

Розглянемо досить коротку характеристику деяких основних типів акцентуації характеру осіб та їхні типові зміни у їх моделях поведінки при повідомленні ними недостовірної інформації про обставини кримінального правопорушення.

Отже, *гіпертимічний тип*. Як відомо, цей тип є досить рухливим, непосидючим, говірким, поверховим, авантюристичний, схильний до ризику та гострих відчуттів. *При повідомленні особою недостовірної інформації про обставини кримінального правопорушення вона:*

- 1) починає доволі швидко говорити («ковтаючи» слова) або навпаки – темп її мови сповільнюється;
- 2) намагається змінити тему або перескакує з теми на тему;
- 3) повторює запитання слідчого декілька разів;
- 4) намагається змішувати правду з домислами, припущеннями та вигадками та ін.

Отже, тактичні прийоми слідчого для верифікації показань такого типу повинні бути такими:

- 1) нагадати про його права та обов'язки;
- 2) зупиняти розмову, коли мова не йдеться про обставини кримінального правопорушення;
- 3) задавати одне теж саме запитання декілька разів;
- 4) перефразовувати запитання;
- 5) деталізувати запитання (коли особа бреше, вона не може вказати на додаткові деталі);
- 6) вимагати від особи конкретизації її відповіді та ін.

Коли правоохоронець прямо вказує гіпертимічному типу на недостовірність його показань, то така особа може:

- 1) виправдовуватися, запевняти, що вона добра та надійна людина, що правоохоронець не так її зрозумів;
- 2) досить активно жестикулювати, здійснювати різноманітні рухи тілом;
- 3) «крутитися, як вуж на сковорідці» – намагатися вийти з незручного положення;
- 4) метушитися;
- 5) демонструвати, що дуже поспішає та тощо.

Наступний тип – *дістимічний*. Він є повною протилежністю гіпертимічного типу. Він повільний, розсудливий, з гостро вираженим почуттям справедливості, досить часто він не впевнений у собі (у тому числі й в правильності прийнятих рішень). *Як що такий тип буде свідомо повідомляти недостовірну інформацію, то він:*

- 1) при формулюванні відповіді буде намагатися робити досить великі паузи (прагнучи, щоб за нього відповів правоохоронець);
- 2) замовкне та скаже, що не пам'ятає (при цьому відвернеться у бік);
- 3) буде намагатися описувати зайві деталі, що не мають значення для кримінального провадження;
- 4) при відповіді буде використовувати слова: «напевно», «не впевнений», «приблизно» та ін.

Отже, тактичні прийоми слідчого для верифікації показань такого типу повинні бути такими:

- 1) нагадати про його права та обов'язки;
- 2) почати задавати інші запитання, однак, коли особа розслабиться, – слід задати теж саме перефразоване запитання;

- 3) деталізувати запитання, поділивши його на змістовні частини;
- 4) не намагатися додумати та відповісти за особу;
- 5) підкреслювати значимість справедливості та ін.

Коли правоохоронець прямо вказує такому типу на недостовірність його показань, то така особа може:

- 1) замовчати та зануритися у себе;
- 2) визнати, що вона напевно щось переплутала або щось не так зрозуміла.

Ригідний тип. Він дуже вразливий та чутливий до образ, підозрілий, наполегливий, цілеспрямований, конфліктний, застрягаючий на негативні та тощо. *Типовими моделями поведінки такого типу при наданні недостовірних показань є те, що:*

- 1) у нього сповільнюється темп мовлення;
- 2) він може повторити декілька разів запитання слідчого;
- 3) він буде наполегливо намагатися змінити тему розмови;
- 4) буде тримати паузу при відповіді та ін.

Отже, тактичні прийоми слідчого для верифікації показань такого типу повинні бути такими:

- 1) поводити себе спокійно та врівноважено, не реагувати на агресивні випадки особи (так як представники цього типу є досить образливими та мстивими, вони будь-яке слово слідчого можуть використати проти слідчого);
- 2) нагадати про його права та обов'язки;
- 3) чітко цитувати законодавчі норми та посилатися на них;
- 4) викриваючи особу у брехні – пред'явити їй доказ (який не є тайною слідства);
- 5) задавати конкретні та чіткі запитання та ін.

Коли правоохоронець прямо вказує такому типу на недостовірність його показань, то така особа може:

- 1) поводити себе агресивно;
- 2) провокувати конфлікт, зачіпаючи особистість та професіоналізм слідчого;
- 3) посилатися на авторитетну особу;
- 4) погрожувати розправою слідчому та членам його родини;
- 5) завзято та наполегливо, з особливою енергійністю, відстоювати свої твердження, при цьому часто повторюючи слова: «Я – чесна людина!», «Чесне слово!», «Присягаюся!», «Клянуся!» та тощо.

Педантичний тип. Такі типи досить ретельні, добросовісні, акуратні, скрупульозні, планомірні. Якщо така особа планує надати недостовірні показання, то вона завчасно намагається все продумати у дрібницях. Під час слідчих (розшукових) дій вона чітко слідує плану та черзі повідомлення інформації про обставини кримінального правопорушення, у той же час вона досить сильно реагує на будь-яке порушення власного порядку. *Типовими моделями поведінки педантичного типу при повідомленні ним неправдивих показань є те, що він може:*

- 1) говорити чітко заученими фразами, повторюючи слово в слово зі своїх попередніх показань;

2) в'язнути у дрібницях, які не мають значення для досудового розслідування кримінального правопорушення;

3) намагатися змішувати правду з домислами, припущеннями, вигадками, власними умовиводами;

4) неквапливо розмірковувати над відповіддю, тримаючи затяжні паузи та ін.

Отже, тактичні прийоми слідчого для верифікації показань такого типу повинні бути такими:

1) нагадати про його права та обов'язки;

2) зупинити особу, якщо її інформація не стосується обставин кримінального правопорушення;

3) виокремити з показань особи домисли та припущення; здійснити уточнення й конкретизацію її відповіді на запитання;

4) задавати прості, чіткі та конкретні запитання та вимагати конкретних відповідей;

5) свідомо порушувати логіку запитань щодо тих чи інших обставин кримінального правопорушення (як результат – особа може досить сильно зреагувати на будь-який прояв порушення порядку, тим самим правоохоронець зможе виявити «слабкі місця» у її показаннях);

6) при затяжній паузі – задавати інші запитання, які найбільш вигідні особі, через деякий час – задати теж саме запитання, однак перефразувавши його;

7) при повторенні особою одних й тих самих заучених фраз – перефразовувати ці фрази, утворюючи з них запитання;

8) запропонувати особі розказати хроніку події у зворотному порядку (велике розумове навантаження сприятиме прояву ознак брехні та порушенню планованості заучених пояснень) та ін.

Коли правоохоронець прямо вказує такому типу на недостовірність його показань, то така особа може:

1) замовчати та зануритися у себе;

2) визнати, що напевно вона щось переплутала або щось не так зрозуміла.

Збудливий тип. Йому характерні – похмурість, гнівливість, грубість, підвищена імпульсивність, конфліктність, інстинктивність, хамовитість, агресивність, конфліктність. *Типовими моделями поведінки такої особи при повідомленні неправдивих показань є те, що вона:*

1) може стати повільною – її мова, жести, рухи;

2) буде часто перепитувати слідчого;

3) буде довго розмірковувати;

4) буде досить напруженою та змобілізованою;

5) буде намагатися перевести тему, якщо відповідь на запитання слідчого буде розкривати об'єктивну істину;

6) буде змішувати незначні правдиві факти з домислами та припущеннями та ін.

Отже, тактичні прийоми слідчого для верифікації показань такого типу повинні бути такими:

1) нагадати про його права та обов'язки;

2) задавати прості та конкретні запитання;

- 3) деталізувати запитання;
- 4) викривати особу у неправдивості її показань, пред'являючи певний доказ (який не є тайною слідства);
- 5) поводити себе спокійно та врівноважено;
- 6) не реагувати на агресивні випадки особи;
- 7) перефразовувати запитання та задавати подібні тематичні запитання декілька разів;
- 8) уточняти та конкретизувати відповідь особи та ін.

Коли правоохоронець прямо вказує такому типу на недостовірність його показань, то така особа може:

- 1) говорити збудливо, іноді ковтаючи слова;
- 1) поводити себе досить агресивно;
- 2) активно розмахувати руками, різко вставати;
- 3) погрожувати слідчому та членам його родини;
- 4) посилатися на авторитети;
- 5) різко замовкнути та більше не реагувати на запитання слідчого та ін.

Демонстративний тип. Йому характерно: егоцентризм, позерство, театральність, яскравість, полюбляє бути у центрі уваги (не важливо якої), схильний до інтриг та до патологічної брехні (бреше так, що сам собі вірить). Він не вміє спрогнозувати свої дії до кінця (імпровізує), тим самим часто сам себе викриває, так як переграє та не завжди запам'ятовує те, що говорив. *Типовими моделями поведінки такої особи при повідомленні неправдивих показань є:*

- 1) театральне яскраве надання показань;
- 2) прояв яскравої палітри емоційних реакцій під час слідчої (розшукової) дії;
- 3) прикрашання змісту повідомлення;
- 4) додавання до змісту повідомлення власних фантазій, умовиводів, домислів. Зокрема, часто така особа, свідок, може стверджувати, що жертвою повинна була бути саме вона, й їй нескінченно випадково повезло (люблять бути у центрі уваги). Цим можуть завести слідство у глухий кут;
- 5) часто повторюють слова: «Чесне слово!», «Присягаюся!», «Клянуся!», «Я – чесна людина!» та тощо.

Отже, тактичні прийоми слідчого для верифікації показань такого типу повинні бути такими:

- 1) слухати спокійно, без проявів зацікавленості до акторської гри цієї особи;
- 2) задавати прості та конкретні запитання;
- 3) задавати одні й ті ж самі запитання декілька разів;
- 4) задавати уточнюючі запитання;
- 5) запитувати: «Чи правильно я вас зрозумів – ваша відповідь на це запитання така..? Ви повідомили, що» та дослівно повторювати відповідь особи;
- 6) переривати особу, якщо вона чітко не відповідає на запитання та попросити конкретизувати відповідь та ін.

Слідчому слід пам'ятати, що такі особи легко вживаються в різні ролі («жертви», «героя», «спасителя», «мученика», «переслідувача» та ін.). Й тому, –

спокійна та врівноважена поведінка слідчого буде сприятиме тому, що цій особі стане не цікаво грати (не має глядача).

Коли правоохоронець прямо вказує такому типу на недостовірність його показань, то така особа може:

- 1) змінити свою роль (залежно від обстановки);
- 2) продемонструвати, що їй стало дуже зле (вона різко стала погано себе почувати);
- 3) втратити свідомість;
- 4) демонстративно та дуже голосно розревітися;
- 5) звинувачувати слідчого, що він прискіпливо до неї ставиться, що він не правильно її зрозумів та ін.;
- 6) демонстративно образитися та захотіти піти та тощо.

Правоохоронцю, слід пам'ятати, що викривати брехню демонстративного типу вкрай складно, так як він є «майстром брехні» та може обдурити кого завгодно. Такі особи під час брехні не переживають ні провини, ні сорому, ні докорів совісті. Бонд Чарльз, Левін Тімоті і Хартвіг Марія (2014) називають таких осіб «казкарями» [8]. Показання демонстративних типів слід перевіряти та підтверджувати іншими доказами.

Епілептоїдний тип. Йому характерно – цілеспрямованість, ретельність, пунктуальність, акуратність, педантизм, слідування традиціям, перебільшене прагнення до справедливості та ін. Цей тип особистості увібрав у себе деякі характеристики педантичного типу, ригідного, дістимного. Однак, його головною та основною потребою є потреба у владі над іншими людьми. *При повідомленні неправдивих показань типовими моделями поведінки такої особи є те, що вона:*

- 1) намагається чітко дотримуватися попередньо продуманого плану надання показань;
 - 1) говорить впевнено, владно та дещо агресивно;
 - 2) говорить чітко заученими фразами, повторюючи слово в слово зі своїх попередніх показань;
 - 2) досить напружена та змобілізована;
 - 3) прикривається авторитетами;
 - 4) намагається отримати владу над слідчим;
- 5) неквапливо розмірковує над відповіддю, тримаючи затяжні паузи;
 - 6) говорить досить переконливо та ін.

Отже, тактичні прийоми слідчого для верифікації показань такого типу повинні бути такими:

- 1) нагадати про його права та обов'язки;
- 2) задавати прості, конкретні та деталізуючі запитання;
- 3) перефразовувати запитання;
- 4) задавати подібні тематичні запитання декілька разів;
- 5) уточняти та конкретизувати його відповіді;
- 6) поводити себе спокійно, врівноважено, демонструвати харизматичність, владність та силу духу;
- 7) негайно припиняти усякі спроби особи отримання влади над слідчим;
- 8) а ні в якому разі не показувати невпевненість у чомусь;

- 9) чітко посилалися на норми закону;
- 10) викривати особу у неправдивості її показань, пред'являючи їй певний доказ (який не є тайною слідства);
- 11) не реагувати на агресивні випадки особи;
- 12) зупинити особу, якщо її інформація не стосується обставин кримінального правопорушення та ін.

Коли правоохоронець прямо вказує такому типу на недостовірність його показань, то така особа може:

- 1) поводити себе досить агресивно;
- 2) погрожувати слідчому та членам його родини;
- 3) посилалися на авторитети;
- 4) погрожувати, що буде жалуватися на те, що правоохоронець не компетентний, що він не мав права сумніватися у його чесності та порядності та тощо;
- 5) різко замовкнути та не реагувати більше на запитання слідчого та ін.

Що стосується шизоїдного типу. Йому характерно – інтровертованість, замкнутість, мовчазність, відгородженість, емоційна холодність, нездатність співпереживати. Його головна потреба – бути на самоті. У такої особи можна вивідати правду тільки тоді, коли правоохоронець буде спрямовувати тактичні прийоми на її мотиваційно-спонукальну та пізнавально-інтелектуальну сфери та пред'являти їй докази (які не є тайною слідства).

Щодо таких типів акцентуації характеру як: циклотимічний, конформний, астено-невротичний, афективно-екзальтований, емотивний, – то у цих типів ознаки брехні проявляються через усі індикатори, особливо через психофізіологічні. Тому слідчому, під час слідчих (розшукових) дій, для того щоби розпізнати ознаки брехні необхідно досить уважно «дивитися – бачити та побачити», «слухати – чути та почути».



ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 4.1.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ В МЕЖАХ САМОСТІЙНОГО ОПАНУВАННЯ НАВЧАЛЬНИМ МАТЕРІАЛОМ

Завдання для опанування навчальним матеріалом

Підготуватися до відповіді на такі запитання:

- Класифікація способів брехні
- Вікові особливості брехні
- Аудіовізуальна психодіагностика неправдивих показань

Питання для контролю знань і вмінь

1. Класифікація дефініцій способів брехні.
2. Способи викривлення фактів і подій або неправдивого, спотвореного повідомлення інформації.

3. Класифікуйте способи викривлення фактів і подій або неправдивого, спотвореного повідомлення інформації за кількістю ошуканих; напрямом дії; наміром; мотиваційною спрямованістю; функціями; тривалістю; об'єктом спрямування й ознаками.

4. Вікові особливості розвитку вміння брехати.

5. На які оціночні критерії слід звертати увагу для ефективного здійснення аудіовізуальної психодіагностики правдивості показань об'єкта?

6. До фізіологічного діагностичного критерію ознак брехні належать....

7. До оптичного діагностичного критерію ознак брехні належать....

8. Як діагностувати по очах, що людина бреше?

9. Як здійснювати візуальну діагностику стратегії мислення за рухом очей?

10. До акустичного діагностичного критерію ознак брехні об'єкта правоохоронної діяльності належать...

Індивідуальне практичне завдання

1. Подивитися американський мультсеріал компанії Disney Television Animation «Білосніжка та семеро гномів» (<https://www.youtube.com/watch?v=E-CRheV7SAE>).

2. Здійснити аудіовізуальну психодіагностику способів брехні гномів (Розумника, Веселун, Ворчуна, Соні, Скромника, Чихуна Простачка) та Білосніжки. Результати діагностування записати у робочому зошиті.

3. Визначте типові способи повідомлення недостовірної інформації під час досудового розслідування кримінальних правопорушень.

Література для підготовки

1. Цільмак О.М. Професійно–психологічна підготовка працівників підрозділів міліції на транспорті: підручник. // О.М. Цільмак. Одеса: РВВ ОДУВС, 2012. 143 с. з іл.

2. *Clare ICH, Gudjonsson GH (1995) The Vulnerability of Suspects with Intellectual Disabilities During Police Interviews: A Review and Experimental Study of Decision Making. Mental Handicap 8: Pages 110-128.*

3. *Smith, P.H. (1995). Confabulation among forensic inpatients and its relationship with memory, suggestibility, compliance, anxiety, and self-esteem. Personality and Individual Differences, 19(4), Pages 517–523.* [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(95\)00085-K](https://doi.org/10.1016/0191-8869(95)00085-K)



ПЛАН ПРАКТИЧНОГО ЗАНЯТТЯ 4.1.

1. Обговорення теоретичних питань:

- ✓ Класифікація способів брехні
- ✓ Вікові особливості брехні
- ✓ Аудіовізуальна психодіагностика неправдивих показань

2. **Обговорення результатів виконання індивідуального завдання** щодо способів брехні гномів (Розумника, Веселун, Ворчуна, Соні, Скрамника, Чихуна Простачка) та Білосніжки.

3. **Обговорення результатів виконання індивідуального завдання** щодо типових способів повідомлення недостовірної інформації під час досудового розслідування кримінальних правопорушень.

4. **Підбиття підсумків практичного заняття.**



ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 4.2.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ В МЕЖАХ САМОСТІЙНОГО ОПАНУВАННЯ НАВЧАЛЬНИМ МАТЕРІАЛОМ

Завдання для опанування навчальним матеріалом

Підготуватися до відповіді на такі запитання:

- Суб'єктивні та об'єктивні фактори несвідомого надання особою недостовірних показань.
- Мнестичні причини ненавмисного надання особою недостовірних показань під час слідчих (розшукових) дій.

Питання для контролю знань і вмінь

1. Суб'єктивні фактори несвідомого надання особою недостовірних показань

2. Об'єктивні фактори несвідомого надання особою недостовірних показань.

3. Мнестичні причини ненавмисного надання особою недостовірних показань під час слідчих (розшукових) дій.

Індивідуальне практичне завдання

1. Підготувати приклади когнітивних викривлень під час допиту. Для цього треба:

а) ознайомитися з переліком когнітивних викривлень (наприклад, скориставшись інформацією з Вікіпедії (https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BB%D1%96%D0%BA_%D0%BA%D0%BE%D0%B3%D0%BD%D1%96%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%B8%D1%85_%D1%83%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D1%8C))

б) взяти протокол допиту свідка (підозрюваного);

в) проаналізувати протокол допиту, встановити когнітивні викривлення, письмово обґрунтувати свою думку стосовно того чи іншого різновиду когнітивних викривлень;

г) визначити як слідчий може використовувати під час допиту або під час планування його інформації щодо типових різновидів когнітивних викривлень.

2. Переглянути кінострічку «Підозрілі обличчя» (Режисер: Брайан Сингер).

Завдання:

1. Визначити суб'єктивні та об'єктивні фактори брехні героїв кінострічок.
2. Визначити основні способи викривлення героями кінострічок інформації.
2. Винайти відмінності та схожість в їхніх основних способах викривлення інформації.

Література для підготовки

1. Цільмак О.М. Фактори неусвідомленого викривлення особою показань. / О.М. Цільмак // *Криміналістика та судова експертиза* : міжвідомчий науково-методичний збірник. 2022. Вип. 67. С. 658-671; DOI: <https://doi.org/10.33994/kndise.2022.67.66>
2. Цільмак О.М. Мнестичні причини ненавмисного надання особою недостовірних показань під час слідчих (розшукових) дій. // *Криміналістика та судова експертиза* : міжвідомчий науково-методичний збірник. 2023. Вип. 68. С.;128-138 DOI: DOI: <https://doi.org/10.33994/kndise.2023.68.13> (chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgltclfindmkaj/https://digest.kndise.gov.ua/wp-content/uploads/2023/07/vypusk_68-129-138.pdf).
3. Ackil, J. K., & Zaragoza, M. S. (1998). Memorial consequences of forced confabulation: Age differences in susceptibility to false memories. *Developmental Psychology*, 34(6), Pages 1358–1372. <https://doi.org/10.1037/0012-1649.34.6.1358>
4. Alderman N, Fry RK, Youngson HA (1995) Improvement of self-monitoring skills, reduction of behaviour disturbance and the dysexecutive syndrome: Comparison of response cost and a new programme of self-monitoring training. *Neuropsychological Rehabilitation* 5 (3), 1 Pages 93-221.
5. Brown J, Long-McGi J, Oberoi P, Wartnik A, Wresh J, et al. (2014) Confabulation: Connections between brain damage, memory and testimony. *The Journal of Law Enforcement* 3: 1-11. DOI:[10.23937/2378-3001/1410070](https://doi.org/10.23937/2378-3001/1410070)
6. Confabulation: A Guide for Mental Health Professionals. // *Jerrod Brown, Deb Huntley, Stephen Morgan, Kimberly D Dodson and Janina Cich.* // REVIEW ARTICLE. VOLUME 4, ISSUE 2., 2017, DOI: 10.23937/2378-3001/1410070. URL: <https://clinmedjournals.org/articles/ijnn/international-journal-of-neurology-and-neurotherapy-ijnn-4-070.php>
7. Fast D.K., Conry J. (2004) The challenge of fetal alcohol syndrome in the criminal legal system. *Addiction Biology*. *Addict Biol.* 2004 Jun;9(2):161-6; discussion 167-178. doi: 10.1080/13556210410001717042.
8. Fotopoulou A. (2008). False selves in neuropsychological rehabilitation: The challenge of confabulation. *Neuropsychological Rehabilitation* 18(5-6): 541-565 DOI:10.1080/09602010802083545
9. Gudjonsson GH (2003) *The psychology of interrogations and confessions: A handbook*. Wiley; 1st edition (January 6, 2003)., 704 p.
10. Gudjonsson GH, Clare IC (1995) The relationship between confabulation and intellectual ability, memory, interrogative suggestibility and acquiescence. *Personality and Individual Differences* 19: Pages 333-338.
11. Hirstein W (2005) *Brain fiction: Self-deception and the riddle of confabulation*. MIT Press, Cambridge, MA, USA.

12. Kahlbaum K. L. (1878). Die klinisch-diagnostischen Gesichtspunkte der Pathologie., Leipzig.

13. Natalie Novick Brown, *Gisli Gudjonsson, and Paul Connor, View all authors and affiliations* (2011). Suggestibility and Fetal Alcohol Spectrum Disorders: I'll Tell You Anything You Want to Hear.. *Volume 39, Issue 1*
<https://doi.org/10.1177/00931853110390010>

14. Smith, P.H. (1995). Confabulation among forensic inpatients and its relationship with memory, suggestibility, compliance, anxiety, and self-esteem. *Personality and Individual Differences*, 19(4), Pages 517–523. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(95\)00085-K](https://doi.org/10.1016/0191-8869(95)00085-K)

15. Tetlock, Philip E. (2005). *Expert Political Judgment: how good is it? how can we know?*. Princeton: Princeton University Press. *ISBN 978-0-691-12302-8*.

16. Virine, L.; Trumper, M. (2007). *Project Decisions: The Art and Science*. Vienna, VA: Management Concepts. *ISBN 978-1-56726-217-9*.



ПЛАН ПРАКТИЧНОГО ЗАНЯТТЯ 4.2.

1. Обговорення теоретичних питань:

✓ Суб'єктивні та об'єктивні фактори несвідомого надання особою недостовірних показань.

✓ Мнестичні причини ненавмисного надання особою недостовірних показань під час слідчих (розшукових) дій.

2. Обговорення результатів виконання індивідуального завдання щодо прикладів когнітивних викривлень під час допиту.

3. Обговорення результатів перегляду кінострічки «Підозрілі обличчя» (Режисер: Брайан Сингер).

4. Встановлення основних напрямів використання слідчим інформації стосовно типових різновидів когнітивних викривлень особи.

5. Підбиття підсумків практичного заняття.



ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 4.3.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ В МЕЖАХ САМОСТІЙНОГО ОПАНУВАННЯ НАВЧАЛЬНИМ МАТЕРІАЛОМ

Завдання для опанування навчальним матеріалом

1. Підготуватися до відповіді на такі запитання:

- Основні завдання слідчого для верифікації показань свідка.
- Основні моделі поведінки осіб різних типів акцентуації характеру під час надання ними недостовірної інформації про обставини кримінального правопорушення та тактичні прийоми верифікації цієї інформації.

Питання для контролю знань і вмінь

1. Основні завдання слідчого для верифікації показань свідка.
2. Основні моделі поведінки осіб різних типів акцентуації характеру під час надання ними недостовірної інформації про обставини кримінального правопорушення та тактичні прийоми верифікації цієї інформації.

Індивідуальне практичне завдання

1. Опитати 10 осіб та структурувати їхні типові способи повідомлення неправдивої інформації в: 1) конфліктній ситуації; 2) екстремальній ситуації; 3) буденному житті.
2. Вивчити американську інструкцію з теорії брехні.

Методичний посібник верифікатора²⁹.

Американці алгоритмізували процес діагностики брехні, вони вказують на таку покрокову прикладну інструкція з теорії брехні:

Спостерігайте за обличчям та очима

1.1. Слідкуйте за мікровиразами обличчя. Це емоції на обличчі з'являються лише на частки секунди. Вони, на відміну від «виразу обличчя», дійсно говорять правду.

1.2. Слідкуйте за нижньою частиною обличчя та руками. Часто під час брехні людина несвідомо торкається носа чи рота. Коли людина повідомляє неправдиву інформацію, вона може прикривати рота рукою. Стислі, напружені губи свідчать про стрес.

1.3. Слідкуйте за рухом очей. Якщо люди зазвичай згадують, вони дивляться ліворуч, якщо вигадують і збираються збрехати - частіше праворуч. (Прим. для шульг навпаки). Зазначається, що коли люди брешуть – вони моргають частіше. Звертайте увагу на віки, вони зазвичай трохи довше закриті, ніж під час звичайного моргання, якщо людина не погоджується з тим, що вона чує або бачить.

1.4. Зазвичай, коли людина бреше, вона намагається не дивитись у вічі. Однак, у деяких випадках брехня може видавати і, навпаки, занадто пильний безперервний погляд у очі співрозмовнику.

1.5. Часто, коли людина говорить неправду, її брови на мить піднімаються нагору. Цей мікромімічний вираз часто супроводжує спонтанну брехню.

2. Щоб розпізнати брехню, намагайтеся читати мову тіла

2.1. Дивіться, як людина киває. Якщо людина говорить стверджено, кивок має бути відповідним. Якщо ж вона, наприклад, каже, що чогось не робила, то це буде негативний поворот голови. Зверніть також увагу, що при повідомленні правдивої інформації, на відміну від брехні, кивок/поворот має відбуватися синхронно з висловлюванням. Запізнення або навпаки фальстарт, як правило, свідчить про брехню.

2.2. Дивіться на розташування співрозмовника. Якщо людина збирається брехати, вона, як правило, вважає за краще триматися на віддаленій відстані від

²⁹ <https://ukr-consulting.com/news/kak-raspoznat-lozh.html>

співрозмовника і може бути повернута трохи боком, шкарпетки її взуття часто дивляться не прямо у бік співрозмовника, а повернені вбік. Коли людині нема чого приховувати, в основному, вона сидить прямо.

Дистанція між співрозмовниками також говорить про те, наскільки вони приємні одна одній. Чим ближчі їхні стосунки, тим ближчі вони розташовуються один до одного.

2.3. Спостерігайте за шиєю. Коли людина бреше, її шия потіє, з'являється відчуття здавленості, вона відтягує комірці. Таке часто буває на співбесідах.

2.4. Дивіться на дихання. Під час брехні дихання стає більш частим та поверховим. Людина робить кілька коротких дрібних вдихів/видихів. Часто, коли людина бреше, губи пересихають.

2.5. Візьміть до уваги загальну позу. Якщо руки та ноги схрещені, голова нерухома, загальна кількість жестів зменшилася – швидше за все людина бреше.

2.6. Під час брехні людина намагається уникати таких жестів, як: вказівка пальцем, відкриті долоні, «пірамідка» з пальців. Однак це можна натренувати.

2.7. Демонстративна поведінка, така, як навмисна нудьга, позіхання - можуть бути спробами приховати обман.

2.8. Дивіться на суглоби. Брехуни часто намагаються міцно вчепитися в будь-який предмет, наприклад, ручку стільця так, що кісточки на руках побіліють.

2.9. Зверніть увагу на пітливість. Як правило, люди більше пітніють, коли говорять неправду. Тільки не поспішайте викривати брехуна в тому, кому просто жарко чи душно у приміщенні, хоча це теж варто враховувати.

3. Спостерігайте за вербальними відповідями

3.1. Звертайте увагу на голос. Людина може почати говорити швидше чи повільніше, коли він бреше. Зазвичай під час брехні тон голосу підвищується.

3.2. Відловлюйте надто багато деталей. Якщо людина говорила загалом, і раптом, у якийсь момент у його промові з'явилося дуже багато дрібниць – він може спеціально заплутувати вас, щоб змусити повірити у брехню.

3.3. Спостерігайте імпульсні реакції. Якщо людина відповідає відразу на запитання, яке передбачає роздуми, можливо, вона бреше. Так чи інакше, але співрозмовник продумав відповідь заздалегідь, навіщо це йому, якщо він не намагається вас обдурити?

3.4. Звертайте особливу увагу на відповіді людини на запитання. Брехня зазвичай змушує людей сильно нервувати. Захищаючись, людина може намагатися розташувати якийсь об'єкт між вами, наприклад, сумку або папку. Винна людина зазвичай відповідає зі злістю. Однак, на її обличчі в момент звинувачення, можна вловити емоцію страху, і лише потім буде агресивна реакція. Проте, агресія також може бути індикатором звичайної захисної поведінки людини, яку несправедливо звинуватили у брехні.

3.5. Якщо людина не бреше, а лише намагається виправдатися, відповідаючи на запитання, вона надаватиме максимальну кількість додаткових фактів і деталей, тоді як винна людина не втомиться повторювати те, що вона вже сказала, тільки наполегливіше і перефразовуючи.

3.6. Брехун уникає прямих відповідей на запитання, він завжди прагне виграти час. Той, хто бреше може заплутувати вас загальними фразами,

посилатися на авторитети.

3.7. Звертайте увагу на використання слів, що може дати багато підказок. Наприклад, брехун може повторювати ваше запитання, перш ніж почати на нього відповідати.

3.8. Брехун уникає різних скорочень у мові, намагаючись максимально чітко по буквах промовляти слова.

3.9. Брехень може навмисно упускати займенники. Наприклад, разом «Вона зробила це» говорити просто «Зробила це».

3.10. Брехуни зазвичай використовують заплутані пропозиції і починаючи складний оборот, часто не закінчують його.

3.11. Брехень часто використовує перебільшення, гумор або сарказм, щоб уникнути прямої відповіді.

3.12. Використання таких оборотів, як «чесно», «насправді», «відверто кажучи», «моє виховання не дозволить мені збрехати», часто означає обман.

3.13. Якщо відповідаючи на складне питання однозначно, людина дивиться на вас, а далі, пояснюючи, дивиться убік – це, як правило, правда. Їй просто потрібен час, щоб зосередитися.

3.14. У промові брехуна часто зовсім відсутні негативні висловлювання та емоції. Зазвичай, при правді люди посилаються і на позитивні і на негативні обставини.

3.15. Брехня відповідає занадто швидко, використовуючи негативні відповіді в позитивній конструкції. Наприклад, «Вам було неприємно робити це?» «Ні, мені не було неприємно робити це»

3.16. Людина схильна повторювати брехню тими самими словами кілька разів, оскільки, здається, ніби це переконливіше. Зазвичай для брехуна становить проблему швидко перефразувати одну і ту ж «переконливу» пропозицію і він як заведений буде стверджувати одне й те саме.

4. Розкриття брехні через ваші власні відповіді

4.1. Будьте дуже обережні та уникайте помилок. Пам'ятайте, що однієї і навіть двох ознак часто не достатньо, щоб звинуватити людину в брехні. Не думайте про себе, що Ви доктор Лайтманом із серіалу «Теорія брехні» Необхідний цілий ряд факторів і точний, багаторазовий їх аналіз для того, щоб зробити висновок, що людина бреше. Багато емоційних реакцій, таких як сором, занепокоєння, хвилювання недосвідчений верифікатор може прийняти за брехню. Крім того, пам'ятайте про суб'єктивізм. Іноді нам дуже хочеться бути обдуреними, настільки, що ми охоче ігноруємо очевидні ознаки, і, навпаки, часто ми прагнемо викрити у брехні людину, яка нам не симпатична або схожа на того, хто колись нас обдурив. Для того, щоб уникнути помилок, постарайтеся відповісти самому собі на такі запитання:

— Наскільки вразлива особа? Чи часто вона так нервує чи це стосується лише окремої теми у вашій розмові?

— Чи мають місце якісь культурологічні відмінності? Можливо її поведінка цілком нормальна в рамках однієї культури, але здається дивною в іншій?

— Чи маєте ви особисті упередження проти цієї людини? Чи хотіли б особисто Ви викрити її на брехні?

— Наскільки великий досвід цієї людини у брехні?
— Який мотив для брехні у цієї людини? Навіщо їй може бути потрібно вас дурити?

— Наскільки ви добрий верифікатор? Чи дійсно ви берете до уваги всі фактори та контекст, а не зациклюєтеся на одному?

4.2. Приділіть деякий час тому, щоб повернути до себе брехуна. Не намагайтеся одразу упереджено оцінювати чи тиснути на нього з позиції сили. Створіть атмосферу довіри та розуміння, це допоможе вам легше зчитувати мову тіла.

4.3. Визначте зразок правди для порівняння. Як говорилося раніше, діагностований має бути розслаблений і почуватися невимушено. Поговоріть з ним про речі, які йому цікаві або факти, які вам точно відомі про нього. Запитайте, що він думає щодо того чи іншого приводу. Це допоможе вам визначити природну поведінку для того, щоб надалі порівнювати її з тими фрагментами, де ви підозрюєте брехню.

4.4. Звертайте увагу на відхилення та уникнення відповідей. Наприклад, на запитання «Ви колись били свою дружину?» людина може відповісти питанням: «Я люблю свою дружину, навіщо б це робив?». В даному випадку ми можемо запідозрити наявність інформації, що приховується, і розпитувати докладніше.

4.5. Ставте відкриті запитання. Уникайте питань, на які людина може відповісти однозначно та коротко, а також не повторюйте те, що вона вже повідомила.

4.6. Попросіть брехуна розповісти історію у зворотному хронологічному порядку, задом наперед. Якщо людина бреше, це дуже складно зробити.

4.7. Дивіться на передбачуваного брехуна з висловленням недовіри. Якщо людина бреше, дуже скоро вона почне сильно нервувати. Якщо ж вона говорить правду на її обличчі буде смуток, розчарування, можливо відтінок агресії.

4.8. Використовуйте мовчання. Той, хто бреше почуватиметься некомфортно, не отримуючи зворотний зв'язок. У нього виникне необхідність заповнити порожнечу, яку ви створюєте. Таким чином він може нервувати і сам себе видати, намагаючись вигадувати нові деталі та обставини.

4.9. Ідіть до кінця. Той, хто бреше намагатиметься навести максимальну кількість доводів проти того, що б ви поговорили ще з кимось, хто був учасником розказаної історії або може знати деталі. Він буде переконати вас, що цього робити не слід і що це лише витрата вашого часу. Але не вірте, перевіряйте все, що можна перевірити.

Література для підготовки

1. Цільмак О.М. Основні моделі поведінки осіб різних типів акцентуації характеру під час надання ними недостовірної інформації про обставини кримінального правопорушення та тактичні прийоми верифікації цієї інформації. / О.М. Цільмак // *Криміналістика та судова експертиза* : міжвідомчий науково-методичний збірник. 2021. Вип. 66. С.240-252 DOI: <https://doi.org/10.33994/kndise.2021.66.24> URL: <https://digest.kndise.gov.ua/wp-content/uploads/2021/04/Tsilmak.pdf>

2. Fotopoulou A. (2008). False selves in neuropsychological rehabilitation: The challenge of confabulation. *Neuropsychological Rehabilitation* 18(5-6): 541-565 DOI:10.1080/09602010802083545
3. Gudjonsson GH (2003) The psychology of interrogations and confessions: A handbook. Wiley; 1st edition (January 6, 2003)., 704 p.
4. Hirstein W (2005) Brain fiction: Self-deception and the riddle of confabulation. MIT Press, Cambridge, MA, USA.
5. Kahlbaum K. L. (1878). Die klinisch-diagnostischen Gesichtspunkte der Pathologie., Leipzig.
6. Mercer B, Wapner W, Gardner H, Benson DF (1977) A study of confabulation. *Arch Neurol* 34: 429-433.
7. Natalie Novick Brown, Gisli Gudjonsson, and Paul Connor, View all authors and affiliations (2011). Suggestibility and Fetal Alcohol Spectrum Disorders: I'll Tell You Anything You Want to Hear.. Volume 39, Issue 1 <https://doi.org/10.1177/00931853110390010>

ПЛАН ПРАКТИЧНОГО ЗАНЯТТЯ 4.3.

1. Обговорення теоретичних питань:

- ✓ Основні завдання слідчого для верифікації показань свідка
- ✓ Основні моделі поведінки осіб різних типів акцентуації характеру під час надання ними недостовірної інформації про обставини кримінального правопорушення та тактичні прийоми верифікації цієї інформації

2. Обговорення результатів виконання індивідуального завдання щодо результатів опитування стосовно типових способів повідомлення неправдивої інформації в: 1) конфліктній ситуації; 2) екстремальній ситуації; 3) буденному житті.

3. Вправа «Намалюй світ без брехні».

Матеріали: аркуші, олівці, фломастери.

Інструкції:

Учасниками пропонується об'єднатися у чотири підгрупи.

Завдання для першої підгрупи: намалювати схематично світ без брехні.

Завдання для другої підгрупи: описати переваги світу без брехні.

Завдання для третьої підгрупи: описати недоліки світу без брехні.

Завдання для четвертої підгрупи: описати що буде, якщо не буде у світі брехні (наслідки).

Питання для обговорення:

- До чого може привести тотальна чесність?
- Які висновки можна зробити?

4. Вправа «Вгадай прислів'я».

Мета: вгадати зміст сказаного за невербальними ознаками.

Матеріали: картки з прислів'ями.

Інструкції:

1. Учасниками пропонуються прослухати такі приказки:

- *Від добра добра не шукають.*

- *Від своєї тіні не сховаєшся*
- *Гаси вогонь, поки не розгорівся*
- *Одно дерево – то ще не ліс.*
- *Щоб рибу їсти, треба в воду лізти.*
- *І від солодких слів буває гірко*
- *Дурний язик – голові не приятель.*

2. Обираються 7 бажаних та кожному надається одне прислів'я.

Завдання: зобразити це прислів'я.

Завдання для всіх – вгадати це прислів'я.

5. Підбиття підсумків практичного заняття.



ТЕМА 5.

ПРИЙОМИ МАНІПУЛЮВАННЯ ТА ОСНОВНІ СПОСОБИ ПРОТИДІЇ

ПЛАН ЛЕКЦІЇ

1. Об'єкти, суб'єкти та інструменти, маніпулювання.
2. Особливості застосування злочинцем прийомів маніпулювання під час досудового розслідування.
3. Протидія маніпулюванню.



СТИСЛИЙ ВИКЛАД ЛЕКЦІЇ

5.1. Об'єкти, суб'єкти та інструменти, маніпулювання³⁰

Маніпулювання - це вид психологічного впливу, майстерна реалізація якого веде до прихованого виникнення у людини намірів, що не співпадають з її актуально існуючими бажаннями.

Об'єкти, суб'єкти та інструменти, маніпулювання:

Суб'єкт маніпулювання - це людина або група людей, що ініціюють проведення маніпулювання свідомістю для досягнення певної мети.

Інструменти маніпулювання - це ідеї, прийоми, форми, способи, методи, використання яких дозволяє впливати на свідомість людини для досягнення певної мети.

Жертва маніпулювання - це особа якою маніпулюють.

Об'єкт маніпулювання - це мішені на які спрямовується певний вплив з метою досягнення бажаного результату.

Мішені маніпулятивного впливу:

1. **Збудники активності людини:** потреби, інтереси, мотиви, схильності.

³⁰ Матеріал для цього питання взято з методичних рекомендацій: Цільмак О.М. Методи та прийоми цілеспрямованого психологічного впливу при оперативному опитуванні. [Текст] / В. Д. Берназ, С. М. Мельник, Г. В. Подройко, О. М. Хлівний, О. М. Цільмак // Методичні рекомендації. – Одеса: РВВ., 2007р. – с. 71. – текст трохи змінено.

2. Регулятори активності людини:

- групові норми;
- самооцінка (відчуття власної гідності, самоповага, гордість);
- суб'єктні відносини;
- світогляд;
- переконання;
- вірування;
- смислові, цільові, операційні установки.

3. Когнітивні (інформаційні) структури - базові інформаційні посилення (сигнали, повідомлення), які містять глибинні уявлення про навколишній світ, інших людей, себе і автоматичні думки, що супроводжують перероблення інформації у певний момент час.

4. Операційний склад діяльності:

спосіб мислення,
стиль поведінки та спілкування,
звички,
уміння, навички тощо.

5. Психічні стани:

емоційні - настрої, афекти, тривога, страх, кохання, невдоволення, презирство тощо;

- вольові - рішучість, розгубленість, невпевненість тощо;
- пізнавальні - зосередженість, замисленість, гордість тощо.

За формою маніпулювання буває:

- відкрите (шляхом підкупу, лестощів, прояву турботи);
- приховане (шляхом непрямого впливу на жертву та мішені впливу);

До свідомості жертви маніпулятивна інформація доноситься шляхом:

- рекламування;
- паблік рилейшинза;
- пропаганди;
- демонстрації прикладу;

Маніпуляція здійснюється за допомогою наступних методів впливу:

- переконання;
- навіювання (сугестія, вселяння);
- примушування;
- шантажу;
- погрози.

Отже, маніпуляція – це психологічний метод впливу.

Процес маніпулювання не можливий без жертви, об'єкта й інструментів впливу, а також суб'єкта, який впливає.



5.2. Особливості застосування злочинцем прийомів маніпулювання під час досудового розслідування³¹

Під час досудового розслідування слідчі часто стикаються з маніпулятивними технологіями осіб, які підозрюються у скоєнні злочину. Злочинці, під час слідчих (розшукових) дій, використовують цілий арсенал різноманітних прийомів маніпулювання задля того, щоб відвернути від себе увагу, виправдати себе, спрямувати досудове розслідування у необхідне вигідне для себе русло. Оскільки маніпуляція найчастіше носить таємний характер, далеко не завжди можна точно визначити факт її існування в якій-небудь конкретній події.

Для систематизації та конкретизації прийомів маніпуляції злочинців, за результатами опитування 132 слідчих було встановлено такі **прийоми маніпуляції осіб, які підозрюються у скоєнні злочину**:

– *«симуляція невинуватості»* - особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, намагається довести, що заподіяна нею шкода була ненавмисною, або що вона не робила того, в чому її звинувачують. Вона може прийняти вигляд здивування чи обурення. Ця тактика змушує слідчого піддати сумніву своє власне судження і, можливо, свою розсудливість та докази;

– *«симуляція плутанини»* - особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, вдає, що вона щось переплутала чи не звернула на щось увагу, намагаючись заплутати слідчого;

– *«своєчасна неправда»* – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, повідомляє зовсім брехливу, але надзвичайно очікувану в цей момент («гарячу») інформацію. При чому злочинець ураховує, що чим більше зміст повідомлення відповідає настроям слідчого, тим ефективніший буде його результат. Потім неправда розкривається, але за цей час гострота ситуації спаде або певний процес набуде безповоротного характеру;

– *«напівправда»* – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, об'єктивно та докладно висвітлює конкретні, малозначні деталі й замовчує більш важливі факти;

– *«дозування інформації»* – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, замовчує важливу інформацію; вона надає слідчому ту інформацію, яка вигідна їй; висвічує тільки частину даних, а інші ретельно приховує. Це призводить до того, що картина реальності спотворюється в ту чи іншу сторону або взагалі стає незрозумілою;

– *«вигадка»* – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, завантажує слідчого різноманітною інформацією з власними умовиводами, припущеннями та нав'язує йому певний алгоритм. Використовується злочинцем для уведення слідчого в оману; для того, щоб неможливо було відрізнити правду від вигадки;

– *«фабрикація фактів»* – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, спочатку говорить правду, причому таку, яка може бути легко перевірена. Слідчий переконується, що особа, яка підозрюється у скоєнні злочину,

³¹ Матеріал для цього питання взято з методичних рекомендацій: Цільмак О.М. Методи та прийоми цілеспрямованого психологічного впливу при оперативному опитуванні. [Текст] / В. Д. Берназ, С. М. Мельник, Г. В. Подройко, О. М. Хлівний, О. М. Цільмак // Методичні рекомендації. – Одеса: РВВ., 2007р. – с. 71. – текст трохи змінено.

співпрацює й починає їй вірити. На наступному етапі застосування цього прийому злочинець надає інформацію в потрібному йому руслі. Злочинець розраховує на те, що слідчий йому довіряє на підставі закладеного у його підсвідомість стереотип «він каже правду»;

– *«специфічна термінологія»* – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, при наданні інформації використовує складну, незрозумілу слідчому термінологію. У результаті чого працівник, з помилкової скромності або невпевненості в собі, соромиться перепитати значення того чи іншого терміну, а це надає можливість злочинцю-маніпулятору повернути ситуацію в необхідне для нього русло, пославшись при необхідності на начебто вже сумісно схвалене рішення. Це прийом розрахований на викликання у слідчого відчуття незручності, некомпетентності, приниження;

– *«інформаційне перевантаження»* – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, повідомляє гігантську кількість інформації, основну частину якої становлять абстрактні міркування, непотрібні деталі, різні дрібниці й тощо. У результаті чого слідчий не може розібратися в суті проблеми. Застосовується цей прийом злочинцем для заплутування слідчого;

– *«приховане залякування»* – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, змушує слідчого виконувати роль сторони, яка захищається, використовуючи завуальовані (тонкі, непрямі або мовчазні) загрози. Застосовується злочинцем коли у слідчого є певні слабкості та він випробовує страх втрати чогось або когось;

– *«шантаж»* – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, шляхом застосування формули шантажу: «якщо ви не..., то я...» (наприклад, «...покінчу життя самогубством...») хоче уникнути покарання або намагається отримати те чого бажає;

– *«посилання на авторитети»* – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, шляхом посилення на досить авторитетних людей, намагається вплинути на хід слідчий (розшукових) дій або на рішення слідчого;

– *«пошук спільних рис»* – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, знаходить або вигадує будь-яку схожість між собою та слідчим, ненав'язливо звертає на цю схожість увагу, і тим самим частково послаблює захисні функції психіки слідчого, після чого пропонує свою ідею або уселяє інформацію, яка є неї вигідною;

– *«затягування часу»* – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, навмисно тягне час, під різними приводами запобігає розголошенню дійсно важливої інформації до того моменту, коли буде вже пізно щось змінити;

– *«тримай злодія»* – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, навмисно звертає увагу працівника ОВС на іншу людину, для того щоби зняти з себе підозру. Застосовується злочинцем для відвертання уваги слідчого від себе;

– *«симуляція хвороби»* – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, прикидається хворою, демонструє напад, вимагає лікування;

– *«дурень»* – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, намагається прикинутися дурником, вдаючи, що не знає про що їй говорять, робить вигляд, що нічого не розуміє. Використовується злочинцем для отримання додаткового часу;

– «*слуга*» – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, приховує власні корисливі наміри під виглядом служіння більш благородній справі, наприклад, стверджуючи, що діяла певним способом через «покору» або «служіння» Богові чи якійсь авторитетній фігурі;

– «*казанський сирота*» - особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, прикидається бідною та безпорадною, тисне на жалість; зображує себе жертвою обставин або чиєїсь поведінки; намагається усіляко звинуватити життєві обставини, інших людей. У неї усі «винні», тільки вона – жертва обставин або подій. Використовується злочинцем для того щоб домогтися жалості, співчуття й таким чином досягти бажаної мети, для уведення слідчого в оману;

– «*спокушання*» – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, використовує честолюбство слідчого, вона робить йому компліменти, хвалить. Злочинець використовує психологічний «підкуп» для формування у слідчого поблажливого позитивного ставлення до себе.

Отже, усі ці прийоми маніпуляції особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, може здійснювати різними способами. Ступінь успішності маніпуляції значною мірою залежить від того, наскільки широкий арсенал засобів прихованого психологічного впливу використовується злочинцем і наскільки він гнучкий під час їх реалізації.

Розкритий перелік прийомів маніпулювання осіб, які підозрюються у скоєнні злочину, під час досудового розслідування не є вичерпним. Прийомів існує дуже велика кількість. Тому, під час досудового розслідування, слідчий повинен чітко визначати той чи інший прийом маніпуляції та вміти припиняти та протистояти маніпулятивним впливам.



5.3. Протидія маніпулюванню³²

Для протидії маніпулюванню є такі прийоми:

- 1) Відкрите оголошення про неприпустимість використання маніпуляцій.
- 2) Викриття виверти, тобто розкриття її суті (особливо ефективно, якщо вдається не тільки назвати використовувану виверт "по імені", а й докладно пояснити навколишнім її призначення і особливості застосування в тій чи іншій ситуації).
- 3) Повторне нагадування про неприпустимість використання прийомів.
- 4) "Конструктивна критика" (при використанні партнером маніпулятивних прийомів конструктивна критика дозволяє вивести бесіду на рівень відкритої інтелектуальної боротьби; це дозволяє захиститися від маніпуляцій і залишитися етичним по відношенню до співрозмовника).
- 5) "Цивілізована конфронтація" (коли безуспішно використані всі методи, слід твердо дати зрозуміти партнерові, що спілкування в такому ключі не

³² Матеріал для цього питання взято з методичних рекомендацій: Методи та прийоми цілеспрямованого психологічного впливу при оперативному опитуванні. [Текст] / В. Д. Берназ, С. М. Мельник, Г. В. Подройко, О. М. Хлівний, О. М. Цільмак // Методичні рекомендації. – Одеса: РВВ., 2007р. – с. 71. – текст трохи змінено.

видається вам конструктивним, і, якщо він наполягає на своєму, ви готові перервати спілкування).

б) "Виверт на прийом" (цей спосіб нейтралізації може бути використаний, коли всі попередні не дали позитивного результату).

Щоб протидіяти маніпулюванню свідомістю, необхідно дотримуватися декількох простих правил:

1. Встановіть точно свою життєву мету та пріоритетність її досягнення. Якщо ззовні вам пропонують іншу мету, не піддавайтеся, навіть якщо існують певні спокуси, тобто гроші, положення та ін.

2. Визначтеся щодо своїх життєвих принципів. Протягом життя тільки Ви маєте право їх змінювати, але зраджувати встановленим принципам жодною мірою не можна, тим більше зраджувати їм чи їх підтиском інших людей або зовнішнього світу.

3. Завжди аналізуйте життєві ситуації. Перше та головне питання під час аналізу: "А кому це вигідно?" - мусить мати однозначну відповідь: "Мені та близьким людям" чи "Мені та всім іншим". Якщо Ви отримуєте іншу відповідь, значить, можете стати жертвою чужих маніпуляцій.

4. Якщо Ви відчуваєте, що хтось намагається підштовхнути Вас до якогось рішення, запитайте себе, а чи маєте Ви потребу в такому рішенні?

Якщо у вас є хоч найменші сумніви з цього приводу, то, швидше за все, хтось намагається вами маніпулювати.

5. Уважно аналізуйте думку інших людей, але якщо вона суттєво відрізняється від вашої, то або вони, або ви стали жертвами маніпулювання.

У цьому випадку кількість людей, які мають певну думку, значення не має, оскільки їх думка може бути помилковою.

6. Довіряйте собі, своєму внутрішньому "Я", а також своїм батькам.

Повірьте, вони вам бажають тільки добра, а життєвий досвід допомагає людям тверезо оцінювати ситуацію та уникати маніпулювання.

7. Постійно знищуйте стереотипи у своїй свідомості.

Для цього використовуйте свою уяву.

8. Читайте, вчіться, поповнюйте запас знань, але не надто довіряйте інформації.

Правильні висновки вам допоможуть зробити тверезий розум, добре серце та чисті руки, тобто довіряйте як своєму інтелекту, так і своїм відчуттям та емоціям.

9. Проявляйте турботу про оточуючих, станьте хоч трохи альтруїстом.

Якщо Ви хворобливо будете думати лише про себе, то рано чи пізно все одно виявитесь жертвою маніпулювання чи й того гірше - самі станете маніпулювати людьми для власної мети.

10. Викривайте маніпуляторів і їх прийоми маніпулювання.

Це дасть можливість іншим гідним людям прозріти" зірвати пелену з очей. Прозріння - це момент звільнення.



ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 5.1.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ В МЕЖАХ САМОСТІЙНОГО ОПАНУВАННЯ НАВЧАЛЬНИМ МАТЕРІАЛОМ

Завдання для опанування навчальним матеріалом

1. Підготуватися до відповіді на такі запитання:

- Об'єкти, суб'єкти та інструменти, маніпулювання.
- Особливості застосування злочинцем прийомів маніпулювання під час досудового розслідування.
- Протидія маніпулюванню.

Питання для контролю знань і вмінь

1. Які прийоми маніпулювання ви знаєте?
2. Яких головних правил повинен дотримуватися правоохоронець для виникнення когнітивної й емоційної зацікавленості в об'єкта правоохоронної діяльності до суб'єкта правоохоронної діяльності?
3. Як протидіяти маніпулюванню?

Індивідуальне практичне завдання

1. Переглянути мультиплікаційний фільм «Білосніжка та семеро гномів» Уолд Діснея (<https://www.youtube.com/watch?v=Qn9MhqIX12Q>) та встановити основні маніпулятивні прийоми Королеви (час: 01:00:00-01:12:00).

Література для підготовки

1. Цільмак О.М. Класифікація дефініцій способів брехні / О.М. Цільмак // Соціальна психологія. Київ, 2011. № 2. С.119–122
2. Цільмак О.М. Основні моделі поведінки осіб різних типів акцентуації характеру під час надання ними недостовірної інформації про обставини кримінального правопорушення та тактичні прийоми верифікації цієї інформації. *Криміналістика та судова експертиза* : міжвідомчий науково-методичний збірник. 2021. Вип. 66. С.240-252 DOI: <https://doi.org/10.33994/kndise.2021.66.24> URL: <https://digest.kndise.gov.ua/wp-content/uploads/2021/04/Tsilmak.pdf>
3. Цільмак О.М. Професійно–психологічна підготовка працівників підрозділів міліції на транспорті: підручник. Одеса: РВВ ОДУВС, 2014. 143 с.
4. Цільмак О.М. Фактори неусвідомленого викривлення особою показань. *Криміналістика та судова експертиза* : міжвідомчий науково-методичний збірник. 2022. Вип. 67. С. 658-671; DOI: <https://doi.org/10.33994/kndise.2022.67.66>
5. Karl Leonhard. Akzentuierte Persönlichkeiten. – Berlin: Acad. Verlag,, 1976. – 328 с



ПЛАН ПРАКТИЧНОГО ЗАНЯТТЯ 5.2.

1. Обговорення теоретичних питань:

- Об'єкти, суб'єкти та інструменти, маніпулювання.
- Особливості застосування злочинцем прийомів маніпулювання під час досудового розслідування.
- Протидія маніпулюванню.

2. Вправа «Вгадай прийом маніпулювання».

Мета: навчитися розрізняти прийоми маніпулювання.

Тривалість – 15 хвилин

Матеріали: картки з прийомами маніпулювання.

«Симуляція невинуватості» - особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, намагається довести, що заподіяна нею шкода була ненавмисною, або що вона не робила того, в чому її звинувачують. Вона може прийняти вигляд здивування чи обурення. Ця тактика змушує слідчого піддати сумніву своє власне судження і, можливо, свою розсудливість та докази.
«Симуляція плутанини» - особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, вдає що вона щось переплутала чи не звернула на щось увагу, намагаючись заплутати слідчого.
«Своєчасна неправда» – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, повідомляє зовсім брехливу, але надзвичайно очікувану в цей момент («гарячу») інформацію. При чому злочинець ураховує, що чим більше зміст повідомлення відповідає настроям слідчого, тим ефективніший буде його результат. Потім неправда розкривається, але за цей час гострота ситуації спаде або певний процес набуде безповоротного характеру.
«Напівправда» – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, об'єктивно та докладно висвітлює конкретні, малозначні деталі й замовчує більш важливі факти.
«Дозування інформації» – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, замовчує важливу інформацію; вона надає слідчому ту інформацію, яка вигідна їй; висвічує тільки частину даних, а інші ретельно приховує. Це призводить до того, що картина реальності спотворюється в ту чи іншу сторону або взагалі стає незрозумілою.
«Вигадка» – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, завантажує слідчого різноманітною інформацією з власними умовиводами, припущеннями та нав'язує йому певний алгоритм. Використовується злочинцем для уведення слідчого в оману; для того щоби неможливо було відрізнити правду від вигадки.
«Фабрикація фактів» – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, спочатку говорить правду, причому таку яка може бути легко перевірена. Слідчий переконалися, що особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, співпрацює й починає їй вірити. На наступному етапі застосування цього прийому злочинець надає інформацію в потрібному йому руслі. Злочинець розраховує на те, що слідчий йому довіряє на підставі закладеного у його підсвідомість стереотип «він каже правду».
«Специфічна термінологія» – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, при наданні інформації використовує складну, незрозумілу слідчому термінологію. У результаті чого працівник, з помилкової скромності або невпевненості в собі, соромиться перепитати значення того чи іншого терміну, а це надає можливість злочинцю-маніпулятору повернути ситуацію в необхідне для нього русло, пославшись при необхідності на начебто вже сумісно схвалене рішення. Це прийом розрахований на викликання у слідчого відчуття незручності, некомпетентності, приниження.
«Інформаційне перевантаження» – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, повідомляє гігантську кількість інформації, основну частину якої становлять абстрактні міркування, непотрібні деталі, різні дрібниці й тощо. У результаті чого слідчий не може розібратися в суті проблеми. Застосовується цей прийом злочинцем для заплутування слідчого.
«Приховане залякування» – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, змушує слідчого виконувати роль сторони, яка захищається, використовуючи завуальовані (тонкі, непрямі або мовчазні) загрози. Застосовується злочинцем коли у слідчого є певні слабкості та він випробовує страх втрати чогось або когось.

«Шантаж» – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, шляхом застосування формули шантажу: «якщо ви не..., то я...» (наприклад, «...покінчу життя самогубством...») хоче уникнути покарання або намагається отримати те чого бажає.
«Посилання на авторитети» – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, шляхом посилання на досить авторитетних людей, намагається вплинути на хід слідчий (розшукових) дій або на рішення слідчого.
«Пошук спільних рис» – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, знаходить або вигадує будь-яку схожість між собою та слідчим, ненав'язливо звертає на цю схожість увагу, і тим самим частково послаблює захисні функції психіки слідчого, після чого проштовхує свою ідею або уселяє інформацію, яка є неї вигідною.
«Затягування часу» – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, навмисно тягне час, під різними приводами запобігає розголошенню дійсно важливої інформації до того моменту, коли буде вже пізно щось змінити.
«Тримай злодія» – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, навмисно звертає увагу працівника ОВС на іншу людину, для того щоби зняти з себе підозру. Застосовується злочинцем для відвертання уваги слідчого від себе.
«Симуляція хвороби» - особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, прикидається хворою, демонструє напад, вимагає лікування.
«Дурень» – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, намагається прикинутися дурником, вдаючи, що не знає про що їй говорять, робить вигляд, що нічого не розуміє. Використовується злочинцем для отримання додаткового часу.
«Слуга» – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, приховує власні корисливі наміри під виглядом служіння більш благородній справі, наприклад, стверджуючи, що діяла певним способом через «покору» або «служіння» Богові чи якійсь авторитетній фігурі.
«Казанський сирота» - особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, прикидається бідною та безпорадною, тисне на жалість; зображує себе жертвою обставин або чиеїсь поведінки; намагається усіляко звинуватити життєві обставини, інших людей. У неї усі «винні», тільки вона – жертва обставин або подій. Використовується злочинцем для того щоб домогтися жалості, співчуття й таким чином досягти бажаної мети, для уведення слідчого в оману.
«Спокушання» – особа, яка підозрюється у скоєнні злочину, використовує честолобство слідчого, вона робить йому компліменти, хвалить. Злочинець використовує психологічний «підкуп» для формування у слідчого поблажливого позитивного ставлення до себе.

Інструкції:

- ❖ Викладач роздає здобувачам картки з прийомами маніпулювання.
- ❖ Завдання для здобувачів-маніпуляторів: обіграти прийом маніпулювання, не називаючи його. Для полегшення процесу обігравання здобувачем-маніпулятором можна запросити другого здобувача, який буде грати жертву маніпулювання.
- ❖ Завдання для спостерігачів: встановити прийом маніпулювання.
- ❖ Обговорення результатів вправи:
 - Які були труднощі при демонстрації того чи іншого прийому маніпулювання?
 - Які були труднощі при вгадуванні того чи іншого прийому маніпулювання?
 - Яка мета цієї вправи?

3. Підбиття підсумків практичного заняття.



ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 5.3.

ПЛАН ПРАКТИЧНОГО ЗАНЯТТЯ 5.2.

1. Вправа «Діагностика внутрішнього світу людини».

Мета: розвиток здатності розуміти внутрішній світ людини, її думки та почуття.

Інструкції:

Ознайомтеся з основними ознаками вияву щирості – брехливості оповідача та довіри – недовіри до нього з боку слухача.

Використовуючи спостереження за мимовільними рухами партнерів, оцініть ступінь достовірності інформації та емоційної реакції при її сприйнятті.

Порядок виконання: двоє учасників, один з яких оповідач, а інший – слухач, виходять уперед і сідають так, щоби бути доступними спостереженню. Один із спостерігачів сідає ліворуч від співрозмовників, а інший – праворуч. Оповідач повідомляє дві будь-які історії (наприклад, «Випадок полювання», «Моя перша нагорода» та тощо), одна з яких правдива, а інша – брехлива.

Завдання для оповідача – переконати аудиторію в щирості своєї розповіді незалежно від того, чи вона насправді говорить правду чи бреше.

Членам команди лівої сторони потрібно зафіксувати ознаки, що зовні спостерігаються, якими супроводжуватиметься розмова?

І з них слід вирішити – чи правдива історія оповідача, чи ні.

Ознаки щирості	Ознаки брехливості
Повернені догори (розкриті) співрозмовнику долоні, розставлені пальці.	Частковий або повний дотик до ротової області пальцями, долонею.
Прямий вільний погляд?!	Часте відведення погляду убік (чоловіки – у підлогу, жінки – у стелю)
Руки та ноги злегка розведені, голова прямо поставлена, плечі вільно опущені	Схрещення рук на грудях, на животі, за спиною
Доброзичлива посмішка	Натягнута, посмішка, стиснуті губи. покашлювання
Скорочення відстані (зближення) між партнерами. Положення обличчям до партнера	Перебільшена жестикуляція або повна відсутність (руки стискають підлокітники крісла)
Знімання очок під час розмови. Вільне жестикулювання	Потирання пальцями віку, брови. Дотик пальцями до носа, куточків губ, щоки
Нахил корпусу, долонь уперед у бік співрозмовника Тіло повернуто у бік співрозмовника.	Тримається будь-який предмет або спирається на нього
Розстебнутий піджак, нога висунута у бік партнера	Відтягування, поправлення комірця

Прикладання відкритої долоні до грудей	Руки часто потираються або витираються
Свобода гармонійність рухів	Розузгодження між словами та жестами (кивання головою при негативних відповідях, похитування головою при позитивних відповідях)

Членам команди правої сторони – чи повірив цій історії слухач чи ні.

Ознаки довіри	Ознаки недовіри
Рівне мовлення	Уривчасте мовлення
Посадка на краєчку стільця з повним повертанням до партнера	Відвертання від співрозмовника. Заняття «стартової» позиції (готовність піти)
Нахил уперед до співрозмовника, розімкнуті руки. Демонстрація відкритих долонь.	Зчеплення пальців рук. Стиснення пальців у кулак.
Рука, що стоїть на лікті, підпирає щоку, але не підборіддя	Схрещення рук на грудях. Вказівний палець на щоці спрямований до скроні.
Схвальні кивки	Негативні похитування головою
Легкий нахил голови в бік	Підняті плечі та опущена голова («набучитися»)
Зацікавлений, тривалий погляд	Погляд поверх окулярів
Співрозмовник копіює пози партнера	Закидання ноги на ногу
Ноги, схрещені в колінах, спрямовані у бік партнера	Притиснуті один до одного щиколотки ніг
Схвальна посмішка	Крива посмішка, натягнута посмішка
Для жінок: виправлення зачісок, демонстрація внутрішніх поверхонь зап'ястків.	Дотик пальцем до носа, куточків губ. Потирання чи дотик до вуха, потягування мочки вуха
Свобода, гармонійність рухів	Поривчасті, неконтрольовані рухи. Збирання неіснуючих ворсинок з одягу

Потім співрозмовники змінюються ролями: той, хто розповідав – слухає, той хто слухав – розповідає.

2. Вправа «Дві історії з мого життя».

Мета: навчитися визначати за вербальними та невербальними ознаками чи говорить людина правду чи обманює.

Матеріали: пам'ятки щодо алгоритму проведення бесіди для діагностики брехні.

Пам'ятка

Алгоритм ведення бесіди при діагностиці неправдивих показань:

1. **Визначте тему.** Бажано, щоб тема була одна. Наприклад, Вам важливо перевірити чи обманює вас співрозмовник, розповідаючи про минуле місце роботи або чи справді він не мав проблем із кредитами в минулому.

2. **Починайте розмову з незначної теми.** Поговоріть про погоду та природу, розслабте співрозмовника. Нехай перше хвилювання піде.

3. **Поговоріть про те, що цікаво співрозмовнику.** Вам потрібен взірць правди для еталонного порівняння. Зауважте, як співрозмовник поводить себе, коли він не бреше.

4. **Заведіть розмову про значущу тему та фіксуйте будь-які зміни поведінки.** Буде просто чудово, якщо Ви можете записати Вашу розмову на камеру.

5. **Поверніть розмову до незначних тем, фіксуйте зміни.** Іноді це може бути «зітхання полегшення», Ви побачите, як брехун розслабиться.

6. **Повторіть алгоритм, починаючи з кроку 3.** Намагайтеся ставити різноманітні питання. Як, наприклад: «ой, вибачте, будь ласка, я прослухала, ви пішли з минулої роботи з того, що не змогли порозумітися з керівником?».

Декілька важливих моментів, які треба враховувати при діагностиці брехні:

Провокуйте. Ви побачите *здивування*, – якщо припущення було невірним і *страх*, – якщо брехня викрита. Також на обличчі можуть виявитися емоції, які людина відчувала в тій ситуації, наприклад, агресія на колишнього керівника. Але увага, не плутайте це з гнівом, який могли викликати ваші пропозиції та несправедливе звинувачення.

Збивайте з думки. Брехня, як правило, вимовляється у вигляді «тиради» – заздалегідь підготовленого фрагмента, який людина говорить на одному диханні. Будь-яке переривання викликає замішання і співрозмовнику буде важко знову повернутися до «гладкого висловлювання» брехливої історії.

Задавайте прямі питання про причину емоцій, які Ви бачите.

Наприклад, «Чому ви розлютились, коли мова зайшла про кредити». Якщо ви потрапили до крапки – емоції посиляться. Але будьте готові почути брехню як «підміну причини емоцій».

Інструкції до вправи:

1. Здобувачам для обговорення в групі слід підготувати дві історії. Але одну з них правдиву, тобто яка була у житті, а іншу – вигадану (для цього надається 5 хвилин).

2. Викладач усім здобувачам надає «Пам'ятку щодо алгоритму проведення бесіди для діагностики брехні».

3. Здобувач-верифікатор відповідно до пам'ятки: «Алгоритм ведення бесіди при діагностиці брехні» та американської інструкції з теорії брехні –проводить бесіду.

4. Здобувач-оповідач переконливо розповідає дві історії (правдиву та неправдиву), при цьому неправдиву розказує так, щоб ніхто не повірив би в те, що цього не було насправді.

5. Група слухає та спостерігає, робить власні висновки щодо того яка з історій є брехнею, а яка правдива.

6. Обговорення результатів вправи.

7. Підведення підсумків вправи.

3. Вправа «Дар переконання».

Мета: закріплення отриманих знань щодо ознак облудності, формування вмінь діагностики брехні, розвиток умінь переконливої мови.

Матеріал: пусті коробки з під сірників

Інструкції:

Викликаються два учасники. Кожному з них викладач дає сірникову коробку, в одній з яких лежить кольоровий папірець. Після того, як слухачі з'ясували в кого з них у коробці лежить папірець – кожний починає доводити «публіці» те, що саме в нього в коробці лежить папірець.

Завдання іншим учасникам – вирішити шляхом консенсусу, у кого ж саме лежить у коробці папірець.

Обговорення: під час обговорення важливо проаналізувати ті випадки, коли учасники помилилися.

4. Вправа «Три факти».

Мета: Навчитися розуміти де факти, а де брехня.

Інструкції:

Робота у групі. Кожен учасник пише на аркуші паперу про себе три факти, причому два з них – це правда, один – неправда.

Далі учасники по черзі зачитують те, що вони написали, а група має вгадати, який факт відповідає дійсності.

Питання для обговорення:

- Яким чином вдалося вгадати правду?.
- Які невербальні прояви людини свідчать про її щирість?

5. Вправа «Верблюд».

Мета: навчитися визначати невербальні прояви свідчать про нещирість.

Інструкції:

Обирається гравець-верифікатор, який виходить за двері. Інші гравці обирають «верблюда» і прикріплюють йому «хвостик» (мотузку довжиною 20-25 см).

За сигналом ведучого гравець-верифікатор входить в аудиторію. Його завдання – вгадати, хто «верблюд».

Усі гравці – зображують тварин за допомогою характерних звуків та дій, стоячи на місці.

Питання для обговорення:

- Яким чином гравцю-верифікатору вдалося вгадати, хто «верблюд»?
- Які невербальні прояви свідчать про нещирість?

6. Підбиття підсумків практичного заняття.





ПИТАННЯ ДО ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

1. Розкрийте психологічну структуру правоохоронної діяльності.
2. Опишіть основні вимоги професії правоохоронних органів до індивідуально-психологічних якостей особистості.
3. Визначте місце й значення професійної мотивації для правоохоронної діяльності працівників.
4. Дайте визначення поняття «психограма».
5. Опишіть структурні компоненти психограми працівників правоохоронної діяльності.
6. Що таке акцентуація характеру?
7. Які провідні риси характеру в кожного з типів акцентуації?
8. Назвіть основні характеристики потреб типів акцентуації.
9. Наведіть порівняльну характеристику між типами гіпертимічний і педантичний.
10. Особи з якими типами акцентуації схильні до зловживання алкоголем?
11. Хто з типів є патологічним брехуном.
12. Охарактеризуйте змішані типи акцентуацій.
13. Які психопатологічні ризики різних типів характеру?
14. Назвіть позитивні й негативні характеристики різних акцентуацій.
15. Як впливає акцентуація характеру на діяльність людини.
16. Назвіть стадії проведення опитування.
17. Визначте основні етапи підготовчої стадії.
18. Від яких факторів залежить ефективне встановлення контакту з об'єктом правоохоронної діяльності?
19. Назвіть які Ви знаєте бар'єри спілкування.
20. Від чого залежить встановлення довіри з об'єктом правоохоронної діяльності?
21. Що категорично заборонено робити при встановленні контакту?
22. Як необхідно завершувати бесіду?
23. Яку дистанцію слід тримати при спілкуванні з об'єктом правоохоронної діяльності?
24. Як форма стола впливає на процес комунікації?
25. Назвіть практичні рекомендації щодо активного слухання об'єктом правоохоронної діяльності.
26. Охарактеризуйте основні методи та прийоми психологічного впливу.
27. Опишіть основні прийоми психологічного впливу на об'єкти правоохоронної діяльності залежно від зайнятої ними позиції.
28. Які необхідно застосовувати методи й прийоми психологічного впливу на об'єкти правоохоронної діяльності залежно від зайнятої ними позиції?
29. Опишіть, які методи психологічного впливу слід застосовувати до осіб різних типів акцентуації.
30. При позиції співробітництва як повинен себе поводити працівник?
31. Визначте головні потреби кожного з типів акцентуації.

32. Що розуміється під психологічним впливом?
33. Визначте механізм психологічного впливу.
34. Що означає поняття «сугестія»?
35. Як нейтралізувати аргументи об'єкта правоохоронної діяльності?
36. Класифікація дефініцій способів брехні.
37. Способи викривлення фактів і подій або неправдивого, спотвореного повідомлення інформації.
38. Класифікуйте способи викривлення фактів і подій або неправдивого, спотвореного повідомлення інформації за кількістю ошуканих; напрямом дії; наміром; мотиваційною спрямованістю; функціями; тривалістю; об'єктом спрямування й ознаками.
39. Вікові особливості розвитку вміння брехати.
40. На які оціночні критерії слід звертати увагу для ефективного здійснення аудіовізуальної психодіагностики правдивості показань об'єкта?
41. До фізіологічного діагностичного критерію ознак брехні належать....
42. До оптичного діагностичного критерію ознак брехні належать....
43. Як діагностувати по очах, що людина бреше?
44. Як здійснювати візуальну діагностику стратегії мислення за рухом очей?
45. До акустичного діагностичного критерію ознак брехні об'єкта правоохоронної діяльності належать....
46. Суб'єктивні фактори несвідомого надання особою недостовірних показань
47. Об'єктивні фактори несвідомого надання особою недостовірних показань.
48. Мнестичні причини ненавмисного надання особою недостовірних показань під час слідчих (розшукових) дій.
49. Основні завдання слідчого для верифікації показань свідка.
50. Основні моделі поведінки осіб різних типів акцентуації характеру під час надання ними недостовірної інформації про обставини кримінального правопорушення та тактичні прийоми верифікації цієї інформації Які прийоми маніпулювання ви знаєте?
51. Яких головних правил повинен дотримуватися правоохоронець для виникнення когнітивної й емоційної зацікавленості в об'єкта правоохоронної діяльності до суб'єкта правоохоронної діяльності?
52. Як протидіяти маніпулюванню?
53. Які прийоми маніпулювання ви знаєте?
54. Яких головних правил повинен дотримуватися правоохоронець для виникнення когнітивної й емоційної зацікавленості в об'єкта правоохоронної діяльності до суб'єкта правоохоронної діяльності?
55. Як протидіяти маніпулюванню?



РЕКОМЕНДОВАНИЙ ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ

Список основних джерел

1. Актуальні проблеми психологічного забезпечення службової діяльності працівників правоохоронних органів: зб. тез II Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 28 жовтня 2021 р.). Київ : ДНДІ МВС України, 2021. 336 с. URL: https://dndi.mvs.gov.ua/files/pdf/Zbirnuk_tez_2021_10_28.pdf
2. Волошенко М.О. Азаркіна О.В. Психологія професійного спілкування: навчальний посібник. Одеса. Гельветика. 2021. 280 с.
3. Скляр О.С., Зосим Р.С., Коваль К.С. Дефінітивний аналіз поняття «Тактика комунікації поліцейського». URL: <https://univd.edu.ua/uk/conference/view/92> (дата звернення: 16.05.2024).
4. Карпінська Н. В., Грачук В. С. Психологічна підготовка правоохоронців: метод. рек. до спецкурсу / уклад. Н. В. Карпінська, В. С. Грачук. – Луцьк: Волинськ. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2022. – 34 с.
5. Цільмак О.М. Основні моделі поведінки осіб різних типів акцентуації характеру під час надання ними недостовірної інформації про обставини кримінального правопорушення та тактичні прийоми верифікації цієї інформації. *Криміналістика та судова експертиза* : міжвідомчий науково-методичний збірник. 2021. Вип. 66. С.240-252 DOI: <https://doi.org/10.33994/kndise.2021.66.24> URL: <https://digest.kndise.gov.ua/wp-content/uploads/2021/04/Tsilmak.pdf>
6. Якимчук М. Ю., Шнайдер А. О. Комунікативна компетентність як складова професійної діяльності працівника поліції. Часопис Національного університету «Острозька академія». Серія «Право». 2020. № 2(22) : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lj.oa.edu.ua/articles/2020/n2/20ymydpp.pdf>.
7. Kozytska O., Tsilma O., Protsenko O., Yankovyi M., Lysenko A., Shulzhenko A. On the Application of Public Search Measures to Detect and Obtain Information. // JCSNS International Journal of Computer Science and Network Security, VOL.21 No.9, September 2021. P.109-112. <https://doi.org/10.22937/IJCSNS.2021.21.9.14>

Список допоміжних джерел

1. Денисов С. Ф. Особа злочинця у кримінологічній теорії України. Вісник Кримінологічної асоціації України. 2020. № 1 (22). С. 152–159.
2. Дмитрик Ю.І., Кондратюк О.В. Профайлінг у діяльності оперативних підрозділів. Соціально-правові студії. 2021. Випуск 3 (13). С. 95-100 <https://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/3978/1/13.pdf>
3. Коркос Я. О. Концептуальний зміст категорії «свідомість» у зарубіжній психології. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2022. № 1. С. 11–17. DOI: 10.32999/ksu2312-3206/2022-1-2.
4. Телійчук В. Г., Зінченко С. С. Щодо застосування профайлінгу в оперативно-розшуковій діяльності підрозділами кримінальної поліції

Національної поліції України. Юридичний бюлетень. Вип. № 12. 2020. С.184–193

5. Цільмак О.М. Алгоритм застосування методу фактологічного аналізу під час досудового розслідування кримінальних правопорушень. *Криміналістика та судова експертиза* : міжвідомчий науково-методичний збірник. 2020. Вип. 65 С. 208-218. DOI: <https://doi.org/10.33994/kndise.2020.65.20>

6. Цільмак О.М. Фактори неусвідомленого викривлення особою показань. *Криміналістика та судова експертиза* : міжвідомчий науково-методичний збірник. 2022. Вип. 67. С. 658-671; DOI: <https://doi.org/10.33994/kndise.2022.67.66>

7. Цільмак О.М. Мнестичні причини ненавмисного надання особою недостовірних показань під час слідчих (розшукових) дій. // *Криміналістика та судова експертиза* : міжвідомчий науково-методичний збірник. 2023. Вип. 68. С.;128-138 DOI: DOI: <https://doi.org/10.33994/kndise.2023.68.13> (chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://digest.kndise.gov.ua/wp-content/uploads/2023/07/vypusk_68-129-138.pdf).

Ресурси відкритого доступу

Джерела статистичної інформації

Державна служба статистики України – <http://www.ukrstat.gov.ua>

Судова влада України: Судова статистика – http://court.gov.ua/sudova_statystyka

Національна поліція України – <https://www.npu.gov.ua/diyalnist/zvitnist>

Звіт Національної поліції України про результати роботи у 2023 році // База даних (БД) Офіційний сайт Національної поліції (НП) України. – Режим доступу: https://mediawww.npu.gov.ua/npu-pre-prod/sites/1/Docs/Dialnist/Richni_zvity/zvit_NPU_2023.pdf

Рекомендовані науково-аналітичні ресурси

Національний інститут стратегічних досліджень – www.niss.gov.ua

Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського – <http://www.nbuv.gov.ua/>

Науково-дослідний інститут вивчення проблем злочинності ім. академіка В.В. Сташиса НАПрН України – <http://ivpz.kh.ua/uk/>.

Правознавець – Правовий Форум України – <http://forum-pravo.com.ua/>.

Репозитарій (архів) Національного університету «Одеська юридична академія» (eNUOLAIR) – <http://dspace.onua.edu.ua>.

Crime prevention – https://ec.europa.eu/home-affairs/what-we-do/policies/organized-crime-and-humantrafficking/crime-prevention_en.

Cultural Criminology – <http://www.culturalcriminology.org/index.html>

Global Criminology – <http://globalcriminology.com/>

The European Crime Prevention Network – <https://eucpn.org/>



ДОДАТОК А

Опитувальник К. Леонгарда -Г. Шмішека

Інструкція:

Відповідати необхідно цифрами:

цифра "1" означає відповідь "ні, це зовсім не так";

цифра "2" - відповідь "мабуть, так" (тобто твердження підходить до Вас, як до особи, на 50%);

цифра "3" - "вірно" (тобто твердження підходить до Вас, як до особистості, на 75%);

цифра "4" - "цілком вірно" (тобто твердження підходить до Вас, як до особи на 100%).

Текст опитувальника

1. У Вас частіше веселий та безтурботний настрій?
2. Ви чутливі до образ?
3. Чи буває так, що у Вас на очі навертаються сльози у кіно, театрі, бесіді тощо?
4. Зробивши щось, Ви сумніваєтеся, чи все зроблено правильно, і не заспокоюєтеся доти, доки не переконаєтеся ще раз у тому, що все зроблено правильно.
5. У дитинстві Ви не були такими ж сміливими, як і всі ваші однолітки.
6. Чи часто у Вас різко змінюється настрій від стану безмежного тріумфу до відрази до життя, собі?
7. Чи є зазвичай центром уваги у суспільстві, компанії?
8. Чи буває так, що ви без причини перебуваєте в такому буркотливому стані, що з вами краще не розмовляти?
9. Ви серйозна людина?
10. Чи здатні ви захоплюватися чимось?
11. Чи підприємливі Ви?
12. Ви довго не забуваєте, якщо хтось Вас образить?
13. Чи м'якосердні Ви?
14. Опускаючи листа до поштової скриньки, чи Ви перевіряєте, провівши рукою по щілині скриньки, що лист впав у нього повністю?
15. Чи прагнете Ви завжди вважатися серед кращих працівників?
16. Чи бувало Вам страшно в дитинстві під час грози або при зустрічі з незнайомим собакою (а може, таке почуття буває тепер, у зрілому віці)?
17. Чи прагнете Ви у всьому і всюди дотримуватися порядку?
18. Чи залежить Ваш настрій від зовнішніх обставин?
19. Чи люблять вас ваші знайомі?
20. Чи часто у Вас буває почуття внутрішнього занепокоєння, відчуття можливого лиха, неприємності?
21. У Вас часто дещо пригнічений настрій?
22. Чи були у Вас хоча б раз істерика чи нервовий зрив?
23. Чи важко Вам довго всидіти на одному місці?

24. Якщо стосовно Вас несправедливо вчинили, чи енергійно обстоюєте свої інтереси?
25. Вам важко зарізати курку, вівцю?
26. Чи дратує Вас, якщо вдома завіса чи скатертина висять не рівно, і Ви відразу ж намагаєтесь поправити їх?
27. Ви в дитинстві боялися залишатися одні в домі?
28. Чи часто у Вас бувають вагання настрою без причини?
29. Чи завжди Ви намагаєтесь бути досить сильним працівником у своїй професії?
30. Чи швидко Ви починаєте сердитися чи впадати у гнів?
31. Вам важко бути абсолютно безтурботно веселим?
32. Чи буває так, що відчуття абсолютного щастя буквально пронизує вас?
33. Ви хотіли б бути провідним у гумористичному журналі?
34. Ви зазвичай висловлюєте свою думку людям досить відверто, прямо та недвозначно?
35. Вам важко переносити вид крові (викликає це у Вас неприємні відчуття)?
36. Вам подобається робота з високою особистою відповідальністю?
37. Чи схильні Ви виступати на захист осіб, стосовно яких чинять несправедливо?
38. У темний підвал вам важко, страшно спускатися?
39. Чи надаєте Ви перевагу такій роботі, де діяти треба не поспішаючи, і вимоги до якості виконання високі?
40. Ваша товарицькість залежить від настрою?
41. У школі Вам подобається читати вірші перед аудиторією?
42. Чи тікали Ви в дитинстві з дому?
43. Чи здається Вам життя важким?
44. Чи бувало так, що після конфлікту, образи Ви були так засмучені, що йти на роботу здавалося просто нестерпним?
45. Чи можна сказати, що при невдачі Ви не втрачаєте почуття гумору?
46. Вам важко зробити перші кроки до примирення, якщо Вас хтось скривдить?
47. Ви дуже любите тварин?
48. Чи повертаєтесь Ви, щоб переконатися, що залишили будинок, робоче місце в такому стані, що там нічого не станеться?
49. Чи переслідує Вас іноді думка, що з Вами та Вашими близькими може статися щось страшне?
50. Чи вважаєте Ви, що Ваш настрій дуже мінливий?
51. Чи подобається Вам доповідати (виступати на сцені) перед великою кількістю людей?
52. Ви можете вдарити кривдника, якщо він вас образить?
53. Ви не дуже товариська людина?
54. Ви ставитеся до тих, хто при розчаруванні впадає в глибокий розпач? Вам подобається робота,
55. яка потребує енергійної організаторської діяльності?
56. Чи наполегливо Ви досягаєте наміченої мети, якщо на шляху до неї доводиться долати масу перешкод?
57. Чи може трагічний фільм схвилювати Вас так, що на очах виступлять сльози?

58. Чи часто буває Вам важко заснути через те, що проблеми минулого дня чи майбутнього постійно крутяться у Ваших думках?
59. У школі Ви не підказували своїм товаришам і не давали списувати?
60. Чи потрібна Вам велика напруга волі, щоб пройти одному через цвинтар?
61. Чи ретельно Ви стежите за тим, щоб кожна річ у вашій квартирі була тільки на тому самому місці?
62. Чи буває так, що будучи перед сном у хорошому настрої, Ви наступного дня встаєте у пригніченому, що триває кілька годин?
63. Чи легко Ви звикаєте до нових ситуацій?
64. У Вас часто буває головний біль?
65. Ви не дуже часто смієтесь?
66. Чи можете ви бути привітними навіть з тим, кого явно не цінуєте, не любите, не поважаєте?
67. Ви рухлива людина?
68. Ви дуже переживаєте через несправедливість?
69. Ви настільки любите природу, що можете називатися її другом?
70. Ідучи з дому чи лягаючи спати, чи перевіряєте Ви, чи закритий газ, чи погашене світло, чи замкнені двері?
71. Ви дуже боязкі?
72. Чи змінюється ваш настрій при вживанні алкоголю?
73. У Вашій молодості Ви охоче брали участь у гуртку самодіяльності?
74. Ви оцінюєте життя дещо песимістично, без очікування радості?
75. Ви не любите подорожувати?
76. Чи може Ваш настрій змінитись так різко, що стан радості раптом змінюється похмурим і пригніченим?
77. Чи легко Вам вдається підняти настрій друзів у компанії?
78. Чи довго Ви переживаєте образу?
79. Чи переживаєте довгий час прикрощі інших людей?
80. Чи часто, будучи школярем, Ви переписували сторінку у Вашому зошиті, якщо випадково допускали у ній помарок?
81. Чи ставитеся Ви до людей швидше з недовірою та обережністю, ніж з довірливістю?
82. Чи часто Ви бачите страшні сни?
83. Чи буває, що Ви остерігаєтесь того, що можете кинутися під колеса поїзда, що проходить?
84. У веселій компанії Ви зазвичай веселі?
85. Чи здатні Ви відволіктися від важкої проблеми, яка потребує обов'язкового вирішення?
86. Ви стаєте менш стриманим і почуваетесь вільніше, якщо приймете алкоголь?
87. У розмові Ви скупі на слова?
88. Якби Вам довелося грати на сцені, Ви змогли б так увійти в роль, що забули б про те, що це гра?

Ключ до тесту Леонгарда – Шмішека:

№	Назва акцентуації	№ питання	помножити
1.	Гіпертимний тип	1, 11, 23, 33, 45, 55, 67, 77	* 2,5
2.	Ригідний тип	2, 12, 15, 24, 34, 37, 46, 56, 59, 68, 78, 81	* 1,67
3.	Емотивний тип	3, 13, 25, 35, 47, 57, 69, 79	* 2,5
4.	Педантичний тип	4, 14, 17, 26, 36, 39, 48, 58, 61, 70, 80, 83	* 1,67
5.	Тревожно-боязкий тип	5, 16, 27, 38, 49, 60, 71, 82	* 2,5
6.	Афективно-лабільний (Циклотимний) тип	6, 18, 28, 40, 50, 62, 72, 84	* 2,5
7.	Демонстративний тип	7, 19, 22, 29, 41, 44, 51, 63, 66, 73, 85, 88	* 1,67
8.	Збудливий тип	8, 20, 30, 42, 52, 64, 74, 86	* 2,5
9.	Дистимний тип	9, 21, 31, 43, 53, 65, 75, 87	* 2,5
10.	Афективно-екзальтований тип	10, 32, 54, 76	* 5

Переведення сирих балів у стіни:

Балл	1	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
Стен	67	45	47	48	50	52	53	55	57	59	60	62	64	65	67	69	70	72	74	75	77	79	80

Баллы	2,5	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
Стены		45	48	50	53	55	58	60	63	65	68	70	73	75	78	80

Бланк для опитування

Відповідати необхідно цифрами:

цифра "1" означає відповідь "ні, це зовсім не так";

цифра "2" - відповідь "мабуть, так" (тобто твердження підходить до Вас, як до особистості, на 50%);

цифра "3" - "вірно" (тобто твердження підходить до Вас, як до особистості, на 75%);

цифра "4" - "цілком вірно" (тобто твердження підходить до Вас, як до особи на 100%).

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44
45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66
67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88

ДОДАТОК Б

Діагностика міжособистісних стосунків (за Т. Лірі)

Інструкція: Перед вами набір характеристик. Прочитайте кожну з них і відзначте знаком „+” ті, які відповідають вашому уявленню про себе. Будьте уважними. Намагайтеся відповідати якомога точніше і правдивіше.

Завдання 1. Дайте відповідь на запитання: Яка ви людина?

1. Інші думають про мене прихильно.
2. Справляю враження на оточуючих.
3. Умію розпоряджатися, карати.
4. Умію наполягати на своєму.
5. Володію почуттям гідності.
6. Незалежна.
7. Здатна сама потурбуватися про себе.
8. Можу виявити байдужість.
9. Здатна бути суворою.
10. Сувора, але справедлива.
11. Можу бути щирою.
12. Критична до інших.
13. Люблю поплакатися.
14. Часто сумна.
15. Схильна до недовіри.
16. Часто розчаровуюся.
17. Здатна бути критичною до себе.
18. Здатна визнавати свою неправоту.
19. З охотою підкоряюся.
20. Поступлива.
21. Вдячна.
22. Захоплююся, схильна до копіювання.
23. Ставлюся до інших з повагою.
24. Шукаю схвалення.
25. Здатна до співпраці, взаємодопомоги.
26. Намагаюся вжитися з іншими.
27. Приязна, доброзичлива.
28. Уважна, ласкава.
29. Делікатна.
30. Підбадьорююча.
31. Відгукуюся на заклики про допомогу.
32. Безкорислива.
33. Здатна викликати захоплення.
34. Користуюся у інших повагою.
35. Володію талантом керівника.
36. Люблю відповідальність.
37. Впевнена у собі.
38. Самовпевнена, наполеглива.
39. Ділова, практична.

40. Люблю змагатися.
41. Стійка і непохитна, де потрібно.
42. Невблаганна, але безпристрасна.
43. Дратівлива.
44. Відкрита, прямолінійна.
45. Не терплю, щоб мною командували.
46. Скептична.
47. На мене важко справити враження.
48. Образлива, вимоглива (педантична, скрупульозна).
49. Легко соромлюся.
50. Невпевнена у собі.
51. Поступлива.
52. Скромна.
53. Часто користуюся допомогою інших.
54. Дуже поважаю авторитет.
55. З охотою приймаю поради.
56. Довірлива і намагаюся порадувати інших.
57. Завжди люб'язна у спілкуванні.
58. Ціную думку оточуючих.
59. Комунікабельна, товариська.
60. Добросердна.
61. Добра, вселяю впевненість.
62. Ніжна, м'якосерда.
63. Люблю турбуватися про інших.
64. Безкорислива, щедра.
65. Люблю давати поради.
66. Справляю враження значущості.
68. Люблю керувати та управляти. Владна.
69. Хвалькувата.
70. Зарозуміла, самовдоволена.
71. Думаю тільки про себе.
72. Хитра, прагматична.
73. Нетерпима до помилок інших.
74. Корислива.
75. Щира.
76. Часто неприязна.
77. Озлоблена.
78. Схильна весь час скаржитися.
79. Ревнива.
80. Довго пам'ятаю образи.
81. Схильна до самокатування.
82. Сором'язлива.
83. Безініціативна.
84. Покірлива.
85. Залежна, несамотійна.
86. Люблю підкорятися.

87. Надаю право іншим приймати рішення.
88. Легко пошиваюся у дурні.
89. Легко піддаюся впливу друзів.
90. Готова довіритися будь-кому.
91. Доброзичлива до всіх без винятку.
92. Усім симпатизую.
93. Пробачаю все.
94. Переповнена надмірним співчуттям.
95. Великодушна, терпляча до недоліків.
96. Намагаюся бути покровителем.
97. Прагну до успіху.
98. Очікую захоплення від кожного.
99. Розпоряджаюся іншими.
100. Деспотична.
101. Сноб (оцінюю людей за рангом і достатком, а не за особистісними якостями).
102. Марнослава.
103. Егоїстична.
104. Холодна, черства.
105. Саркастична, люблю насміхатися.
106. Зла, жорстока.
107. Часто гніваюся.
108. Нечутлива, байдужа.
109. Злопам'ятна.
110. Пронизана духом суперечності.
111. Уперта.
112. Недовірлива, підозріла.
113. Нерішуча.
114. Сором'язлива.
115. Відрізняюся надмірною готовністю підкорятися.
116. М'якотіла.
117. Майже ніколи нікому не заперечую.
118. Нав'язлива.
119. Люблю, щоб мене опікали.
120. Надмірно довірлива.
121. Намагаюся заручитися позитивним ставленням кожного.
122. З усіма погоджуюся.
123. Завжди приязна.
124. Усіх люблю.
125. Надто поблажлива до оточуючих.
126. Намагаюся втішити кожного.
127. Турбуюся про інших на шкоду собі.
128. Псую людей надмірною добротою.

Обробка результатів

На першому етапі обробки даних проводиться підрахунок балів за кожною октанте з допомогою ключа до опитувальником.

Ключ

1. **Авторитарний:** 1 - 4, 33 - 36, 65 - 68, 97 - 100.
2. **Егоїстичний:** 5 - 8, 37 - 40, 69 - 72, 101 - 104.
3. **Агресивний:** 9 - 12, 41 - 44, 73 - 76, 105 - 108.
4. **Підозрілий:** 13 - 16, 45 - 48, 77 - 80, 109 - 112.
5. **Підпорядковується:** 17 - 20, 49 - 52, 81 - 84, 113 - 116.
6. **Залежний:** 21 - 24, 53 - 56, 85 - 88, 117 - 120.
7. **Доброзичливий:** 25 - 28, 57 - 60, 89 - 92, 121 - 124.
8. **Альтруїстична:** 29 - 32, 61 - 64, 93 - 96, 125 - 128.

На другому етапі отримані бали переносяться на діаграму, при цьому відстань від центру круга відповідає числу балів по даній октанте (мінімальне значення - 0, максимальна - 16). Кінці таких векторів з'єднуються і утворюють профіль, що відображає уявлення про особистість цієї людини. Окреслений простір закреслюється. Для кожного подання будується окрема діаграма, на якій воно характеризується за вираженості ознак кожної октант.

Психограма

На третьому етапі за допомогою формул визначаються показники по двом основним параметрам «Домінування» і «Дружелюбність»:

Домінування = $(I - V) + 0,7 \times (VIII + II - IV - VI)$

Дружелюбність = $(VII - III) + 0,7 \times (VIII - II - IV + VI)$

Таким чином, система балів з 16 міжособистісним змінним перетворюється в два цифрові індекси, які характеризують уявлення суб'єкта за зазначеними параметрами.

У результаті проводиться аналіз особистісного профілю - визначаються типи ставлення до оточуючих.



Інтерпретація результатів

Підрахунок балів ведеться окремо для кожної оцінюваної особистості. Показником порушення відносин з певною особою є різниця між уявленнями людини про нього і бажаному його образу в якості партнера по спілкуванню.

Максимальна оцінка рівня - 16 балів, але вона розділена на чотири ступені вираженості відносини:

0-4 бали - низька:	адаптивна поведінка
--------------------	---------------------

5-8 балів - помірна:	
9-12 балів - висока:	екстремальна поведінка
13-16 балів - екстремальна:	поведінка до патології

Позитивне значення результату, отриманого за формулою "домінування", свідчить про виражене прагнення людини до лідерства у спілкуванні, до домінування. Негативне значення вказує на тенденцію до підпорядкування, відмови від відповідальності й позиції лідерства.

Позитивний результат за формулою "дружелюбність" є показником прагнення особистості до встановлення доброзичливих відносин і співпраці з оточуючими. Негативний результат вказує на прояв агресивно-конкурентної позиції, що перешкоджає співпраці та успішної спільної діяльності. Кількісні результати є показниками ступеня вираженості цих характеристик.

Найбільш заштриховані на профілі октанти відповідають переважаючим стилем міжособистісних відносин даного індивіда. Характеристики, що не виходять за межі 8 балів, властиві гармонійним особистостям. Показники, що перевищують 8 балів, свідчать про акцентуації властивостей, що виявляються даними октантом.

Бали, що досягають рівня 14-16, свідчать про труднощі соціальної адаптації. Низькі показники за всіма октантами (0-3 бали) можуть бути результатом скритності і невідвертості випробуваного.

Якщо в психограмі немає октантів, заштрихованих вище 4-х балів, то дані сумнівні в плані їх достовірності: ситуація діагностики не прихилила до відвертості.

Перші чотири типи міжособистісних відносин (октанти 1-4) характеризуються тенденцією до лідерства і домінування, незалежністю думки, готовністю відстоювати власну точку зору в конфлікті. Інші чотири октанти (5-8) - відображають переважання конформних установок, невпевненість у собі, податливість думці оточуючих, схильність до компромісів.

В цілому інтерпретація даних повинна орієнтуватися на переважання одних показників над іншими і в меншій мірі - на абсолютні величини. В нормі зазвичай не спостерігаються значні розбіжності між «Я» актуальним і ідеальним. Помірне розбіжність може розглядатися як необхідна умова самовдосконалення.

Незадоволеність собою частіше спостерігається у осіб з заниженою самооцінкою (5,6,7 октанти), а також у осіб, що знаходяться в ситуації тривалого конфлікту (4 октант).

Переважання одночасно 1 і 5 октантів властиво особам з проблемою хворобливого самолюбства, авторитарності,

4 і 8 - конфлікт між прагненням до визнання групою і ворожістю, тобто проблема з пригніченою ворожістю,

3 і 7- боротьба мотивів самоствердження і афіліації,

2 і 6 - проблема незалежності-залежності, що виникає в складній службовій або іншій ситуації, що змушує коритися всупереч внутрішнього протесту.

Особи, у яких виявляються домінантні, агресивних і незалежних рис поведінки, значно рідше виявляють невдоволення своїм характером і міжособистісними стосунками, проте і у них може виявлятися тенденція до

вдосконалення свого стилю міжособистісної взаємодії з оточенням. При цьому зростання показників того чи іншого октанта визначить напрям, за яким самостійно рухається особистість в цілях самовдосконалення, ступінь усвідомлення наявних проблем, наявність внутріособистісних ресурсів.

Кожному з восьми октантів відповідає певний тип міжособистісних стосунків:

1. Авторитарний.

0-8. Упевнений у собі, наполегливий, може бути хорошим наставником і організатором. Володіє якостями керівника

9 – 12. Домінантний, енергійний, успішний у справах; любить давати поради, вимагає до себе поваги; може бути нетерпимим до критики; йому властива переоцінка власних можливостей.

13-16. Владний, диктаторський, деспотичний характер; усіх повчає, має дидактичний стиль висловлювань; не схильний сприймати поради інших; прагне до лідерства і керування іншими; сильна особистість з рисами деспотизму.

2. Незалежний – домінуючий.

0-8. Упевнений, незалежний, орієнтований на себе, схильний до конкуренції.

9-12. Самозадоволений, нарцистичний, з вираженим почуттям власної гідності, зверхності над оточуючими, з тенденцією мати особливу думку, відмінну від більшості, і займати особливу позицію у групі.

13-16. Прагне бути над усіма, самовдоволений, прагматичний. До оточуючих ставиться відчужено; гонористий, хвалькуватий.

3. Агресивний.

0-8. Упертий, наполегливий у досягненні мети, енергійний, безпосередній.

9-12. Вимогливий, прямолінійний, щирий; суворий і різкий в оцінці інших; непримиренний. Схильний в усьому звинувачувати оточуючих; глузливий, іронічний, дратівливий.

13-16. Надмірно наполегливий; неприязний, жорстокий, ворожий по відношенню до оточуючих; нестриманий, запальний, агресивний; може виявляти асоціальну поведінку.

4. Недовірливий – скептичний.

0-8. Реалістичний у судженнях і вчинках; критичний по відношенню до оточуючих; скептик, неконформний.

9-12. Виражена схильність до критицизму. Недовірливий до людей, розчарований у них; замкнений, потайливий, образливий; відчуває труднощі в інтерперсональних контактах через підозріливість і страх. Свій негативізм виявляє у вербальній агресії.

13-16. Відчужений по відношенню до ворожого і злісного світу; дуже підозріливий, украй образливий; схильний сумніватися у всьому; злопам'ятний, постійно скаржиться на всіх (шизоїдний тип характеру).

5. Покірний – сором'язливий.

0-8. Скромний, нерішучий, поступливий; емоційно стриманий; схильний підкорятися; не має власної думки; слухняно і чесно виконує всі свої обов'язки.

9-12. Сором'язливий, легко ніяковіє; схильний підкорятися сильнішому без урахування ситуації.

13-16. Покірливий, схильний до самоприниження; слабовольний, поступається всім і в усьому; завжди ставить себе на останнє місце і осуджує себе, приписує собі провину; намагається знайти підтримку в когось сильнішого.

6. Заздрісний.

0-8. Конформний, м'який; очікує допомоги і поради; схильний до захоплення оточуючими; ввічливий і потребує визнання.

9-12. Слухняний, боягузливий, безпорадний; не вміє чинити опір; щиро вважає, що інші завжди праві.

13-16. Дуже невпевнений у собі; має нав'язливі страхи, побоювання, тривожиться з будь-якого приводу, тому залежить від інших, від чужої думки, занадто конформний.

7. Співпрацюючий.

0-8. Схильний до співробітництва, кооперації; гнучкий і компромісний у прийнятті рішень, вирішенні проблем і конфліктних ситуацій; намагається погоджуватися з думкою оточуючих; свідомо конформний, дотримується умов, правил і принципів «гарного тону»; у відношенні з людьми ініціативний, ентузіаст у досягненні цілей групи; намагається допомагати; хоче відчувати себе в центрі уваги, отримувати увагу і любов; комунікабельний, виявляє теплоту і приязність у стосунках.

9-16. Приязний і люб'язний з усіма; орієнтований на соціальне прийняття і позитивне визнання; прагне задовольнити вимоги всіх, «бути хорошим» для всіх без урахування ситуації; прагне до цілей мікрогрупи; має розвинені механізми витіснення і пригнічення; емоційно лабільний (істероїдний тип характеру).

8. Альтруїстичний.

0-8. Відповідальний по відношенню до людей, делікатний, м'який, добрий; емоційне відношення до людей виявляє у співчутті, симпатії, ласці, вміє підтримати, підбадьорити і заспокоїти оточуючих, безкорисливий і здатний відгукуватися на чужі проблеми.

9-16. Гіпервідповідальний; завжди приносить у жертву свої інтереси; намагається допомогти і співпереживає всім; нав'язливий у своїй допомозі і надто активний по відношенню до оточуючих; неадекватно приймає на себе відповідальність за інших. (Хоча це може бути тільки зовнішня «маска», яка приховує особистість протилежного типу).

Отримані кількісні показники за кожним з октантів від 0 до 16 балів переносяться на психограму. На відповідній октантокоординаті, на рівні, що відповідає отриманим балам, проводяться дуги. Відокремлена частина октанта заштриховується. Після того, як відмічені всі отримані результати і заштрихована внутрішня, центральна частина кола психограми до рівня, окресленого дугами, виходить щось подібне до віяла. Найбільш заштриховані октанти відповідають домінуючому стилю міжособистісних стосунків даного індивіда.

Характеристики, що не виходять за межі восьми балів, властиві гармонійним особистостям.

Показники, що перевищують вісім балів, свідчать про акцентуації властивостей, виявлених даними октантами.

Показники на рівні 14 – 16 балів свідчать про труднощі соціальної адаптації. Низькі показники за всіма октантами (0 – 3 бали) можуть бути результатом закритості і невідвертості досліджуваного. Якщо у психограмі немає октантів, заштрихованих вище чотирьох балів, то дані сумнівні щодо їх достовірності: досліджуваний не захотів оцінити себе відверто.

Перші чотири типи міжособистісних стосунків (1, 2, 3, 4) характеризуються домінуванням неконформних тенденцій і схильністю конфліктних проявів – (3, 4); великою незалежністю думки, наполегливістю у відстоюванні своєї точки зору, тенденцією до лідерства і домінування – (1, 2).

Другі чотири октанти (5, 6, 7, 8) характеризують протилежну картину: домінують конформні установки, конгруентність у контактах з оточуючими – (7, 8); невпевненість у собі, піддатливість думці оточуючих, схильність до компромісів – (5, 6).

За двома спеціальними формулами визначаються показники з двох основних факторів: домінування і приязності.

Домінування: $(1 - 5) + 0,7 \blacksquare (3 + 2 - 4 - 6)$.

Приязність: $(7 - 3) + 0,7 \blacksquare (8 - 2 - 4 + 6)$.

У цілому, інтерпретація даних повинна орієнтуватися на домінування одних показників над іншими і меншою мірою, на абсолютні величини.

Досліджувані, в яких домінує «владно-лідерський» тип міжособистісних стосунків – **I октант, «авторитарний»** – характеризуються оптимістичністю, швидкістю реакції, високою активністю, вираженою мотивацією досягнення, тенденцією до домінування, підвищеним рівнем домагань, легкістю і швидкістю у прийнятті рішень, гомономністю (орієнтацією здебільшого на власні думки і мінімальною залежністю від зовнішніх факторів середовища), екстравертністю. Вчинки і висловлювання можуть випереджати їх продуманість. Це реагування за типом «тут і відразу»; виражена тенденція до спонтанних самореалізацій, активний вплив на оточуючих, завойовницька позиція, прагнення вести за собою і підкоряти своїй волі інших.

II октант відповідає незалежно-домінуючому типу міжособистісних стосунків з чіткою перевагою над іншими, який, за даними дослідження, співвідноситься з такими особливостями; самовдоволеність (чи самозакоханість), дистантність, егоцентричність, завищений рівень вимог, виражене почуття конкурентності, що виявляється у прагненні зайняти особливу позицію у групі. Домінування тут меншою мірою звернене на спільні з групою інтереси і не виявляється у прагненні вести людей за собою, заражаючи своїми ідеями. Стиль мислення нешаблонний, творчий. Думка оточуючих сприймається критично, власна думка переводиться у ранг догми або досить категорично відстоюється. Емоціям не вистачає тепла, вчинкам – конформності. Висока пошукова активність поєднується з розсудливістю; низька підкорюваність.

«Прямолінійно-агресивний» тип міжособистісних стосунків (показники II октанту) наближений до таких особистісних характеристик, як ригідність установок, яка співвідноситься з високою спонтанністю; наполегливість у досягненні мети, практицизм із недостатньою опорою на минулий досвід; у стані емоційної захопленості – посилене почуття справедливості, що сполучається з переконаністю у власній правоті. У таких осіб

легко спалахує почуття ворожості у разі протидії чи критики на свою адресу; їм характерна безпосередність і прямолінійність у висловлюваннях і вчинках; посилена образливість, яка легко згасає в ситуації комфортності та непригнічуваності особистості досліджуваного.

IV октант – «недовірливо-скептичний» тип міжособистісних стосунків виявляється у таких особистісних характеристиках, як відокремленість, замкненість, ригідність установок, критичне ставлення до будь-яких думок, окрім особистих; незадоволеність своєю позицією у мікрогрупі; підозрілість, надчутливість до критичних зауважень на свою адресу; неконформність суджень і вчинків; схильність до побудови ригідних і надто важливих умовиводів, пов'язаних з переконанням у недоброзичливості оточуючих осіб; випереджаюча ворожість у висловлюваннях і поведінці, яка виправдовується апіорною впевненістю у людській недоброті; системне мислення, що спирається на практичний досвід, практичність, реалістичність, схильність до іронії; висока конфліктність, яка може бути не яскраво вираженою й акумулюється, створюючи тим самим посилену напруженість, сприяючи підвищенню відчуженості та відстороненості.

V октант – «покірливо-сором'язливий» тип міжособистісних стосунків – домінує у особистостях хворобливо-сором'язливих, інтровертованих, пасивних, педантичних у питаннях моралі і совісті; схильних до покори, невпевнені в собі, з посиленою схильністю до рефлексії; з помітним домінуванням мотивації уникнення неуспіху і низької мотивації досягнення; заниженою самооцінкою, тривожністю, з посиленням почуттям відповідальності. Такі люди незадоволені собою, схильні до того, щоб звинувачувати себе у невдачах; легко впадають у смуток; песимістично оцінюють свої перспективи; акуратні і добрі виконавці в роботі; уникають широких контактів і соціальних ролей, у яких би вони могли звернути на себе увагу оточуючих; чутливі і вразливі; хворобливо зосереджені на своїх недоліках і проблемах.

VI октант – «залежно-слухняний» тип міжособистісних стосунків. Для таких особистостей характерна висока тривожність, посилена чутливість до впливу середовища; тенденція до спрямованості на стосунки зі значущими людьми; залежність власної думки від думки оточуючих. Потреба у прихильності і теплих взаєминах є провідною. Невпевненість у собі тісно пов'язана з нестійкою самооцінкою. Виконавська дисципліна і відповідальність у роботі створює їм хорошу репутацію в колективі, але інертність прийняття рішень, конформність і невпевненість у собі не сприяє їх просуванню до ролі лідера. Посилена вразливість, чутливість до неухваленості і грубості оточуючих, підвищена самокритичність, страх неуспіху як основа мотиваційної спрямованості формують основу конформної поведінки.

VII октант – «співпрацюючий – конвенційний» – тип міжособистісних стосунків, характерний для емоційно-нестійких особистостей з високим рівнем тривожності і низьким рівнем агресивності. Для них характерна посилена реакція на впливи середовища; залежність самооцінки від думки значущих людей; прагнення до участі в групових подіях, співробітництво; екзальтована потреба у поширенні дружелюбності на оточуючих; пошук визнання в очах найбільш авторитетних особистостей групи; прагнення знайти порозуміння з

іншими; ентузіазм, сприйнятливість до емоційного настрою групи; широке коло інтересів при деякій поверховості захоплень.

VIII октант – «**відповідально-великодушний**» тип міжособистісних стосунків співвідноситься з вираженою потребою у відповідності соціальним нормам поведінки зі схильністю до досягнення гармонії в міжособистісних стосунках; з екзальтацією у висловленні своїх переконань; вираженою емоційною вимогливістю, яка може мати більш поверховий характер, аніж це декларується; з художнім типом сприйняття і переробки інформації; стиль мислення – цілісний, образний. Для людей цього типу характерне легке входження у різні соціальні ролі, гнучкість у контактах; комунікабельність, доброзичливість, жертвовність; прагнення до діяльності, корисної всім людям; милосердя, благодійність, місіонерський склад особистості; артистичність, потреба справляти приємне враження, подобатись оточуючим. Разом з тим, їм притаманні проблеми витісненої ворожості, соматизація тривоги, схильність до психосоматичних захворювань, вегетативний дисбаланс як результат блокування поведінкової реакції.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Олена Миколаївна Цільмак

ПСИХОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРАВООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
навчально-методичний посібник

Електронне видання

В авторській редакції