

# Тема 5. Психологічні особливості забезпечення публічної безпеки та правопорядку



# Поняття «психологічний вплив»

## Визначення

— вплив на психічний стан, емоції, думки і вчинки іншої особи вербальними та невербальними засобами.

— «проникнення» в психіку іншої особи з метою зміни поглядів, мотивів, установок, станів.

## Місце в науці

Термін охоплює соціальну, загальну, вікову психологію, психіатрію, філософію, юриспруденцію. Г. Ковальов вважає психологічний вплив «стрижневою» проблемою психології та системоутворюючою категорією.

## Найсильніший вплив

метод примусу: шантаж, погрози. Значний вплив мають натяки, двозначні фрази, необґрунтоване затягування розмови.

# Основні ознаки психологічного впливу



## Цілеспрямованість

Усвідомлений характер, спрямований на досягнення запланованого результату



## Зміна поведінки

Вплив спрямовано на зміну поведінки людини



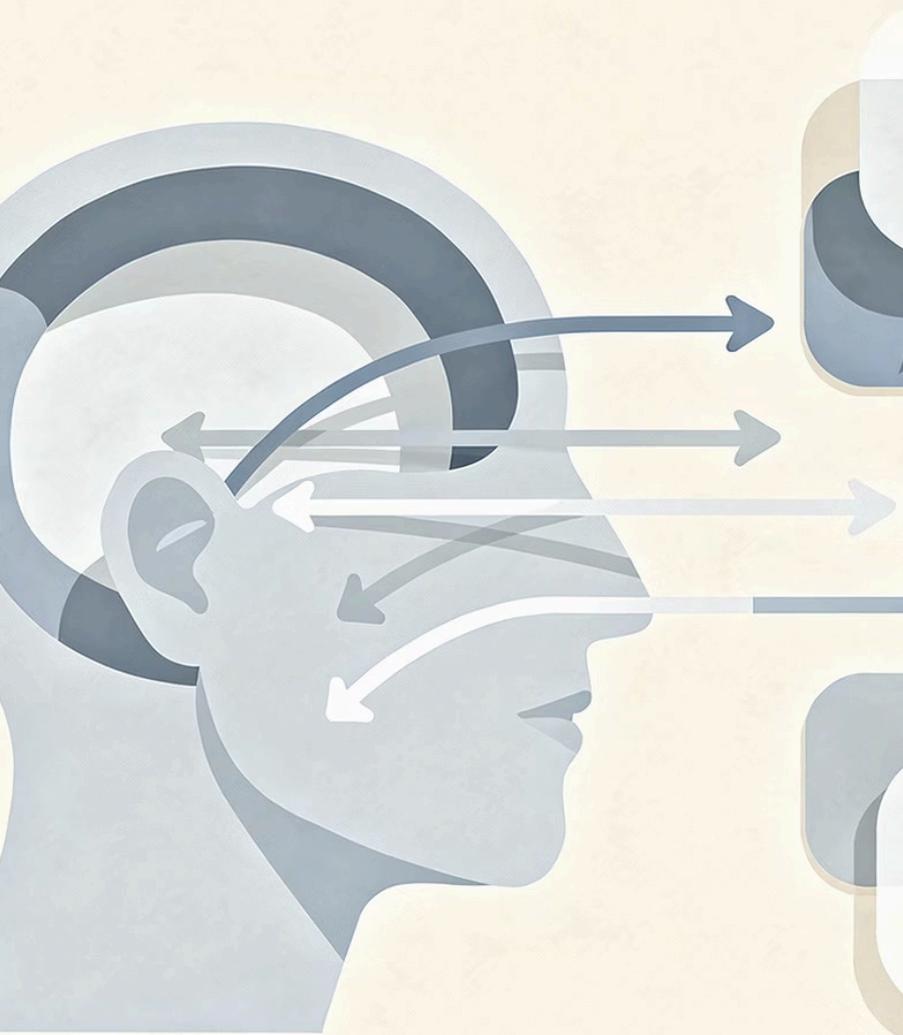
## Інформаційний характер

Технологічний та інформаційний характер впливу



## Когнітивна сфера

Вплив на когнітивну та емоційно-вольову сферу вербальними і невербальними засобами



# Форми психологічного впливу: напад і примус

## Психологічний напад

Несподівана вербальна атака на психіку людини — свідомо або несвідомо. Основні види:

### Деструктивна критика

Зневажливі судження, осміяння особистості: «Ти ідіот, бо зовсім мозок втратив?»

### Деструктивні констатації

Нагадування про незмінні факти біографії: «Що від тебе чекати, коли твої батьки п'яниці»

### Деструктивні поради

Небажані рекомендації поза соціальними відносинами: «Інші на твоєму місці вчинили б...»

## Психологічний примус

Примушення до дій через залякування та погрози. Прояви:

- Оголошення термінів без пояснень
- Заборони, що не підлягають обговоренню
- Залякування можливими наслідками
- Загроза покаранням: «Ви або зробите це до понеділка, або звільняєтесь»

# Класифікація психологічного впливу

Класифікація за різними критеріями, інші дослідники доповнюють її.



До неправомірних форм відносять: погрозу, брехню, приниження гідності, задобрювання (обіцянка закрити справу).

# Стратегії сугестивного впливу на особистість

**Сугестія** (від лат. *suggestion* — навіювання) — вплив на психіку через вербальні та невербальні засоби для впровадження в підсвідомість установок і програм з маніпулятивною або лікувальною метою.

## Імперативна стратегія

Природничо-наукова парадигма.  
Реципієнт — пасивний суб'єкт без внутрішнього потенціалу, лише відповідає на зовнішній вплив.

## Маніпулятивна стратегія

Акціональна парадигма. Реципієнт — активний суб'єкт з внутрішнім потенціалом та власною логікою розвитку.

## Розвиваюча стратегія

Особистісна парадигма. Міжсуб'єктне розуміння, віра в позитивний потенціал людини та її необмежені творчі можливості.

# Етапи та методи психологічного впливу

## Перший підхід

01

### Підготовчий

Визначення цілей, засобів і змісту впливу

02

### Здійснення

Передача інформації

03

### Зміни

Зміни у свідомості людини

04

### Корекція

Корекція результатів

05

### Кінцевий ефект

Визначення ефективності

## Другий підхід

01

### Аналітичний

Вивчення об'єкта, визначення цілей, планування

02

### Практична реалізація

Передача інформації конкретними методами

03

### Контрольно-рефлексивний

Співвіднесення цілей і результату, оцінка ефективності

## Основні методи впливу

Переконання, навіювання, інформування, заохочення, примус, покарання, метод прикладу, маніпуляція.



## РОЗДІЛ 3

# Маніпуляція та її характеристики

## Що таке маніпуляція?

Маніпуляція — навмисне і приховане спонукання іншої людини до переживання певних станів, прийняття рішень і виконання дій для досягнення власних цілей ініціатора.

## Ключові характеристики

- Несвідомий вплив на рівні підсвідомості
- Завжди має насильницький характер
- Чітка мета: змусити людину злякатись і діяти потрібним чином
- Абсолютно прихований характер

## Три види маніпуляцій

### Прагматичні

Переслідують чітку мету, замаскований натяк. Найпростіший вид.

### Гедоністичні

Маніпуляції заради задоволення та самолюбства. Викликають психологічний тиск.

### Зустрічні

Зачіпають моральні цінності. Стратегія захисту — найбільш виправдана.

# Типи маніпуляторів



## «Калькулятор»

Контролює все і всіх, використовує брехню та звинувачення



## «Прилипала»

Демонструє залежність, впливає почуттям провини та безпорадністю



## «Диктатор»

Перебільшує силу, домінує, наказує; засіб — погрози, шантаж



## «Слабка людина»

Жертва диктатора, перекладає відповідальність, викликає жалість



## «Хуліган»

Агресивність, жорстокість; засіб — погрози, шантаж, демонстрація сили



## «Суддя»

Критичність, нікому не вірить, звинувачує; засіб — деструктивна критика



## «Захисник»

Пробачає помилки, заважає самостійності інших; засіб — гіперопіка

# Техніки маніпуляції та маркери розпізнання

## Основні техніки

### → Стереотипізація

Використання термінів широкого значення: «добро-зло», «фашист-демократ»

### → Перенос

Символи високої асоціативної цінності поза прямим значенням: «кров», «серце»

### → Свідчення

Використання експертної думки відомих осіб

### → «Складання карт на купу»

Нагромадження аргументів про щось або когось

## Маркери розпізнання маніпуляцій

- Узагальнення: «усім відомо, що...», «всі знають...»
- Перебільшення: «майже всі...», «переважна більшість вважає...»
- Безапеляційні твердження: «тільки наші експерти говорять правду...»
- Посилання на інсайдерські джерела: «за нашими даними...», «надійні джерела повідомили...»

## Чутки як вид маніпуляцій

- **Страхи** — викликають паніку: «ворог має жахливу зброю»
- **Ненависті** — створюють розбрат між групами
- **Бажань** — втеча від реальності: «війна закінчиться до Різдва»

# Навіювання, зараження та ігнорування



## Навіювання

Свідомий неаргументований вплив для зміни стану та схильностей. Засоби: особистий авторитет, упевнена мова, ритмічні звуки, приглушене освітлення, ритуальні дотики.



## Зараження

Передача свого стану або ставлення іншим. Засоби: висока енергетика поведінки, артистизм, поступове нарощування інтенсивності, акцентований візуальний контакт.



## Ігнорування

Навмисна неуважність до партнера. Засоби: демонстративне пропускання слів «мимо вух», мовчання, «відсутній погляд», раптова зміна теми розмови.

# Методи психологічного впливу в роботі поліцейського

Правомірний психологічний вплив поліцейського регулюється КК та КПК України. Ч. 3 ст. 22 КПК забороняє домагатися показань насильством, погрозами. Ст. 373 КК передбачає відповідальність за примушування давати показання.

## Мотиваційна сфера

Формування установки щодо необхідності спілкування, встановлення психологічного контакту

## Інтелектуальна сфера

Формування нових аспектів проблеми, руйнування неправдивих відомостей через контраргументацію

## Емоційно-вольова сфера

Використання «сильних» і «слабких» сторін особи, апеляція до статусу та позитивних якостей



# Методи впливу на три сфери особистості

## Мотиваційна сфера

- **Стимулювання** — схвалення, вдячність: «Я вам вдячний за вашу щирість...»
- **Коректування уявлень у позитивному напрямі** — акцент на перевагах співпраці
- **Критика** — об'єктивна оцінка поведінки, конструктивна, без критики особистості
- **Коректування у негативному напрямі** — роз'яснення можливих негативних наслідків

## Інтелектуальна сфера

- **Допомога в побудові уявлень** — відновлення реальної картини подій через запитання
- **Навчання** — формування знань і навичок для вирішення проблеми
- **Дезорганізація уявлень** — позбавлення супротивника можливості діяти продумано

## Емоційно-вольова сфера

- **Схвалення вольових зусиль**: «Ви молодець, що намагаєтесь все згадати...»
- **Навіювання необхідного стану**: «Ви впораєтесь»
- **Нейтралізація протидіючих мотивів** — дезорганізація волі
- **Психологічний примус**: «Я вимагаю, щоб ви негайно виконали...»

# Причини негативного впливу на поліцейського

## З боку потерпілих і свідків

- Зовнішній тиск**  
Умовляння, підкуп, шантаж, погрози з боку зацікавлених осіб
- Особиста зацікавленість**  
Зацікавленість у результаті справи або бажання уникнути участі в процесі
- Негативне ставлення**  
Небажання допомагати правоохоронним органам

## З боку підозрюваного / обвинуваченого

- Ухилення від відповідальності**  
Бажання уникнути відшкодування нанесеної шкоди
- Пом'якшення покарання**  
Прагнення зберегти майно, отримане злочинним шляхом

# Способи протидії маніпулятивному впливу

## Пасивні способи

- Відсутність реакції на слова маніпулятора
- Вдавання, що не зрозумів сказаного
- Повторення прохання з питальною інтонацією
- Відмова від рішення «тут і зараз»: «Приходьте в понеділок»
- Відмова від взаємодії за слушної нагоди

## Активні способи

- Встановлення факту маніпуляції: «Я розумію, що ви намагаєтесь мною маніпулювати...»
- Оцінка ситуації та виокремлення обставин
- Усвідомлення причин, мотивів і цілей маніпуляції
- Збивання темпу й ритму впливу
- Декларування чіткої позиції: «На мене ваші сльози не діють»
- Провокування маніпулятора до «самовикриття»
- Контрманіпуляція у відповідь



# Ключові висновки

1

## Правова основа

Межі правомірного впливу визначаються КК, КПК та нормами моралі

2

## Розпізнання маніпуляцій

Знання маркерів і типів маніпуляторів — основа захисту поліцейського

3

## Вибір методів

Методи впливу обираються відповідно до сфери: мотиваційна, інтелектуальна, емоційно-вольова

4

## Готових алгоритмів немає

Поліцейський має бути справедливим, об'єктивним, спокійним і наполегливим у досягненні мети

- ❑ Психологічний вплив може бути правомірним (переконання, навіювання) і неправомірним (шантаж, погрози, катування). Поліцейський зобов'язаний діяти виключно в межах закону.