

Підсумовуючи вищевикладені результати, можемо констатувати наступне. Організаційно-управлінська компетентність слідчого – це інтегративна характеристика особистості, яка свідчить про її здатність і готовність виконувати організаційні і управлінські функції в межах слідчої діяльності. Організаційно-управлінська компетенція розглядається нами як, по-перше, організаційно-управлінська обізнаність у предметі професійної діяльності, по-друге, коло певних повноважень, функцій та технологій в сфері організації досудового розслідування, по-третє, сукупність особистих якостей слідчого, що забезпечують ефективне здійснення організаційно-управлінської діяльності. Відтак, ключовими організаційно-управлінськими компетенціями, що визначають організаційно-управлінську компетентність слідчого виступають суто організаційно-управлінські (уміння планувати розкриття та розслідування злочинів, здатність приймати оптимальні організаційно-управлінські рішення в службовій діяльності й нестандартних ситуаціях, здатність планувати і організовувати роботу малого колективу виконавців, навички організаційного лідера); комунікативні компетенції (здатність виражати власну точку зору в усній та письмовій формі, здатність ефективно організувати роботу СОГ); соціально-психологічні компетенції (уміння управляти своїм робочим часом, здатність проявляти ініціативу, здатність до рефлексії). Найбільш суттєвими детермінантами діяльнісної компоненти організаційно-управлінської компетентності слідчого є вміння впливати на оточуючих, здібності та вміння навчати та виховувати людей та схильність до постійного саморозвитку та зростання.

Компетентнісна парадигма становлення професіонала дозволяє досліджувати особистісно-професійне становлення не лише через призму професійно-формувального впливу в освітньому середовищі вищої освіти, але і як форму самоосвіти особистості професіонала, як процес індивідуального супроводу (коучу) на шляху до акмемоделі професіоналізму.

Валєєв Руслан Гельманович,

доцент кафедри тактико-спеціальної підготовки ФПФППД Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ, кандидат педагогічних наук

МЕТОД ДІЛОВОЇ ГРИ ПІД ЧАС ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ПОЛІЦЕЙСЬКИХ ДО ТАКТИКИ ОПИТУВАННЯ В УМОВАХ НЕДРУЖНЬОЇ КОМУНІКАЦІЇ

Українське громадянське суспільство пов'язує свої надії з євроінтеграційними реформами. Однією з перших та знакових реформ є розбудова Національної поліції – найбільш наближеного до населення правоохоронного органу. Це обумовлює значний інтерес до ходу та результатів відповідної реформи з боку науковців та громадськості.

Важливим аспектом поступового становлення Національної поліції є налагодження системи психологічного забезпечення службової діяльності та належна професійна підготовка персоналу.

Одним з найбільш поширених поліцейських заходів постійно є опитування осіб. Досить часто поліцейське опитування відбувається в умовах недружного характеру комунікації. Поліцейська практика та наука розробили певні тактики здійснення опитувань та допитів. У таблиці 1 наведемо переклад тих тактик, що використовують (та ідентифікують), за свідченням Merijn Bruijnes [1], поліцейські Нідерландів:

Таблиця

**Тактики комунікації під час поліцейського опитування
(адаптовано з роботи M. Bruijnes et al. [1])**

Тактика	Принцип	Опис
Будьте доброзичливими	Симпатія	Покажіть готовність говорити, реагуйте зі співчуттям
Забезпечуйте ідентичність	Рівність	Підкресліть спільність, назвіть зовнішніх ворогів
Бути достовірним	Авторитетність	Заслугуйте довіру, покажіть досвід
Звертатися до емоцій	Самосприйняття	Грайте на почуттях (включаючи потерпілих), пропонуйте заслужити повагу
Залякування	Небезпека	Попереджуйте про наслідки, особистісна атака
Створення кордонів	Дефіцит	Заперечувати поступки, ігнорувати противника
Прямий тиск	Повторення	Повторювання вже сказаного про завершений факт
Легітимізація	Законність	Зверніться до норм законодавства та правил, до інших точок зору
Торгівля	Взаємність	Попросіть щось замість свого, взаємні поступки
Раціонально переконати	Логіка	Висловлюють аргументи, долають протиріччя

Зміст окремих пропонованих тактик (наприклад, «Заперечувати поступки, ігнорувати противника») та їхні назви (наприклад, «залякування») викликають заперечення. Але наголошуємо, що це не

лише тактики поліцейського, але й ті тактики, що він мусить ідентифікувати з боку співрозмовника, і до яких часто вдаються правопорушники.

Дійсно, комунікація поліцейського з правопорушником досить часто відбувається з позицій взаємної конфронтації, небажання співпрацювати. Навіть коли поліцейські володіють знаннями про необхідність налагодження співпраці зі співрозмовником та про певні прийоми налагодження такої кооперації, ним необхідний практичний досвід. З урахуванням цього вважаємо за необхідне формування та тренування наступник навичок комунікації: 1) ідентифікації позиції співрозмовника за вербальними та невербальними ознаками; 2) ідентифікації ставлення співрозмовника за вербальними та невербальними ознаками; 3) вербального та невербального визначення та нівелювання власної позиції; 4) вербального та невербального визначення та нівелювання власного ставлення; 5) вираження співчуття та розуміння; 6) запрошення до співпраці та/або визнання провини; 7) уміння слухати та коригувати хід розповіді; 8) навички помічати вербальні та невербальні ознаки обману, вивертів; 9) точного використання юридичної термінології та її спрощеного роз'яснювального тлумачення; 10) логічного аналізу отриманої інформації та виявлення протиріч; 11) формулювання чітких запитань; 12) використання різних тактик опитування. У п. 1–4 використовуючи терміни «позиція» та «ставлення» ми спираємося на концепцію міжособистісних відношень Т. Лірі, зокрема позиції домінування та підкорення та ставлення агресивності/ворожості чи дружельності/співробітництва.

М. Вуїґнес зі співавторами реалізовувала технологію ділової гри за допомогою акторів та викладача, який в ролі «мета-агента» спостерігав за комунікацією поліцейського та спрямовував актора до тієї чи іншої гілки сценарію залежно від дій (слів) поліцейського. Така технологія потребує професійних акторів, які здатні природно невербальним чином виражати свій емоційний стан, відношення до події та поліцейського тощо.

Наші спроби замінити професійних акторів викладацьким складом, волонтерами та іншими курсантами нажаль виявили певне нівелювання технології. Але навіть такий спрощений варіант придатний для первісного напрацювання вищезазначених навичок курсантами першого курсу, які як раз вивчають в межах дисципліни «Тактико-спеціальна підготовка» такі теми, як «Комунікація поліцейського» та «Здійснення опитування як превентивного поліцейського заходу».

Технологія розробленої нами ділової гри передбачає розробку декількох сценаріїв, які мають детективний сюжет, та детальне інструктування акторів, що вони обирають певну гілку сценарію залежно від комунікації поліцейського. Зокрема, розпочинають співпрацювати (або зізнаватися чи визнавати провину), коли поліцейський вдало виявив співчуття, розуміння, зафіксував

нелогічність свідчень, підібрав раціональну аргументацію тощо. Після зміни актором тактики спілкування або після завершення сценарію, викладач організує рефлексію поліцейського (та аудиторії) з таких питань: яку тактику обрав підозрюваний з самого початку; яку позицію зайняв; чи визначив своє ставлення до комунікації; чи змінив він позицію, ставлення, тактику; що вплинуло на таку зміну; які саме вербальні та невербальні ознаки свідчили про обрання, нівелювання, зміну позиції, ставлення, тактики.

Для ускладнення та урізноманітнення протікання ділової гри розроблені додаткові картки, про зміст яких знають лише ті, що виконують ролі підозрюваного. Ці картки вимушують змінити тактику на певну з зазначених, або навпаки, зберігати тактику протягом зазначеного часу, навіть за умов вірних дій поліцейського. Також розроблено окремі картки-завдання для поліцейського. Вони примушують його нівелювати свої позиції, ставлення, тактики, змінити їх залежно від певних умов чи протягом певного часу. Відповідно, у цьому випадку викладач організує рефлексію аудиторії з відповідних питань яку тактику обрав поліцейський з самого початку; яку позицію зайняв; чи визначив своє ставлення до підозрюваного; чи змінив він позицію, ставлення, тактику; що вплинуло на таку зміну; які саме вербальні та невербальні ознаки свідчили про обрання, нівелювання, зміну позиції, ставлення, тактики.

Групова рефлексія, прийом додаткових карток, а також інші елементи гейміфікації (детективний сюжет, встановлення все нових обставин, перехід до інших персонажів) стимулюють позитивну мотивацію здобувачів освіти. Тому ми рекомендуємо використовувати відповідні технології підготовки майбутніх поліцейських для формування та тренування навичок комунікації за умов недружнього контакту.

Список використаних джерел

1. Bruijnes M. Keeping up stories: design considerations for a police interview training game / Merijn Bruijnes, Jan Kolkmeier, Rieks op den Akker, Jeroen Linssen, Mariet Theune, Dirk Heylen // Proceedings of the Social Believability in Games Workshop (SBG2013). – Centre for Telematics and Information Technology (CTIT), 2013. – С. 14–28.

2. Leary T. Interpersonal Diagnosis of Personality : A Functional Theory and Methodology for Personality Evaluation / Timothy Leary. – Resource Publications, 2004. – Previously published by John Wiley & Sons, 1957.