

МЕТОДИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ НА ОСОБИСТІТЬ У ПРАВООХОРОННІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Наукові праці МАУП, 2010, вип. 2(25), с. 167–172

Проаналізовано та систематизовано різноманітні методи психологічного впливу, що застосовуються у правоохоронній діяльності працівниками органів внутрішніх справ. Поданий матеріал має як теоретичну цінність для суміжних наукових досліджень, так і практичну цінність при застосуванні комплексних методів, спрямованих на поліпшення впливовості як властивості особистості.

Розуміння категорії психологічного впливу витікає з постулату, що це явище в цілому є специфічною формою соціальної активності особистості, відмінної від зовнішньої діяльності.

Істинного пізнання психологічного впливу і взаємовпливу можна досягти тільки дотримуючись принципу соціально-психологічного детермінізму; їх необхідно розглядати як такі, що обумовлені не тільки особливостями суб'єкта і об'єкта впливу, а й тими різноманітними впливами, яким учасники даного процесу піддаються з боку свого соціального оточення. При цьому мається на увазі як мікро-, так і макросередовище.

Методи впливу необхідно розглядати й у зв'язку з певними нормами, які розуміються як правила поведінки, накази, зразки. Норми носять відносний характер і залежать від конкретного історичного періоду, рівня розвитку культури, економіки, політичної і правової організації суспільства [1, 212–223].

Очевидно, що результат впливу певним чином залежатиме від обраних способів і стратегій. Сьогодні психологи пропонують кілька типологій стратегій впливу на людину, основними критеріями яких є ставлення до партнера за спілкуванням як до суб'єкта або як до об'єкта. Цікавою є типологія основних стратегій психологічного впливу, запропонована Г. А. Ковальовим. На його думку, в реальному житті мають місце три основних стратегії — “імперативна”, “маніпулятивна”, “розвиваюча” [5].

1. *Імперативна*. Її основою є розгляд психіки людини як пасивного об'єкта впливу зовнішніх

умов та результат цих умов. Використання імперативних методів впливу частіше приводить до зовнішнього короткочасного підкорення з боку об'єкта впливу і не торкається глибинних структур його психічної організації. Така стратегія найбільш ефективна в екстремальних ситуаціях, де необхідне прийняття та виконання важливих для збереження системи рішень в умовах дефіциту часу, а також при регламентації ієрархічних відносин у таких системах.

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

3. *Розвиваюча* стратегія базується на тому, що психіка людини виступає як відкрита система, така, що перебуває у постійній взаємодії з умовами існування та має внутрішні і зовнішні контури регулювання. “Розвиваюча стратегія забезпечує актуалізацію потенціалів особистого саморозвитку кожної із взаємодіючих систем. Психологічними умовами реалізації цієї стратегії впливу виступає діалог та обопільна відвертість. Це передбачає, що обидві системи протягом діалогу

утворюють спільний простір, у якому факт впливу (у традиційному “суб’єкт-об’єктному” змісті) перестає існувати, а формується просторово-часове об’єднання цих систем” [5, 40].

Від типології Г. А. Ковальова конструктивно відштовхується і Є. Л. Доценко, який пропонує особисту шкалу рівнів установок на взаємодію від об’єктивного полюса до суб’єктивного. Об’єктивний полюс характеризується ставленням до партнера по спілкуванню як до засобу, об’єкта, знаряддя досягнення особистих цілей. Суб’єктивний полюс констатує ставлення до партнера по спілкуванню як до цінності, та характеризується установкою, що спрямована на розвиток діалогу та співпраці. Автор виокремлює п’ять рівнів установок на взаємодію у міжособистісних відносинах: домінування, маніпуляцію, суперництво, партнерство і співдружність [4].

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

2. *Маніпулювання* — це прихована форма впливу, яка використовується для досягнення одностороннього виграшу. Найбільш частими способами впливу на цьому рівні стають провокування, обман, інтрига та натяк. Кінцева спрямованість маніпулятивного впливу диктується прагненням маніпулятора перекласти відповідальність за ситуацію на свою жертву.

Засоби маніпулятивного впливу Є. Л. Доценко групує відповідно до головних ознак маніпуляції:

- таємний характер маніпулятивного впливу забезпечується багатовекторністю впливу, тобто вирішенням одночасно кількох завдань. Наприклад, відволікання уваги об’єкта впливу, зниження його критичності, підвищення особистої значущості в його очах, ізолювання об’єкта з боку інших людей та ін.;
- для здійснення психологічного тиску можуть бути використані такі засоби: перехоплення ініціативи, введення своєї особистої теми бесіди, скорочення часу для прийняття рішення, особисте рекламування та натяк на поширені зв’язки та можливості, апелювання до присутніх та ін.;

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

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

3. *Суперництво*. Партнер по взаємодії уявляється небезпечним та непередбачуваним, силу якого необхідно враховувати. Інтереси іншого враховуються тою мірою, у якій це диктується завданнями боротьби з ним. Засобами ведення такої боротьби можуть бути окремі види “тонкої” маніпуляції, чергування відкритих та закритих прийомів впливу, тимчасові тактичні угоди.

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

5. *Співдружність*. На цьому рівні взаємодії формується позитивне ставлення до партнера як до самоцінності. Виявляються потяги до спільної діяльності, об’єднання зусиль для досягнення цілей, що збігаються, або близьких цілей. Головним інструментарієм взаємодії виступає згода (консенсус).

Є. В. Сидоренко відстоює своє бачення впливу на особистість і розділяє види впливу на конструктивні та неконструктивні, використовуючи критерії симетрії. За умови неконструктивних видів впливу одна людина прагне уподібнити почуття чи дії іншої людини до своїх планів, задумів, бажань, почуттів чи дій. Особливість конструктивного впливу в тому, що уподібнення партнерів одне одному відбувається за згодою їх обох. Серед

психологічних засобів впливу Є. В. Сидоренко виділяє переконання, контраргументацію і конфронтацію [8]. Вона також відзначає, що, незалежно від виду і способу впливу, останній завжди диктується власними потребами людини.

В юридичній літературі є спроби визначення поняття психологічного впливу і визначення його ролі в судово-слідчій діяльності. Зокрема, М. І. Порубов указує на певну залежність між процесом впливу і середовищем його перебігу. Він говорить про необхідність створення “сприятливого” середовища для отримання правдивих показань [7, 53].

Різноманітність форм опису методів і форм впливу та різний рівень їх виявлення створює надзвичайну складність як під час навчання спеціалістів у межах усього спектру цієї різноманітності, так і у виборі їх для використання у практичній діяльності. На нашу думку, тепер надзвичайно доцільно здійснити впорядковане структурування усього різноманіття засобів і способів впливу за основними, формуючими їх характеристиками, а це і є одним із актуальних завдань юридичної психології на сучасному етапі розвитку.

Існує ряд принципів, без попереднього врахування яких цілі впливу у процесі здійснення працівниками ОВС своїх професійних завдань не можуть бути досягнутими. В. І. Черненілов та В. В. Юстицький вважають, що при здійсненні психологічного впливу передусім необхідно керуватися принципами суворої відповідності методів і прийомів вимогам законності, системної детермінації, єдності пізнання і впливу [9, 38].

Принцип суворої відповідності методів і засобів впливу, які використовуються, вимогам законності виступає провідним у системі принципів психологічного впливу, оскільки є гарантом правомірності, допустимості та соціальної справедливості. У ряді випадків закони прямо вказують на недопустимість певних видів впливу. Так, ч. 3 ст. 22 КПК України передбачає заборону одержання показань шляхом погроз, насильства та інших незаконних дій. Ст. 373 КК України передбачає кримінальну відповідальність за будь-яке перевищення влади, у тому числі “...якщо воно супроводжується насильством, застосуванням зброї або болісним і таким, що ображають особисту гідність потерпілого...” ч. 2 ст. 365 КК України — дії працівника ОВС при виконанні ним службового обов’язку регламентовані також Законом України “Про міліцію” та іншими підзаконними актами. Саме цим створено достатньо ефективне правове забезпечення неухильного дотримання кожним

працівником законності, вимог моралі та професійної етики.

Принцип системної детермінації. У своїй повсякденній діяльності кожна людина постійно відчуває на собі вплив діючих на неї сил, і сама є суб’єктом значної кількості впливових факторів. Тому, вирішуючи питання психологічного впливу на осіб, які являють собою інтерес для слідства, недопустимо абстрагуватися від усієї сукупності діючих на людину факторів, віддаючи перевагу тільки якомусь одному, частіше обраному зовсім довільно. Ефект психологічного впливу у цьому випадку доволі складно прогнозувати і заздалегідь передбачити його розмір. І, навпаки, ретельна проробка основних детермінуючих (тих, що справляють вплив на психіку людини) факторів вносять у процес психологічного впливу організованість і порядок.

Принцип єдності пізнання і впливу. Чим більш глибокими і різноманітнішими знаннями володіє працівник ОВС, тим легше йому зрозуміти механізм впливу людини на людину, легше оволодіти навичками використання різних засобів і способів психологічного впливу на осіб, які являють службовий інтерес. Принцип єдності пізнання і впливу — це відтворення їхнього діалектичного взаємозв’язку в реальній службовій діяльності. Пізнання значущих для психологічного впливу факторів і умов виступає і як передумова впливу, і як його результат [9, 17–30].

Певна кількість авторів більш детально зупиняється ще на деяких принципах, серед яких можна виділити такі: здійснення впливу з урахуванням конкретних особливостей особи і загальних закономірностей психіки людини; планування і прогнозування процесу впливу, його елементів, зворотної реакції; стимулювання позитивного сприйняття впливу; врахування зовнішніх умов, у яких відбувається вплив; комбінування і маневрування прийомом і засобом впливу залежно від зміни стану особи, на яку здійснюється вплив [10, 159, 160]. Така різноманітність деталізованих принципів пояснюється тим, що різні автори, аналізуючи ситуацію слідчої діяльності, розглядають їх на різних рівнях деталізації. Це вимагає упорядкування рівнів процесів, які розглядаються, і відповідних до принципів класифікацій.

На сучасному етапі юридична психологія набуває вагомого взаємозв’язку із кримінальною тактикою. Міжпредметні зв’язки цих галузей знань створюють широку перспективу для розробки психологічних основ формування окремих тактичних прийомів, створення схем психологічного

впливу у типових ситуаціях проведення окремих слідчих дій. Із визначених напрямів взаємодії цих наук особливий інтерес викликають проблеми психологічного впливу у процесі розслідування. В. О. Коновалова і В. Ю. Шепітько у своїх монографіях вказують, що зацікавлення вони викликають через дві головні обставини. Перша — визначення моральних параметрів психологічного впливу, його правомірності і допустимості; друга — перспектива і можливість розробки таких прийомів психологічного впливу, які б забезпечили налагодження психологічного контакту, і вибір такої системи прийомів, яка б сприяла одержанню інформації у процесі розслідування, тобто певним чином виконувала б пізнавальну функцію [6, 43].

Питання про класифікацію методів психологічного впливу, які застосовуються у правоохоронній діяльності, на сучасному етапі ще недостатньо опрацьоване, хоча активно розглядається. Багато авторів обмежуються виділенням і описом кількох груп методів психологічного впливу, які не відображають існуючу ситуацію. У нашому дослідженні, проаналізувавши історію становлення і розвитку методів психологічного впливу на особистість у правоохоронній діяльності, ми дотримуємось висновку про те, що існує дві основні групи методів: переконування через задобрювання, заохочення і переконування за допомогою примусу (погрози, залякування). Ці методи реалізуються багатьма способами і прийомами із використанням різноманітних тактик і стратегій, а це вимагає розробки спеціальної упорядкованої системи класифікації.

Науковці Б. Ф. Водолажський, М. П. Гутерман, М. В. Костицький, Ю. В. Чуфаровський, крім перелічених методів, вважають виправданим використання таких методів: рефлексії, психологічних “пасток” та метод прикладу — з метою впливу на особистість правопорушника [3, 25]. Вони вказують на те, що ці методи найбільш прийнятні і дієві у практиці розслідування злочинів.

Метод рефлексії — особистий самоаналіз, міркування людини про особисту поведінку та душевний стан. Сутністю цього методу є те, що правоохоронець, намагаючись уявити себе на місці правопорушника або іншої зацікавленої особи, аналізує його дії та формулює висновки, виходячи зі свого сприйняття ситуації. Цей метод має достатньо високий рівень результативності тоді, коли, наприклад, слідчий володіє необхідною інформацією про особистість правопорушника та вчинений ним злочин.

Метод прикладу має на меті збудження думок, бажань об'єкта впливу змінитися та стати в

чомусь таким, як його “опонент”. Таке явище має психологічне підґрунтя, що базується на одній з особливостей психіки людини — особливості наслідування. Тобто коректні дії правоохоронця можуть справити дисциплінуючий вплив на супротивний бік при взаємодії.

Метод психологічних “пасток”. У психологічній та юридичній літературі дотепер з'являються неоднозначні висловлювання щодо допустимості й правомірності такого роду прийомів, але багато авторів вважають їх застосування можливим та доцільним.

Ю. В. Чуфаровський у своїх працях також вказує на використання працівниками ОВС перелічених вище способів впливу, але, крім цього, він відзначає, що не завжди можна досягти успіху, впливаючи на людину шляхом задобрювання, поданням надії, обіцянням чогось [11, 90]. Часто доводиться вдаватися і до *примушування*. Однак, варто наголосити, що “голе” примушування, ізольоване від переконання, у багатьох випадках шкідливе. Важливо, щоб об'єкт впливу якоюсь мірою усвідомив неминучість застосованих до нього примусових заходів.

У діяльності правоохоронних органів основними прийомами психологічного примушення є заборона, категорична вимога, попередження і погроза, про які мова йдеться у працях [2, 49, 50; 7, 178–180].

Заборона припускає гальмуючий вплив на особистість у вигляді заперечення імпульсивних дій та недозволеної поведінки.

Категорична вимога полягає у силі наказу та може бути ефективною тільки у випадку, коли слідчий має певний авторитет в об'єкта впливу.

Попередження. Його зміст полягає у тому, що правоохоронець викликає в об'єкта впливу тривогу та на її основі — бажання запобігти негативним для об'єкта впливу наслідкам.

Погроза. Її застосування викликає в об'єкта впливу стан напруженого переживання, що породжує почуття страху.

Аналізуючи наукові джерела, вивчаючи погляди різних авторів на питання класифікації і застосування методів психологічного впливу у діяльності правоохоронних органів, нами виявлено, що кожен із них пропонує свою градацію прийомів і засобів впливу. У цій роботі нами здійснено спробу об'єднати запропоновані класифікації у вигляді упорядкованої структури: відповідно до того, на які психічні явища спрямовано вплив; відповідно до позиції індивіда, на якого спрямовано вплив. У результаті отримано таку схему впливу на особистість, що відображено у таблиці.

Засоби психологічного впливу на особистість

Сфери особистості	Види взаємодії	
	Співпраця	Конфронтація та протидія
Мотиваційна	<ul style="list-style-type: none"> • позитивне стимулювання; • коригування уявлень про можливий розвиток ситуації в позитивному напрямі 	<ul style="list-style-type: none"> • критика; • коригування уявлень про можливий розвиток подій у негативному напрямі; • негативне узагальнення
Інтелектуально-пізнавальна	<ul style="list-style-type: none"> • метод надання допомоги в побудованні системи уявлень і переконань; • навчання; • стимулювання пізнавальних процесів 	<ul style="list-style-type: none"> • конкретизація уявлень індивіда про ситуацію; • акцентування (підкреслення та посилення) позитивних боків уявлень; • стимулювання мислення; • дезорганізація системи уявлень і переконань; • дезорганізація інтелектуальних процесів шляхом їх довгого перевантаження та створення зниженої здатності до переключення, створення навантаження на розумові процеси
Емоційно-вольова	<ul style="list-style-type: none"> • схвалення вольових зусиль; • навіювання необхідного стану; • консультування, допомога у самооблізації 	<ul style="list-style-type: none"> • вербалізація та нейтралізація мотивів; • вольовий наказ; • дезорганізація та демобілізація волі; • психологічний пресинг

Однак, на наш погляд, такий підхід до класифікації та систематизації методів психологічного впливу не відображає все розмаїття існуючих прийомів та засобів впливу. Це завдання залишається не до кінця вирішеним, що суттєво обмежує дослідження в цій галузі знань. Таким чином, проведений аналіз показує, що одним із головних завдань сучасної юридичної психології стає все більш ретельне систематизування існуючих методів психологічного впливу та запровадження їх у діяльність правоохоронних органів України.



Література

1. Бандурка А. М., Бочарова С. П., Землянская Е. В. Основы психологии управления: Учеб. — Х.: Ун-т внутр. дел, 1999. — 528 с.
2. Васильев В. Л. Юридическая психология: Учеб. для вузов. — М.: Юрид. лит., 1991. — 464 с.
3. Водолазский Б. Ф., Гутерман М. П. Конфликты и стрессы в деятельности работников ОВД. — Омск, 1976. — 34 с.

4. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. — М.: ООО "ЧеРо", Изд-во МГУ, 2000. — 342 с.

5. Ковалев Г. А. Три парадигмы в психологии — три стратегии психологического воздействия // Вопр. психологии. — 1987. — № 3. — С. 41–49.

6. Коновалова В. Е., Шепитько В. Ю. Криминалистическая тактика: теории и тенденции. Учеб. пособие. — Х.: "Гриф", 1997. — 256 с.

7. Порубов Н. И. Научные основы допроса на предварительном следствии. — Минск: Вышэйшая шк., 1978. — 176 с.

8. Сидоренко Е. В. Личностное влияние и противостояние чужому влиянию // Психологические проблемы самореализации личности. — СПб.: СПбГУ, 1997. — С. 123–142.

9. Черненилов В. И., Юстицкий В. В. Применение методов психолого-педагогического воздействия при решении оперативно-служебных задач: Учеб. пособие. — Минск, 1989. — 77 с.

10. Чуфаровский Ю. В. Психология оперативно-розыскной деятельности. — 2-е изд., доп. — М.: МЗ-Пресс, 2001. — 208 с.

11. Чуфаровский Ю. В. Юридическая психология: Учеб. для вузов. — М.: Новый Юрист, 1998. — 448 с.

Різноманітність опису методів і форм впливу та різних рівень їх виявлення створює надзвичайну складність як під час навчання спеціалістів у межах усього спектру цієї різноманітності, так і у виборі їх для застосування у практичній діяльності. Здійснення подальшого їх упорядкування та структурування є одним із актуальних завдань юридичної психології на сучасному етапі розвитку проблеми впливу.

Разнообразие описания методов, форм влияния и разных уровней их воздействия создает чрезвычайную сложность как во время обучения специалистов в рамках всего спектра этого разнообразия, так и в выборе их для применения в практической деятельности. Дальнейшее их упорядочивание и структурирование является одной

из актуальных задач юридической психологии на современном этапе развития проблемы влияния.

The variety of description of methods, forms of influence and the different level of their impact cause extreme complexity during the whole term of education of specialists in this variety framework as well as during the choice of them for the practical use. Further ranking and structurization of them is one of the most relevant problems in the Legal Psychology at the present stage of elaboration of the problem of influence.

Надійшла 21 квітня 2010 р.