

МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ НАЦІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ ВНУТРІШНІХ СПРАВ

Інститут заочного та дистанційного навчання

Кафедра юридичної психології

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

для здобуття ступеня вищої освіти магістра

на тему: « Особливості застосування психологічного впливу в професійній
діяльності слідчого»

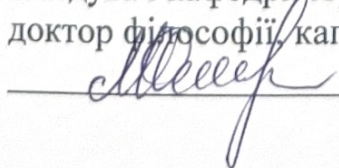
Виконав: слухач 2 курсу 201 групи
Спеціальність «Психологія»
Бондарчук Анна Сергіївна
Індивідуальний навчальний план
№ 24-01 МПС
Мобільний телефон: +380987785362

Науковий керівник: професор
кафедри юридичної психології,
кандидат юридичних наук, доцент
Мартенко Олександр Леонідович



Кваліфікаційна робота допущена до захисту
« 18 » 12 2025 р., протокол № 8

Завідувач кафедри юридичної психології
доктор філософії, капітан поліції



Маріанна БУДАНОВА

Київ-2026

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ В СЛІДЧІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	8
1.1. Визначення поняття психологічного впливу в правовому та психологічному контекстах	8
1.2. Аналіз проблеми визначення меж допустимості/недопустимості використання психологічного впливу у професійній діяльності слідчого.....	28
1.3. Теоретичний аналіз можливості використання психологічного впливу у роботі слідчого під час проведення слідчих (розшукових) дій.....	33
Висновки до 1 розділу.....	37
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЗАСТОСУВАННЯ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ В РОБОТІ СЛІДЧОГО....	39
2.1. Організація та методи емпіричного дослідження.....	39
2.2. Аналіз застосування психологічного впливу в практичній діяльності слідчих.....	42
2.3. Результати дослідження та їх інтерпретація.....	47
Висновки до 2 розділу.....	58
РОЗДІЛ 3. ПРОГРАМА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ В ДІЯЛЬНОСТІ СЛІДЧОГО.....	60
3.1. Концептуальні засади розробки програми.....	60
3.2. Апробація та аналіз ефективності програми підвищення ефективності застосування психологічного впливу в діяльності слідчого.....	65
3.3. Впровадження та оцінка ефективності програми застосування психологічного впливу в діяльності слідчого.....	70
Висновки до 3 розділу.....	75
ВИСНОВКИ.....	77
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ... ..	79
ДОДАТКИ.....	86

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

АПД – адміністративно-процесуальна діяльність

КПК – Кримінальний процесуальний кодекс України

МВС – Міністерство внутрішніх справ України

НПА – нормативно-правовий акт

СБ – службова безпека

СПД – слідчо-процесуальна діяльність

СС – слідча ситуація

УМВС – управління Міністерства внутрішніх справ

ФС – функціональні стани (організму або психіки)

ВСТУП

Правоохоронна діяльність у сучасних умовах потребує не лише високого рівня юридичної підготовки, а й глибокого розуміння психологічних процесів, що відбуваються у взаємодії між слідчим та учасниками кримінального провадження. Ефективність розслідування значною мірою залежить від уміння налагодити контакт, отримати достовірну інформацію, подолати бар'єри недовіри чи опору. Саме тому психологічний вплив виступає одним із ключових інструментів роботи слідчого, проте його застосування вимагає чіткого дотримання правових і морально-етичних норм. Проблема допустимих та недопустимих форм психологічного впливу набула особливої актуальності у зв'язку з посиленням ролі прав людини в кримінальному процесі, інтеграцією України до європейського правового простору та необхідністю гармонізації національної практики з міжнародними стандартами.

Проблематика психологічного впливу у професійній діяльності правоохоронців посідає важливе місце у сучасній юридичній психології. Українські дослідники відзначають, що психологічний вплив є невід'ємним компонентом комунікації під час досудового розслідування, однак його застосування має бути суворо обмежене нормами закону, професійної етики та прав людини.

Вагомий внесок у розроблення теоретичних і прикладних аспектів цієї проблеми зробили В. О. Коновалова та В. Ю. Шепітько. У своїх працях вони підкреслюють, що ефективна слідча діяльність неможлива без уміння встановити психологічний контакт із допитуваними, потерпілими та свідками. Автори акцентують, що психологічний вплив у правовій площині має бути спрямований на створення атмосфери довіри, уникнення конфліктних ситуацій і стимулювання правдивих показань, але без елементів тиску чи маніпуляції.

У контексті формування професійної компетентності майбутніх слідчих важливим є внесок Л. Н. Леженіної, яка досліджує механізми розвитку професійно важливих якостей майбутніх працівників слідчого апарату. Авторка наголошує на тому, що психологічна готовність до спілкування у стресових

ситуаціях одна з ключових умов дотримання етичних стандартів у своїй діяльності.

Змістовний аналіз специфіки слідчої діяльності подає Н. Є. Мілорадова, яка досліджує фактори, що ускладнюють роботу слідчого, зокрема емоційні та стресові навантаження, високий ризик професійного вигорання та складність встановлення психологічного контакту із різними категоріями допитуваних. У своїй монографії вона обґрунтовує, що психологічний вплив є природною частиною професійної діяльності, однак повинен здійснюватися в межах комунікаційного партнерства та поваги до особистості.

Практичні аспекти психологічного впливу в слідчій роботі досліджує Л. М. Прудка, яка аналізує особливості проведення допиту. Авторка наголошує, що ефективність допиту ґрунтується на правильному доборі стилю спілкування, умінні регулювати емоційний стан допитуваного, використанні прийомів активного слухання та «контактної взаємодії». Водночас Прудка застерігає від застосування будь-яких форм психологічного домінування чи тиску, які можуть призвести до спотворення показань.

Також значну увагу психологічним аспектам досудового розслідування приділяє О. Мікулінцева, яка досліджує особливості поведінки учасників кримінального процесу, механізми їхніх психічних реакцій у стресових умовах та психологічні чинники, що впливають на достовірність показань.

Таким чином, українська наукова школа юридичної психології створює розгорнуте теоретичне підґрунтя та практичні орієнтири для забезпечення законного й етичного застосування психологічного впливу в діяльності слідчих. Дослідники підкреслюють, що психологічний вплив є ресурсом ефективної комунікації, але його межі суворо регламентовані правовими нормами й професійною етикою.

Серед зарубіжних учених слід відзначити З. Фрейда та К. Юнга, які заклали основи розуміння підсвідомих механізмів впливу. Сучасні зарубіжні науковці, серед яких Р. Чалдіні, Д. Майерс, активно досліджують техніки переконання, комунікативні стратегії та феномен маніпуляції. Практика

Європейського суду з прав людини також стала важливим джерелом узагальнень щодо недопустимості психологічного тиску у слідчій діяльності.

Таким чином, науковий доробок українських і зарубіжних дослідників створює міцне теоретичне підґрунтя для вивчення проблеми психологічного впливу, однак потребує подальшого розвитку з огляду на сучасні виклики правоохоронної діяльності та необхідність дотримання міжнародних стандартів захисту прав людини.

Актуальність теми. У сучасних умовах розвитку правової держави, посилення уваги до проблем дотримання прав і свобод людини та вдосконалення кримінального процесуального законодавства зростає потреба у глибокому розумінні психологічних аспектів діяльності слідчого. Психологічний вплив у професійній діяльності є невід’ємною складовою комунікації під час досудового розслідування, оскільки саме завдяки йому слідчий встановлює контакт з учасниками кримінального провадження, отримує достовірну інформацію та забезпечує об’єктивність процесу. Водночас межа між допустимим психологічним впливом та психологічним тиском є надзвичайно тонкою, що породжує ризики порушення прав людини.

Об’єкт дослідження – професійна діяльність слідчого у сфері досудового розслідування.

Предмет дослідження – особливості застосування психологічного впливу в роботі слідчого, його правові, етичні та практичні межі й можливості.

Мета дослідження полягає у теоретичному обґрунтуванні та емпіричному вивченні особливостей застосування психологічного впливу в діяльності слідчого, а також у розробці програми підвищення ефективності його використання.

Завдання дослідження:

1. Проаналізувати наукові підходи до визначення сутності психологічного впливу в правовому та психологічному контекстах.
2. Визначити межі допустимості та недопустимості застосування психологічного впливу у професійній діяльності слідчого.

3. Дослідити види, форми та методи психологічного впливу, що можуть використовуватися у слідчій практиці.
4. Провести емпіричне дослідження застосування психологічного впливу в роботі слідчих та визначити найбільш ефективні техніки.
5. Розробити та апробувати програму підвищення ефективності використання психологічного впливу у професійній діяльності слідчого.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети використано комплекс методів: теоретичні (аналіз, синтез, порівняння, узагальнення наукових джерел); емпіричні (анкетування, напівструктуроване інтерв'ю, методика Т. Лірі, опитувальник ціннісних орієнтацій М. Рокіча); Методика спостереження і контент-аналізу протоколів допиту, Опитувальник М. Снайдера (Self-Monitoring Scale) чи тесту соціального інтелекту Гілфорда–Саллівен.

Теоретичне значення дослідження полягає в уточненні поняття психологічного впливу в юридичній психології, окресленні його меж у професійній діяльності слідчого, а також у систематизації методів і технік впливу, які можуть бути використані законним і конструктивним шляхом.

Практичне значення дослідження визначається можливістю використання його результатів у діяльності слідчих органів, у процесі підготовки та підвищення кваліфікації правоохоронців, а також для створення методичних рекомендацій щодо застосування психологічного впливу без порушення прав людини.

Структура роботи. Магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи становить 100 сторінок, з яких 85 сторінок припадає на основну частину. Робота містить таблиці, рисунки та додатки. Список використаних джерел налічує 63 найменувань, серед яких нормативно-правові акти, наукові монографії, статті та навчальні посібники вітчизняних і зарубіжних авторів.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ В СЛІДЧІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1. Визначення поняття психологічного впливу в правовому та психологічному контекстах

Визначення поняття психологічного впливу в правовому та в психологічному впливі у діяльності слідчого має багатовимірний характер і потребує аналізу як у площині права, так і в межах психологічної науки. У правовому аспекті психологічний вплив розглядається як сукупність дозволених законом засобів та прийомів, які застосовуються для досягнення завдань кримінального провадження без порушення прав і свобод особи. Кримінальний процесуальний кодекс України (КПК) закріплює фундаментальні принципи, серед яких заборона застосування насильства, погроз, обману та інших незаконних методів отримання показань. У цьому контексті допустимий вплив обмежується рамками законності, дотриманням етичних норм і повагою до учасників процесу. Зокрема, статті 86 [47] і 87[48] КПК України визначають недопустимими будь-які докази, отримані внаслідок незаконного психологічного чи фізичного впливу.

У психологічному вимірі вплив розглядається як цілеспрямована дія однієї особи на іншу (або на групу), яка може змінювати поведінку, емоційний стан, мотивацію чи установки. Він може реалізовуватися у прямій формі (аргументація, переконання, навіювання) або у непрямій формі (створення відповідної ситуації, маніпулювання паузами, інтонацією, мімікою чи невербальною поведінкою). Відомі українські науковці, серед яких С. Д. Максименко[27], О. В. Ярова[59], А. Г. Бабій, [3] акцентують на тому, що будь-яка комунікація завжди містить елементи психологічного впливу, який може мати як конструктивні, так і деструктивні наслідки.

Для професійної діяльності слідчого особливо важливим є комунікативний вплив, що проявляється у процесі ведення допиту чи бесіди

через постановку питань, аргументацію, використання логіки переконання та створення емоційного клімату, сприятливого для відвертої розмови. У цьому випадку метою є не примус, а створення умов, за яких допитувана особа добровільно та свідомо надає інформацію. Психологічний вплив (англ. *psychological influence*) можна визначити як цілеспрямований вплив на індивіда чи групу людей, спрямований на трансформацію їхніх емоційних станів, свідомих і підсвідомих установок, а також стимулювання певних моделей поведінки. Залежно від механізмів реалізації, виділяють кілька основних типів психологічних впливів (рис. 1.1): інформаційно-психологічний; психогенний; психоаналітичний; нейролінгвістичний; психотронний; психотропний.

Види психологічного впливу. Інформаційно-психологічний вплив. Цей тип ґрунтується на передачі певної інформації, яка може змінювати свідомість, уявлення та поведінку людини. Вплив може здійснюватися через раціональні аргументи, логічні докази, повідомлення чи навіть через маніпулятивні прийоми подачі інформації. Основною метою є формування уявлень, переконань або установок, що відповідають інтересам суб'єкта впливу [13, с.212].

Психогенний вплив. Його суть полягає у навмисному створенні або використанні певних психотравмуючих чи стресових ситуацій, які викликають у людини емоційні реакції (страх, тривога, невпевненість). Такий вплив спрямований на послаблення вольового контролю та здатності приймати самостійні рішення. У діяльності слідчого допустимим вважається лише м'який психогенний вплив у вигляді створення серйозної, але коректної атмосфери розмови. Психоаналітичний вплив. Цей різновид пов'язаний із застосуванням прийомів, заснованих на аналізі підсвідомих мотивів, внутрішніх конфліктів та переживань особи. Використання подібних методів може допомогти встановити контакт з людиною, виявити приховані мотиви її поведінки або сприяти розкриттю інформації. У науковому аспекті базується на ідеях З. Фрейда, [14] К. Юнга [57] та їхніх послідовників.

Нейролінгвістичний вплив. Спирається на принципи нейролінгвістичного програмування (НЛП) і передбачає використання мовних конструкцій, інтонацій, невербальних сигналів (жести, міміка, пози), які впливають на підсвідомі реакції людини. Такий вплив може створювати ефект довіри, формувати позитивне чи негативне ставлення, а також спрямовувати мислення співрозмовника в потрібному напрямі. Психотронний вплив. Цей термін зазвичай використовується у межах прикордонних міждисциплінарних досліджень і пов'язаний із впливом різних фізичних полів та випромінювань на психіку людини. У науковій літературі даний вид впливу трактується як дискусійний, проте його згадування має місце в контексті безпеки та протидії можливим загрозам інформаційно-психологічного характеру.

Психотропний вплив. Він пов'язаний із використанням фармакологічних засобів, які здатні змінювати свідомість, емоційний стан і поведінку людини. У правовому полі застосування таких методів суворо заборонене й кваліфікується як порушення прав людини. У наукових працях його розглядають як небезпечний і недопустимий інструмент маніпуляції. Таким чином, кожен вид психологічного впливу має свої особливості, сфери застосування та правові обмеження. Для слідчої практики допустимими є лише ті форми впливу, які відповідають принципам гуманності, законності та етичності [22].



Рис 1.1-Види психологічних впливів

Для реалізації психологічного впливу спершу необхідно спровокувати певні порушення або дисбаланс у функціонуванні окремих психічних компонентів об'єкта впливу. Порушення динамічної рівноваги цих компонентів призводить до виникнення когнітивного дисонансу [cognitive dissonance] – стану внутрішньої суперечності та неузгодженості між інтелектуально-пізнавальними процесами та іншими психічними компонентами (споживчо-мотиваційними, емоційно-вольовими, комунікативно-поведінковими).

Когнітивний дисонанс стимулює прагнення людини або зменшити його, або запобігти його подальшому посиленню. Це проявляється у двох основних формах: недовірливе сприйняття нової інформації або перегляд власної поведінки у відповідності з новими даними; переосмислення раніше засвоєної інформації у новому контексті. Наступним кроком є стимулювання процесу відновлення внутрішньої рівноваги через зміну звичних поглядів, переконань, цінностей та поведінкових стереотипів [30].

Етапи психологічного впливу: операціональний етап – активні дії суб'єкта впливу щодо об'єкта; процесуальний етап – сприйняття, прийняття або неприйняття впливу об'єктом; заключний етап – прояв реакцій, що виникають внаслідок перебудови психіки. Перебудова психіки може мати різний характер та тривалість: За широтою змін: парціальні зміни (зміна окремих психологічних властивостей, наприклад, ставлення до певного явища) або комплексні зміни (трансформація кількох психологічних характеристик у людини чи групи). За тривалістю ефекту: короточасні або довготривалі зміни.

Об'єкти психологічного впливу охоплюють окрему особу, групи людей та суспільну свідомість загалом, і можуть впливати на такі сфери психіки: споживчо-мотиваційна знання, переконання, ціннісні орієнтації, прагнення та бажання; інтелектуально-пізнавальна відчуття, сприйняття, уявлення, пам'ять, мислення; емоційно-вольова емоції, настрої, почуття, вольові процеси; комунікативно-поведінкова стиль спілкування, взаємодія, міжособистісне сприйняття. Максимальний ефект досягається при врахуванні особливостей функціонування цих сфер у психіці індивідів, груп та суспільства [28].

Закономірності психологічного впливу. Вплив на споживчо-мотиваційну сферу формує прагнення, потяги та бажання людини. Орієнтація на емоційну сферу змінює внутрішні переживання та міжособистісні відносини; поєднання мотиваційного та емоційного впливу підвищує контроль над вольовою активністю. Вплив на комунікативно-поведінкову сферу дозволяє створювати соціально-психологічний комфорт або дискомфорт, стимулювати співпрацю чи конфлікти. Орієнтація на інтелектуально-пізнавальну сферу спричиняє зміну уявлень, характеру сприйняття інформації та формує оновлену «картину світу» людини.

Таблиця 1.1

Сфери психіки-ефект впливу

Сфера	Що змінюється	Ефект впливу
Споживчо-мотиваційна	Бажання, потяги, цінності, переконання	Формування прагнень і мотивації
Інтелектуально-пізнавальна	Відчуття, сприйняття, пам'ять, мислення	Зміна уявлень, оновлення «картини світу»
Емоційно-вольова	Емоції, почуття, настрої, вольові процеси	Регулювання внутрішніх переживань, поведінкових реакцій
Комунікативно-поведінкова	Стиль спілкування, взаємодія, міжособистісне сприйняття	Створення комфорту або дискомфорту, контроль соціальної поведінки

Закономірності впливу

- A. Мотиваційний вплив → формує бажання та спонукання
- B. Емоційний вплив → змінює переживання, міжособистісні відносини
- C. Поєднання мотиваційного та емоційного → керування волею та поведінкою
- D. Комунікативно-поведінковий вплив → створення соціального комфорту.дискомфорту

Е. Інтелектуально-пізнавальний вплив → зміна сприйняття та уявлень

Результативність психологічного впливу значною мірою визначається специфікою механізмів трансформації переконань, стереотипів та установок людей. Термін "трансформація" [transformation] (лат. *transformatio*) означає процес зміни, перетворення форми, виду або суттєвих властивостей певного об'єкта чи явища. У контексті психологічного впливу трансформація означає зміну переконань, стереотипів та установок, що впливають на поведінку та мислення людей [34].

Механізм трансформації переконань. Переконання [views] – це свідомі, стійкі мотиви дій людей, які зазвичай ґрунтуються на ідеологічних або ціннісних орієнтаціях і проявляються у вчинках та поведінці. Однак, при реальній загрозі життю або небезпеці, що викликає тривогу за власне виживання, стійкість переконань може знижуватися. У цьому контексті, відповідно до закономірностей когнітивного дисонансу, психічна структура людини стає більш сприйнятливою до зовнішнього впливу. Цілеспрямовані психологічні впливи можуть послаблювати, нейтралізувати або навіть замінювати існуючі переконання на протилежні.

Механізм трансформації стереотипів. Стереотипи [stereotype] (від грец. *stereos* – «твердий, просторовий» і *typos* – «відбиток, слід») – це спрощені, стереотипізовані уявлення, поширені в окремих соціальних чи етнічних групах, які визначають оцінки та судження людей щодо певних явищ. Вони формуються через багаторазове акцентування уваги на конкретних аспектах подій або фактів, емоційне їх підкріплення та закріплення у пам'яті.

Стереотипи, як правило, відображають зовнішні та найбільш помітні ознаки явищ, тоді як суттєві характеристики можуть ігноруватися. Оцінка подій за стереотипом часто сприймається як беззаперечно правильна, тоді як будь-яка альтернативна точка зору викликає сумнів. Стереотипи формуються як на індивідуальному, так і на груповому та суспільному рівнях, під впливом середовища, досвіду, думок і суджень інших людей. Саме тому вони є

ключовим об'єктом психологічного впливу, а їх трансформація виступає як умовою, так і передумовою зміни поведінки людей [31].

Механізм трансформації установок. Установка – це внутрішня готовність або налаштованість людини на прояв певних емоцій, мислення, вольових реакцій, характеру спілкування та дій, що відповідають її потребам та мотивам. Трансформація установки передбачає зміну цієї внутрішньої готовності, що, в свою чергу, впливає на поведінку, сприйняття та реакції людини у конкретних ситуаціях. Таким чином, ефективний психологічний вплив базується на системному підході до змін переконань, стереотипів і установок, враховуючи їхню стійкість, соціальне середовище та індивідуальні особливості психіки об'єкта [30].

Виникнення установки завжди передує усвідомленню людиною конкретної потреби та умов, за яких ця потреба може бути задоволена. Цілеспрямований психологічний вплив створює ситуацію, у якій люди отримують необхідну інформацію, подану у певній формі. Це дозволяє формувати, закріплювати, змінювати або замінювати установки у свідомості індивіда.

Серед ключових закономірностей формування та прояву установок у контексті психологічної війни можна виділити. Психологічний вплив, спрямований на формування нових переконань чи ціннісних орієнтацій, не буде ефективним, якщо базові потреби людини залишаються незадоволеними (наприклад, голод, безпритульність, хвороба). Незалежно від способу подання або змісту інформації, ефективність впливу визначається тим, наскільки він відповідає внутрішнім потребам та мотивам людини. Досягнення довготривалих і стійких змін у поведінці можливе лише за умови, що психологічний вплив спершу похитне наявні установки, після чого на їхній основі можна сформувати нові.

Стійкість змін підвищується, якщо реальність підтверджує зміст інформації, отриманої в ході впливу, а ефективність трансформації зростає при використанні різноманітних методів психологічного впливу. Психологічний

вплив дозволяє: частково або повністю змінювати вже наявні установки, послаблювати або підсилювати їх; формувати нові установки. Види змін установок. Малі зміни часткова трансформація одного з компонентів установки: інтелектуально-пізнавального, емоційно-оцінювального або комунікативно-поведінкового. Кардинальні зміни – глибока трансформація сформованих установок відбувається рідко, оскільки вони стійкі, пов'язані з ціннісними орієнтаціями людини і формуються протягом тривалого часу.

Для успішної трансформації установок необхідно: здійснювати постійний психологічний вплив протягом тривалого періоду; неодноразово використовувати різноманітні аргументи, підкріплені реальними фактами; систематично підсилювати переконливість наданих доказів. Ефективність психологічного впливу залежить від поставлених цілей, завдань, а також від наявних ресурсів та засобів для їх реалізації. Його зміст реалізується як через проведення комплексних психологічних операцій, так і шляхом організації окремих одноразових заходів.

Методи психологічного впливу на особистість – це систематизовані способи цілеспрямованого впливу на психіку людини з метою її виховання або корекції поведінки, стимулювання до законослухняних дій, допомоги у відновленні пам'яті, мотивації до щирих і точних свідчень, підвищення ефективності проведення експертного дослідження або адаптації особи до нормальних соціальних умов. Такі методи застосовують передусім посадові особи, які здійснюють процесуальну діяльність, а рідше експерти. При цьому діапазон використання методів обмежений законодавчими нормами та етичними принципами [36].

У науковій літературі з юридичної психології виділяють кілька підходів до класифікації методів психологічного впливу. У спеціальній літературі також описують так звані «психологічні пастки» або «психологічні хитрощі», що застосовуються для досягнення більш ефективного впливу на особистість. Правові та етичні межі застосування психологічного впливу визначаються рамками законодавства та нормами професійної етики, що гарантують захист

прав та свобод людини у процесі правоохоронної та правозастосовної діяльності.

Таблиця 1.2

Класифікація методів психологічного впливу

Критерій класифікації	Види методів	Приклади та особливості
За правомірністю	Правомірні. Неправомірні	Легальні дії, що відповідають закону. Психічне насильство, шантаж, обман
За формою здійснення	Вербальні. Невербальні	Словесні аргументи, бесіди. Жести, міміка, паузи, інтонації
За стилем спілкування	Спонування. Співробітництво . Конфронтація	М'яке заохочення, співпраця або протиставлення.
За ступенем конфліктності	Конфліктні. Безконфліктні	Методи, що викликають протидію. Методи без конфліктів
За цілями застосування	Попередження. Розкриття злочинів	Превентивні або процесуальні завдання.
За психічним явищем	Мотиваційна. Пізнавально-інтелектуальна. Емоційно-вольова	Вплив на бажання, знання або емоції людини.
За тактикою впливу	Переконання. Навіювання. Рефлексія. Демонстрація доказів. Виявлення суперечностей. «Вільна розповідь»	Аргументація, маніпуляція інформацією, створення психологічних умов для правдивих показань.
За інформаційно-пізнавальною функцією	Збудливі. Стимулюючі	Викликають емоційну реакцію, стимулюють активність або коригують поведінку.

Ці методи ґрунтуються на психологічних знаннях і тісно переплітаються з дисциплінами криміналістики, кримінології, кримінально-виконавчої педагогіки та суміжними науковими напрямками. Правова орієнтація юридичної

психології повинна виходити з реальних потреб практичної діяльності, оскільки саме ці потреби визначають її ефективність та наукову обґрунтованість. Практична спрямованість означає застосування психологічних знань для глибшого розуміння психічних процесів, які лежать в основі поведінки людей у правовій сфері, та для формування рекомендацій, що підвищують ефективність правоохоронної і правозастосовної роботи.

Психологічний вплив слід розглядати як одну з форм комунікації між учасниками процесу. Межі допустимого психологічного впливу, як зауважує В. О. Коновалова, визначаються кримінально-процесуальними гарантіями, загальними й професійними етичними нормами, науковою обґрунтованістю та практичною доцільністю. Водночас прийоми впливу не повинні спотворювати процес встановлення істини в кримінальному провадженні [2].

Розмежування законного психологічного впливу й психічного насильства відбувається за критерієм свободи вибору особи: якщо в людини відсутні альтернативні варіанти поведінки, вплив набуває примусового характеру. До заборонених методів належать, зокрема: обман (наприклад, неправдива заява слідчого про те, що інший підозрюваний вже дав свідчення); незаконні обіцянки (наприклад, запевнення про звільнення в обмін на визнання вини); використання особистих мотивів слідчого, таких як помста або матеріальний інтерес, погрози фізичною розправою, позбавленням майна або інших благ.

У таких умовах у підозрюваного залишається лише один шлях уникнути негативного результату – виконати вимоги слідчого. Р.В. Комісарчук [22] наголошує, що для кваліфікації впливу як психічного насильства не обов'язково є вербальні погрози чи обіцянки; достатньо створення розслідувальної атмосфери, яка дає підстави вважати, що інші виходи відсутні [4].

Принцип законності вимагає, щоб усі техніки й прийоми відповідали національному законодавству та міжнародним стандартам захисту прав людини. Принцип науковості передбачає, що методи повинні мати наукове підґрунтя та проходити апробацію. Принцип доцільності означає, що вплив має

бути співмірним із фізичним і психологічним станом особи і відповідати поставленим завданням, не виходячи за необхідні межі [6].

На сучасному етапі юридична психологія тісно взаємодіє з кримінальним правом, кримінологією, криміналістикою та іншими суміжними дисциплінами. Така міждисциплінарність відкриває широкі можливості для розробки психологічних засад тактичних прийомів та створення схем впливу в типових ситуаціях слідчих (розшукових) дій. Дослідники, зокрема В. Є. Коновалова та В. Ю. Шепітько [23], виділяють дві головні причини інтересу до цих проблем: по-перше, необхідність окреслити морально-правові межі психологічного впливу; по-друге, можливість виробити ефективні техніки для встановлення психологічного контакту й отримання достовірної інформації під час розслідування.

Психологічні методи впливу в діяльності правоохоронців – це специфічні способи роботи з психікою підозрюваних, потерпілих і свідків, спрямовані на стимулювання надання об'єктивних свідчень про обставини правопорушень. Нині класифікація таких методів залишається недостатньо опрацьованою: у науковій літературі часто описують лише окремі групи прийомів, що не повністю відображає різноманіття практики. Історичний аналіз розвитку цих методів дозволяє виділити дві основні категорії: вплив через заохочення й мотивацію та вплив, що спирається на примус (погрози, залякування). Обидві групи реалізуються різними техніками й тактиками, що ставить завдання створення систематизованої класифікації методів.

Ю.М. Плїш [37] виділяє кілька методів, які можуть бути застосовані в професійній діяльності працівників правоохоронних органів: передавання інформації, переконання, постановка й варіювання розумових завдань, а також навіювання. Метод передавання інформації полягає в цілеспрямованому донесенні фактів або відомостей з метою розширення знань особи та задоволення її пізнавальної цікавості. Попередньо зібрана інформація активізує інтелектуальні, емоційні й вольові процеси того, на кого спрямовано вплив.

Осмислення та аналіз отриманих даних сприяють досягненню поставлених цілей впливу [35].

Протилежний прийом свідоме утримання інформації. Коли працівник органів досудового розслідування має відомості про неправомірні дії або неправдиві покази, але не використовує їх відразу, це може створити в підозрюваного чи свідка помилкове уявлення про наміри слідчого. Така ситуація часто призводить до переоцінки власних можливостей і необережності з боку особи, що підвищує ймовірність розкриття потрібної інформації.

При застосуванні методу передавання інформації слід враховувати такі моменти: умови подачі, які сприяють концентрації уваги на конкретних фактах; форми й способи презентації (усне викладення, письмові матеріали, документи, діаграми, схеми тощо); граматичні конструкції повідомлення (питальні, стверджувальні, заперечні форми), що впливають на мисленнєву діяльність; послідовність, темп і порядок викладу матеріалу. Ефективність інформаційного впливу визначається логічністю викладу, елементом несподіванки, роллю інформації в когнітивних процесах та ставленням суб'єкта до неї. Метод передавання інформації тісно переплітається з методом переконання, який спрямовано на те, щоб допомогти особі зробити потрібний вибір у стані сум'яття. Переконання включає інформування, пояснювальні аргументи, доказову базу, спростування тверджень та бесіду [39].

Ще один прийом – постановка та варіювання розумових завдань – орієнтований на стимулювання аналізу власних дій і мотивів. Сутність цього методу полягає в тому, що через чітко сформульоване завдання, спрямування розумових процесів і своєчасну допомогу при його виконанні особа отримує можливість не лише знаходити правильні рішення, але й усвідомлювати внутрішні суперечності, приховані мотиви та наслідки своєї поведінки. Це відкриває простір для самокорекції, розвитку навичок критичного мислення та прийняття вольових рішень. Застосування даного прийому в діяльності слідчого чи іншого фахівця є ефективним, коли необхідно викрити хибні показання, суперечності в аргументах або виявити справжні мотиви поведінки

опитуваного. Наприклад, правильно поставлене запитання чи інтелектуальне завдання змушує людину відтворювати логічні зв'язки, пояснювати послідовність подій, що значно ускладнює можливість подальшого приховування неправдивої інформації.

Важливо підкреслити, що цей прийом має подвійну функцію, яка проявляється як на рівні інтелектуальних процесів, так і на рівні формування особистісних якостей.

1. Когнітивна функція полягає у стимулюванні активізації мислення, розвитку здатності аналізувати ситуації та знаходити оптимальні рішення. Завдяки постановці розумових завдань у людини з'являється можливість усвідомлювати причинно-наслідкові зв'язки, порівнювати альтернативи, робити логічні висновки. Це підвищує рівень самоконтролю, розширює когнітивні стратегії та дозволяє більш ефективно адаптуватися до нових обставин. Крім того, такий підхід сприяє розвитку гнучкості мислення, що є важливою умовою ухвалення виважених вольових рішень у складних або конфліктних ситуаціях.

2. Виховна та коригувальна функція орієнтована на формування у суб'єкта здатності критично оцінювати власні дії та поведінку, співвідносити їх із загальноприйнятими соціальними нормами й моральними цінностями. Вона допомагає людині усвідомити відповідальність за власні вчинки та наслідки, розвиває внутрішню дисципліну і навички самокорекції. Таким чином, особа вчиться не лише приймати правильні рішення, але й змінювати власні установки, якщо вони виявляються хибними чи деструктивними. Важливим результатом є також підвищення рівня самоповаги й упевненості у власних силах, адже суб'єкт відчуває, що здатний самостійно впливати на власний розвиток і долати труднощі.

Отже, подвійна функція цього прийому робить його надзвичайно цінним у професійній діяльності, оскільки він поєднує інтелектуальний розвиток із особистісним самовдосконаленням, а також дозволяє ефективно впливати як на когнітивну сферу, так і на формування соціально значущої поведінки.

З метою систематизації наявних підходів нами було проведено узагальнення й побудована впорядкована структура, яка класифікує засоби впливу за двома ключовими критеріями: за об'єктом психічних явищ, на які спрямована дія (когнітивна сфера, емоційно-вольова сфера, мотиваційна сфера, поведінкові прояви); за позицією індивіда, що зазнає впливу (активна співпраця, пасивне прийняття, опір впливу).

Узагальнена схема взаємодій і засобів психологічного впливу за видами взаємодії представлена в таблиці 1.3, яка є результатом проведеної систематизації та порівняння існуючих наукових підходів.

Таблиця 1.3

Засоби психологічного впливу на особистість

Сфера особистості	ВИДИ ВЗАЄМОДІЇ	
	Співпраця	Конфронтація та протиборство
Мотиваційна	використання позитивного підкріплення; формування адекватних уявлень про можливий розвиток подій у конструктивному руслі.	висловлення критики; нав'язування негативних сценаріїв розвитку ситуації; узагальнення із негативним відтінком.
Інтелектуально-пізнавальна	допомога у формуванні системи переконань та поглядів; організація процесу навчання; активізація пізнавальної діяльності.	уточнення й конкретизація уявлень особистості про події; акцентування позитивних моментів; інтенсифікація мислення; руйнування існуючих переконань і знань; перевантаження інтелектуальної діяльності з метою зниження її ефективності та гнучкості.
Емоційно-вольова	підтримка і схвалення зусиль; навіювання потрібного емоційного стану; консультування й допомога у мобілізації внутрішніх ресурсів.	підриг та знецінення мотивів; застосування категоричного наказу; послаблення волі та створення стану дезорганізації; психологічний тиск.

У процесі спілкування між людьми відбувається взаємодія: дії однієї особи можуть змінювати поведінку та діяльність іншої, і водночас сама ця особа коригує власні дії під впливом партнера. Отже, у комунікації кожен виступає одночасно і як суб'єкт, і як об'єкт психологічного впливу. Обмін впливами у спілкуванні визначається терміном «взаємовплив» (Бабій Л. І) [3]. Він може проявлятися у вербальній, ситуативній, характерологічній та навіть фізіологічній формах (наприклад, через зміни частоти серцевих скорочень). Вплив буває як свідомим, так і неусвідомлюваним, і може мати як позитивні, так і негативні наслідки для адресата.

Часто люди перебільшують значення саме вербального впливу. Водночас дослідження Чепур. О [53] доводять, що під час першого знайомства найбільшу довіру викликають невербальні сигнали (55%), значно менше – паралінгвістичні (38%), і лише незначну частку становлять слова (7%). Отже, для адекватної оцінки наслідків впливу важливо враховувати його мету.

Мета впливу завжди пов'язана із задоволенням власних мотивів і потреб суб'єкта через взаємодію з іншими людьми. Вона може мати як конструктивний, так і егоїстичний характер. У другому випадку людина використовує інших для досягнення власних цілей – демонстрації сили, зверхності, кар'єрного просування чи приниження співрозмовника, часто приховуючи це під виглядом інтересів справи. Якщо ж цілі впливу не усвідомлюються, задоволення важливих потреб (у підтримці, схваленні, безпеці, самореалізації) здійснюється неефективно. Така поведінка нагадує дитячі способи привернення уваги – капризи, плач, непослух, або ж демонстративні дії, що мають на меті отримати реакцію оточення.

Соціальний вплив проявляється у різних формах і є необхідним елементом міжособистісної взаємодії. Серед основних форм виділяють: наслідування, навіювання, конформність та переконання. Наслідування є базовим механізмом соціального впливу і спостерігається як у тварин, так і в людей. Воно проявляється у відтворенні зразків поведінки, звичок, цінностей, емоційних реакцій. Особливо важливе воно для дітей, які переймають від

дорослих способи мислення, емоційного реагування й поведінки. Саме завдяки наслідуванню формується первинна соціалізація особистості: дитина засвоює культурні традиції, моделі спілкування, моральні норми [46].

Навіювання передбачає неусвідомлене сприйняття певних установок, думок чи емоцій. Його особливістю є те, що воно відбувається поза критичним контролем свідомості, а отже, інформація сприймається як беззаперечна. Найчастіше воно діє у ситуаціях, коли людина перебуває у стані емоційного збудження, під впливом авторитетної особи або групи. Прикладами є рекламні ролики, які формують у споживача підсвідоме бажання придбати певний товар; політичні виступи, де емоційні заклики часто переважають над раціональними аргументами; масові релігійні обряди, що створюють відчуття єдності й впливають на глибинні переживання людини. Навіювання активно використовується і в міжособистісному спілкуванні, коли один співрозмовник, завдяки впевненості чи харизмі, ненав'язливо схиляє іншого до потрібної точки зору.

Конформність виявляється у пристосуванні особистості до групових норм та вимог навіть тоді, коли вони суперечать її власним переконанням чи внутрішнім установкам. Людина приймає позицію більшості через страх осуду, прагнення уникнути конфлікту або бажання залишитися «своєю» у колективі.

Переконання є більш усвідомленою і складною формою соціального впливу. На відміну від навіювання, воно апелює до логіки, аргументів і критичного мислення. Метою переконання є не лише передати інформацію, а й сформувати нові установки, змінити погляди або поведінку людини. Ефективність цього механізму залежить від низки факторів: достовірності аргументів, авторитетності того, хто переконує, уміння апелювати до емоцій і цінностей співрозмовника. Норми, що лежать в основі соціального впливу, виступають своєрідними алгоритмами поведінки, які регулюють взаємодію людей у конкретних життєвих ситуаціях, забезпечуючи передбачуваність та стабільність соціальних відносин [56]. Арсенал психологічних впливів досить широкий. Основні з них охарактеризовано у табл. 1.4

Таблиця 1.4

Характеристика видів психологічних впливів

Вид психологічного впливу	Характеристика	Засоби впливу
Переконання	Усвідомлений, аргументований вплив, спрямований на зміну думки, ставлення, наміру або рішення іншої особи.	Надання зрозумілих аргументів, акцент на перевагах і недоліках пропонованого рішення, поетапне отримання згоди.
Самопросування	Демонстрація власної компетентності та кваліфікації з метою отримання визнання або переваг (наприклад, у кар'єрі чи конкуренції).	Показ своїх умінь, пред'явлення сертифікатів, дипломів, нагород; озвучення цілей та формування умов для досягнення бажаного.
Навіювання	Усвідомлений, але необґрунтований вплив, спрямований на зміну стану, ставлення або намірів іншої людини.	Особистий магнетизм, авторитетність, впевнене мовлення, контрольовані умови (освітлення, музика, дотики), підбір об'єкта впливу.
Зараження	Передача власного емоційного стану чи ставлення іншій особі через психофізіологічні механізми, свідомо або несвідомо.	Виразна поведінка, емоційність, артистизм; залучення до дій через погляди, дотики та енергетику.
Спонування до наслідування	Викликає у іншої особи бажання копіювати поведінку або риси	Демонстрація майстерності, приклади благородства та служіння, популярність або харизма, модний стиль, заклик до наслідування.

	особистості, що впливає.	
Формування прихильності	Розвиток позитивного ставлення до особи, що впливає.	Прояви оригінальності та привабливості, похвала, допомога, приємна взаємодія, улесливість.
Прохання	Звернення з проханням задовольнити потреби чи бажання іншої людини.	Чітке, ввічливе формулювання, повага до права відмови.
Наказ	Вимога виконати інструкції, підкріплена явними або прихованими загрозами; сприймається як тиск.	Жорсткі терміни та методи виконання без пояснень, безапеляційні заборони, залякування, погроза покаранням.
Деструктивна критика	Зневажливі, агресивні судження, приниження особи, руйнування репутації та виклик негативної реакції.	Глузування, приниження зовнішності, віку чи голосу, критика у пригніченому стані.
Ігнорування. Конформність	Увага не приділяється, сприймається як зневага або тактовна реакція на агресію.	Відсутність реакцій на слова, ігнорування присутності, мовчання, зміна теми, самозосередженість.

Впливовість особистості визначається тим, наскільки значними є зміни в її поведінці під дією іншої людини. Ступінь цього впливу залежить від низки чинників: когнітивних, емоційних, індивідуально-психологічних, соціально-комунікативних та часових.

Когнітивні характеристики ситуації безпосередньо впливають на ефективність впливу. Чим очевиднішою є суть проблеми, тим менше шансів змінити оцінки людини, проте водночас вищою є точність прийнятого рішення. П. Жданова І. В [13] сформулював закон «соціально-психологічної доцільності», згідно з яким групове обговорення підвищує адекватність висновків. Водночас сила впливу окремої особистості на оточення є меншою у випадках, коли правильність її думки легко перевірити (наприклад, у технічних чи природничих завданнях на кшталт: «Чи потоне цвях у воді?»). Натомість у ситуаціях, що не мають однозначного розв'язання (моральні або соціальні проблеми), вплив суттєво зростає. На оцінки індивіда також діють суспільно-історичні цінності та норми поведінки, що визначають соціальні пріоритети.

Важливим чинником виступає привабливість комунікатора. Симпатія до нього посилює схильність погоджуватися з його позицією, тоді як антипатія – знижує її Оксютів М.О. [34]. У таких випадках людина менш здатна зберігати об'єктивність у сприйнятті ситуації. Саме тому у виробничих умовах найбільш ефективними вважаються ділові відносини з мінімальним емоційним забарвленням, що базуються насамперед на предметі спільної діяльності.

В останні десятиліття активніше досліджується феномен асертивності – здатності людини відстоювати власні цілі та інтереси. Вважається, що асертивна особистість має більший вплив на інших завдяки впевненості в собі й чіткому розумінню власних прагнень. Водночас Дільна З. Ф. [12] із колегами зазначає, що така поведінка може мати й негативні прояви.

Паралельно з вивченням ефективності різних форм впливу активно розробляється й проблема захисних механізмів особистості від неконструктивних або руйнівних дій інших (див. табл. 11)

Таблиця 1.5

Види психологічного протистояння неконструктивним впливам

Вид протидіючого впливу	Зміст протидії
Контраргументація	Усвідомлена, логічно обґрунтована відповідь на спробу переконання, яка спростовує або знецінює аргументи ініціатора.
Конструктивна критика	Обговорення дій, засобів або цілей ініціатора з опорою на факти, з аргументованим поясненням їх невідповідності очікуванням або потребам адресата.
Енергетична мобілізація	Активний опір спробам навіювання або передачі стану, настрою, наміру чи способу дій.
Творчість	Розробка нових підходів та рішень, що ігнорують або перевершують вплив прикладу, моди чи авторитету.
Ухилення	Усвідомлене уникнення будь-якої взаємодії з ініціатором, включно з випадковими зустрічами та контактом.
Психологічна самооборона	Використання мовних формул, інтонацій та поведінкових прийомів для збереження спокою, часу на оцінку ситуації та планування дій у разі маніпуляцій, критики або тиску.

Представлені підходи різняться за рівнем усвідомленості та способом дії: контраргументація та конструктивна критика належать до раціонально-логічних форм опору, де головним інструментом виступає аргументована мова й критичне мислення. Енергетична мобілізація та психологічна самооборона мають більш емоційно-вольовий характер і ґрунтуються на внутрішній зібраності, контролі поведінки та саморегуляції. Творчість є універсальним способом подолання тиску, оскільки дозволяє людині вийти за межі нав'язаних умов і створити нові рішення. Ухилення виступає найпростішою, але ефективною стратегією, коли взаємодія є небажаною або загрожує особистісним ресурсам. У сукупності ці види протидії забезпечують баланс між активними та пасивними стратегіями, даючи можливість людині зберегти автономію, самоповагу та психологічну рівновагу в умовах маніпуляцій чи тиску.

1.2. Аналіз проблеми визначення меж допустимості недопустимості використання психологічного впливу у професійній діяльності слідчого

Проблема визначення меж допустимості застосування психологічного впливу у професійній діяльності слідчого є однією з найбільш дискусійних у юридичній психології та криміналістиці. З одного боку, діяльність слідчого неможлива без впливу на учасників кримінального процесу, адже він має переконувати, налагоджувати контакт, спонукати до правдивих свідчень та співпраці. З іншого боку, такий вплив може перейти межу допустимого, що призводить до порушення прав людини, маніпуляцій чи навіть психологічного насильства.

У науковій літературі виділяють два ключові критерії, які дозволяють окреслити межі допустимості застосування психологічного впливу в діяльності слідчого: правовий та морально-етичний. Обидва критерії взаємопов'язані, проте мають свої особливості й акценти.

Правовий критерій передбачає сувору відповідність методів психологічного впливу нормам національного та міжнародного права. Він спирається на такі положення: Конституція України гарантує, що жодна людина не може бути

піддана катуванню, жорстокому, нелюдському чи такому, що принижує її гідність, поводженню чи покаранню. Це означає, що будь-які методи впливу, які завдають психологічного страждання або пригнічують волю особи, є недопустимими. Кримінальний процесуальний кодекс України (ст. 86) [47] закріплює принцип змагальності сторін та заборону використання доказів, отриманих незаконним шляхом. Якщо свідчення здобуті під впливом психологічного примусу, вони визнаються недопустимими.

Міжнародні стандарти: Європейська конвенція про захист прав людини і основоположних свобод (ст. 3) забороняє катування та нелюдське поводження; Конвенція ООН проти катувань чітко визначає недопустимість як фізичного, так і психологічного примусу; практика Європейського суду з прав людини неодноразово підкреслювала, що тривалі допити, психологічний тиск чи обман з боку слідчих є порушенням права на справедливий суд і можуть стати підставою для скасування вироку. Таким чином, правовий критерій означає, що діяльність слідчого має відповідати не лише букві закону, а й міжнародно-правовим зобов'язанням держави, які підкреслюють пріоритет захисту прав людини над ефективністю слідчих (розшукових) дій [44].

Другий критерій визначає межі допустимості психологічного впливу з позицій моралі, етики та професійної культури. Він передбачає, що слідчий у своїй діяльності повинен: дотримуватися принципу гуманізму – ставитися до підозрюваного, свідка чи потерпілого як до особистості, що має право на повагу й захист незалежно від процесуального статусу; поважати гідність особи – уникати будь-яких дій, що принижують людину, викликають у неї почуття безпорадності, страху чи сорому; уникати маніпуляцій – навіть якщо певні прийоми психологічного впливу не порушують закон прямо, вони можуть суперечити професійній етиці (наприклад, навмисне введення в оману, імітація наявності доказів, яких насправді немає). Забезпечувати свободу вибору – психологічний вплив має створювати умови для добровільного надання свідчень, а не підштовхувати до них під примусом. Дотримуватися балансу між завданнями слідства та правами людини – навіть за тяжких злочинів недопустимим є

використання психологічного насильства. Морально-етичний критерій відображає той рівень, на якому професіоналізм слідчого вимірюється не лише ефективністю здобутих доказів, а й способом їх отримання. У сучасній юридичній психології підкреслюється, що цінність має не лише результат (зізнання чи показання), а й сам процес взаємодії, який повинен бути справедливим і гуманним [51].

Правовий і морально-етичний критерії утворюють єдину систему. Право формалізує мінімальні гарантії, тоді як етика піднімає вимоги до більш високого рівня професійної поведінки. У ситуаціях, коли закон прямо не визначає, що є допустимим, орієнтиром для слідчого повинні стати морально-етичні стандарти. Приклади з практики ЄСПЛ щодо психологічного впливу

У справі «Яременко проти України» (2008 р., заява № 32092/02) [58] заявник стверджував, що під час досудового слідства його змусили зізнатися у злочині за допомогою різноманітних форм психологічного тиску. Серед них – тривалі виснажливі допити без належного відпочинку, погрози застосування суворішого покарання у разі відмови співпрацювати, а також обіцянки пом'якшення відповідальності за умови надання зізнавальних показань. Європейський суд з прав людини визнав, що такі методи суперечать стандартам поводження з особою, передбаченим Конвенцією про захист прав людини і основоположних свобод. Зокрема, було встановлено порушення ст. 3 Конвенції («Заборона катувань, нелюдського чи такого, що принижує гідність, поводження»). Суд наголосив, що навіть нефізичні методи впливу – психологічний тиск, маніпулятивні обіцянки чи погрози – можуть мати настільки сильний вплив на психіку людини, що вони прирівнюються до нелюдського або принижуючого гідність поводження. Крім того, Суд підкреслив, що докази, здобуті шляхом такого тиску, не можуть вважатися добровільними й не повинні використовуватися в кримінальному провадженні як підстава для обвинувального вироку. Цей підхід заклав важливий прецедент у практиці ЄСПЛ щодо недопустимості застосування навіть «м'яких» форм примусу в ході слідчих (розшукових) дій.

У справі «Шабельник проти України» (2009 р., заява № 16404/03) [55] заявник зазначав, що під час перебування під контролем міліції він був фактично позбавлений можливості контактувати зі своїм адвокатом та перебував у стані постійного психологічного тиску, який мав на меті отримання зізнавальних показань. ЄСПЛ, розглянувши справу, дійшов висновку, що мало місце порушення ст. 6 Конвенції («Право на справедливий суд»). Суд підкреслив, що право на доступ до адвоката з моменту затримання є однією з фундаментальних гарантій справедливості судового розгляду, адже саме захисник може забезпечити особу від незаконного впливу та забезпечити дотримання процесуальних прав. Відсутність адвоката в поєднанні з психологічним тиском поставили під сумнів добровільність отриманих зізнань і, відповідно, справедливість усього провадження.

«Кулік проти України» (2011 р., заява № 3073.05) [25]. У цій справі ЄСПЛ визнав, що психологічний тиск (погрози жорстокого поведіння, створення атмосфери страху) у процесі допиту становив порушення ст. 3 Конвенції. Суд наголосив, що навіть короточасні, але інтенсивні дії, спрямовані на придушення волі особи, є недопустимими.

«Салов проти України» (2005 р., заява № 65518.01) [45]. Хоча справа стосувалася політичного переслідування, Суд окремо зазначив, що маніпулятивні дії правоохоронних органів, спрямовані на отримання потрібної інформації, порушують принципи справедливого судового розгляду. Це приклад, коли морально-етичний критерій доповнює правовий: навіть без прямого фізичного примусу психологічний вплив був визнаний неприпустимим.

Допустимим є лише такий психологічний вплив, який не обмежує свободу волевиявлення людини і не ставить її у безвихідне становище. Недопустимим визнається психологічний тиск (погрози, маніпуляції, створення почуття страху, позбавлення сну чи контактів із захисником). Свідчення, здобуті внаслідок такого впливу, визнаються недопустимими доказами. Суд підкреслює, що навіть «м'які» форми психологічного тиску є небезпечними, бо підривають довіру до правосуддя.

До категорії допустимого впливу відносять ті методи, які: спрямовані на створення довірливої атмосфери під час допиту; базуються на комунікативній компетентності (переконання, логічні аргументи, емоційна підтримка, апеляція до совісті, соціальних ролей); допомагають активізувати пам'ять свідка чи потерпілого без тиску (наприклад, використання когнітивного інтерв'ю); сприяють добровільному визнанню фактів і співпраці. Таким чином, допустимим вважається інформаційно-комунікативний вплив, який не позбавляє особу можливості самостійно приймати рішення.

Проблема особливо загострюється у визначенні меж недопустимих методів, серед яких: маніпулятивні прийоми, що свідомо вводять людину в оману; емоційний тиск (погрози, залякування, шантаж, провокація страху чи тривоги); використання психофізіологічних методів примусу (позбавлення сну, інтенсивні багатогодинні допити); приниження честі та гідності особи, створення почуття безпорадності; методи, що порушують принцип недопустимості примусу до самообвинувачення. Такі дії кваліфікуються як психологічне насильство та можуть бути прирівняні до катувань чи нелюдського поводження [44].

На практиці виникає низка труднощів: межа між переконанням і маніпуляцією є тонкою та суб'єктивною; законодавство часто не деталізує, які конкретні прийоми є дозволеними чи забороненими; правозастосовна практика інколи толерує методи, що фактично є психологічним примусом, але маскуються під «професійну майстерність»; оцінка допустимості залежить від ситуаційного контексту (ступінь тяжкості злочину, поведінка підозрюваного, ризику для суспільної безпеки).

Шляхи розв'язання проблеми: чітке нормативне закріплення етичних і психологічних меж у професійних стандартах роботи слідчого; розробка методичних рекомендацій із допустимих способів психологічного впливу; регулярна професійна підготовка слідчих із психології спілкування та прав людини; контроль з боку суду та прокуратури за дотриманням прав учасників процесу; використання аудіо- та відеофіксації допитів як інструменту запобігання порушенням.

Проблема визначення меж допустимості та недопустимості психологічного впливу у діяльності слідчого має як правовий, так і морально-етичний характер. Допустимим є лише вплив, що сприяє встановленню істини шляхом переконання, аргументації та професійної комунікації. Недопустимими є будь-які форми психологічного тиску, маніпуляцій і примусу, які обмежують свободу волі особи. Отже, ефективність і законність слідчої діяльності напряду залежить від того, наскільки чітко ці межі будуть визначені в теорії та дотримані на практиці.

1.3. Теоретичний аналіз можливості використання психологічного впливу у роботі слідчого під час проведення слідчих (розшукових) дій

Психологічний вплив у роботі слідчого є важливим інструментом, що дозволяє ефективніше організовувати комунікацію з учасниками кримінального провадження, формувати атмосферу довіри та отримувати достовірну інформацію. Проте його використання має відбуватися у чітких межах закону й етики, щоб уникнути маніпуляцій чи порушення прав людини[28].

Формування психологічного контакту є базовою умовою ефективної взаємодії між слідчим та учасниками процесу. Саме довірливі стосунки дозволяють знизити рівень напруги, тривожності та ворожості, які часто виникають у ситуації слідчих (розшукових) дій. Для цього слідчий повинен проявляти емпатію, доброзичливість, уважність до співрозмовника, уникати грубого тону чи надмірного тиску. Практика свідчить, що правильний психологічний контакт сприяє більшій відкритості особи, готовності надавати розгорнуті відповіді та деталізувати інформацію. Без встановлення довіри будь-які інші прийоми можуть виявитися малоефективними або навіть викликати спротив.

У роботі слідчого активно задіюються різні механізми соціально-психологічного впливу. До них належать авторитет, коли опитуваний сприймає слідчого як компетентну та законну особу; переконання, що базується на логічному та доказовому викладі інформації; навіювання, яке діє на підсвідомому рівні через інтонацію, ритм мовлення чи повторення; приклад – демонстрація

певних моделей поведінки, що спонукають до наслідування; а також емоційна підтримка, яка допомагає зняти бар'єри та створює відчуття безпеки. Використання цих механізмів дозволяє підвищити ефективність комунікації, проте вимагає від слідчого високої професійної культури, аби не перейти межу маніпуляції [26].

Когнітивний підхід у діяльності слідчого полягає у врахуванні закономірностей роботи пам'яті, уваги та мислення людини. Дослідження свідчать, що пам'ять є вибірковою та реконструктивною, тому свідки можуть відтворювати події з помилками чи пропусками. Для отримання більш повної та достовірної інформації використовується метод когнітивного інтерв'ю, що передбачає відновлення контексту подій, переказ з різних точок зору або в іншій хронологічній послідовності. Крім того, правильне формулювання запитань – від відкритих до уточнювальних – допомагає уникати нав'язування відповіді чи спотворення спогадів. Таким чином, застосування когнітивної психології у слідчих діях дозволяє мінімізувати похибки пам'яті та отримати максимально точні дані [23].

Будь-яка слідча дія є для людини психологічно напруженою ситуацією, яка супроводжується підвищеним рівнем стресу. Страх, тривожність, почуття провини чи розгубленість можуть істотно впливати на якість показань. З одного боку, стрес здатен мобілізувати увагу і викликати емоційно яскраві спогади, з іншого – він призводить до блокування пам'яті, неточностей або навіть спотворень інформації. Завдання слідчого – вміти розпізнати емоційний стан співрозмовника та застосувати тактики його регуляції: створення спокійної атмосфери, використання нейтрального тону, надання пауз для відпочинку, підтримка та доброзичливе ставлення. Контроль за емоційним станом учасників дозволяє уникнути хибних показань, що виникають під впливом стресу, та зробити процес слідства більш ефективним і гуманним.

Форми допустимого психологічного впливу. Активне слухання – це одна з ключових форм психологічного впливу, яка допомагає людині відчувати, що її думка є важливою та заслуговує уваги. До таких технік належать невербальні

сигнали (кивки головою, підтримуючий погляд), уточнення сказаного, перефразування відповідей. Поєднання активного слухання з емпатією створює атмосферу довіри й спонукає особу бути більш відвертою, навіть у ситуаціях, коли вона переживає тривогу чи стрес. Важливим завданням слідчого є формулювання запитань, які не нав'язують відповіді та не містять оціночних суджень. Відкриті запитання стимулюють людину давати більш розгорнуті відповіді, тоді як нейтральність запобігає викривленню інформації. Наприклад, замість запитання «Ви бачили, як підозрюваний вдарив потерпілого?» доцільніше ставити «Що саме Ви бачили в той момент?». Це дозволяє уникнути підказування потрібної відповіді [20].

Ця форма впливу базується на закономірностях когнітивної психології. Людина краще відтворює інформацію, якщо знову опиняється у схожому контексті або відновлює його подумки. Слідчий може допомогти свідку, задаючи питання про деталі обстановки, звуки, запахи, атмосферу події. Це стимулює пам'ять і збільшує обсяг відтвореної інформації без використання тиску. Тактична пауза – це свідоме використання мовчання для стимулювання співрозмовника говорити більше або переосмислити власні слова. У поєднанні з технікою рефреймінгу (зміни контексту сприйняття ситуації) це дозволяє послабити захисні реакції особи. Наприклад, підозрюваному можна представити ситуацію не як «звинувачення», а як «можливість пояснити свою позицію». Такий підхід зменшує напруження та сприяє співпраці [23].

Рапорт – це стан взаєморозуміння та емоційного зв'язку між слідчим і співрозмовником. Його досягають через знаходження спільних тем, використання зрозумілої мови, уважне ставлення до особи. Наприклад, на початку допиту можна обговорити нейтральні теми – погоду, побутові питання, загальні інтереси, – що дозволяє зняти бар'єр «офіційності» та перевести розмову в більш довірливе русло.

Межі та обмеження. Будь-які форми примусу, маніпуляцій або свідомого введення в оману є неприпустимими з точки зору закону та професійної етики. Вони не лише спотворюють отриману інформацію, але й можуть зробити докази

недопустимими в суді. Крім того, використання психологічного тиску підриває довіру до правоохоронних органів і створює небезпеку порушення прав людини. Кримінальний процес регламентує процедури проведення допиту, очної ставки, пред'явлення для впізнання та інших слідчих (розшукових) дій. Це означає, що навіть психологічні методики повинні застосовуватися виключно у правових рамках. Слідчий має враховувати право особи на захисника, можливість відмови від дачі показань, а також обов'язковість фіксації слідчих (розшукових) дій.

До таких належать діти, потерпілі від насильства, особи з психічними чи інтелектуальними порушеннями. З ними необхідно застосовувати спеціально адаптовані методики: допит у присутності психолога чи педагога, використання м'якої форми питань, скорочена тривалість процесу. Особливий акцент робиться на створенні безпечного емоційного середовища, адже будь-які помилки в роботі зі вразливими групами можуть призвести до вторинної травматизації або викривлення показань.

1. Слідчих необхідно спеціально навчати навичкам психологічної комунікації.
2. У складних випадках доцільно залучати професійних психологів.
3. Усі слідчі дії мають фіксуватися технічними засобами для запобігання зловживанням.
4. Важливо розробити національні стандарти використання психологічних методик у слідстві.

Психологічний вплив у роботі слідчого є ефективним інструментом підвищення результативності слідчих (розшукових) дій, однак його застосування повинно базуватися на наукових засадах, законодавчих нормах та етичних принципах. Оптимальне поєднання юридичних і психологічних знань дозволяє отримувати достовірні свідчення, зберігаючи при цьому права та гідність учасників кримінального провадження.

Висновки до 1 розділу

У першому розділі магістерської роботи було розглянуто теоретичні основи дослідження психологічного впливу та його місце в професійній діяльності слідчого. Проведений аналіз дозволяє зробити низку узагальнень і висновків.

По-перше, поняття психологічного впливу має міждисциплінарний характер, оскільки воно розглядається як у правовому, так і у психологічному аспектах. У правовому вимірі він визначається як сукупність дозволених законом засобів і прийомів, спрямованих на досягнення завдань кримінального провадження без порушення прав та свобод людини. У психологічному аспекті вплив трактується як цілеспрямована дія однієї особи на іншу (або на групу), що може змінювати емоційний стан, установки, переконання чи поведінку адресата. Важливим є те, що будь-яка комунікація між людьми містить елементи впливу, а отже, його повна відсутність у діяльності слідчого є неможливою.

По-друге, результати аналізу дозволяють виокремити основні види психологічного впливу: інформаційно-психологічний, психогенний, психоаналітичний, нейролінгвістичний, психотронний і психотропний. Кожен із них має свої особливості та правові обмеження. Для слідчої діяльності допустимими є лише ті форми впливу, що відповідають принципам гуманності, законності й етичності, а також не призводять до маніпуляцій чи порушення прав людини.

По-третє, було встановлено, що межі допустимості застосування психологічного впливу визначаються двома ключовими критеріями – правовим та морально-етичним. Правовий критерій ґрунтується на Конституції України, Кримінальному процесуальному кодексі, міжнародних правових актах (Європейська конвенція з прав людини, Конвенція ООН проти катувань), які однозначно забороняють використання методів психологічного примусу, обману чи будь-яких форм психічного насильства.

По-четверте, проведений аналіз показав, що допустимим є лише такий вплив, який сприяє встановленню психологічного контакту та формує умови для добровільного надання свідчень. До нього можна віднести переконання, логічну

аргументацію, активне слухання, апеляцію до совісті чи моральних норм, створення доброзичливої атмосфери під час проведення слідчих (розшукових) дій. Недопустимим визнається будь-який вплив, що позбавляє особу свободи волевиявлення, викликає страх, принижує гідність або призводить до спотворення істини.

По-п'яте, у межах розділу було акцентовано увагу на когнітивних і психологічних механізмах впливу. Зокрема, особливе значення має феномен когнітивного дисонансу, який створює умови для трансформації переконань, установок і стереотипів людини. Цей процес може бути як конструктивним (формування нових, соціально прийнятних поведінкових моделей), так і деструктивним (маніпулятивне нав'язування позиції, що суперечить інтересам особи). Таким чином, слідчий повинен усвідомлювати двоїсту природу психологічного впливу та застосовувати його виключно в гуманістичному ключі.

По-шосте, розглянуто різноманітні методи психологічного впливу на особистість, які можуть використовуватися в правоохоронній діяльності. Серед них – передавання інформації, переконання, навіювання, постановка розумових завдань, активне слухання, створення позитивного емоційного клімату тощо. Водночас було підкреслено, що застосування будь-яких форм примусу, обману, психологічного тиску або приниження суперечить принципам професійної етики та міжнародним стандартам.

По-сьоме, у ході аналізу наукових джерел і практичних підходів було виявлено, що ефективність психологічного впливу залежить від професійної культури та компетентності слідчого. Важливу роль відіграє його здатність встановлювати контакт, демонструвати емпатію, враховувати особливості когнітивних процесів і психоемоційного стану співрозмовника. Саме професійна підготовка, правова свідомість та етичні якості слідчого виступають запорукою правильного використання психологічного впливу в процесі розслідування.

Таким чином, теоретичний аналіз довів, що психологічний вплив у діяльності слідчого є багатогранним явищем, яке поєднує правові, моральні, етичні та психологічні аспекти. Його застосування можливе лише за умови

чіткого дотримання законності та гуманістичних принципів. Ефективність впливу визначається не лише кінцевим результатом – отриманням свідчень чи встановленням фактів, а й способом, у який цей результат досягнуто.

РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЗАСТОСУВАННЯ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ В РОБОТІ СЛІДЧОГО

2.1. Організація та методи емпіричного дослідження

Емпіричне дослідження особливостей застосування психологічного впливу в роботі слідчого було організоване з урахуванням специфіки професійної діяльності представників органів досудового розслідування. Слідча діяльність за своєю сутністю є комплексним процесом, що поєднує правові, організаційні та психологічні аспекти. Вона характеризується високим рівнем стресогенності, адже передбачає роботу в умовах часових обмежень, необхідність ухвалювати відповідальні рішення в ситуаціях невизначеності, а також постійний контакт із людьми, які можуть мати різні мотивації та психологічні стани.

З огляду на те, що слідчому доводиться взаємодіяти з підозрюваними, обвинуваченими, потерпілими та свідками, ефективність його професійної діяльності значною мірою залежить від уміння встановлювати психологічний контакт, знижувати рівень напруги у співрозмовника, впливати на його поведінку й отримувати достовірну інформацію. Застосування психологічного впливу у цьому випадку не має на меті маніпуляцію чи примус, а виступає законним інструментом професійної комунікації, що дозволяє підвищити результативність слідчих (розшукових) дій та дотримуватися принципів гуманності й прав людини.

У практичній діяльності слідчих часто виникають ситуації, коли навіть добре підготовлений процесуальний план може бути зірваний через психологічну неготовність учасників процесу співпрацювати. У таких випадках саме від рівня психологічної компетентності слідчого залежить, чи зможе він застосувати адекватні форми впливу: від активного слухання та емпатії до використання тактичних пауз, рефреймінгу або побудови рапорту на основі довіри.

Варто врахувати, що психологічний вплив у роботі слідчого має багатогранний характер. Він може проявлятися як у вербальній формі (через зміст та інтонацію запитань, формулювання реплік), так і у невербальній (жести, міміка, постава, дистанція спілкування). Крім того, ефективність впливу визначається не лише особистими якостями слідчого (комунікативні навички, емоційна стабільність, стресостійкість), а й умовами проведення слідчої (розшукової) дії (місце, час, наявність сторонніх осіб, психологічний стан учасників).

Таким чином, вивчення того, як саме слідчі застосовують психологічний вплив у своїй практиці, має як наукову, так і прикладну значущість. Наукова значущість полягає у розширенні уявлень про професійно важливі якості працівників правоохоронної сфери та механізми їх взаємодії з людьми в умовах офіційної комунікації. Прикладна значущість виявляється у можливості використання результатів дослідження для удосконалення навчальних програм, розробки тренінгів комунікативної компетентності та створення методичних рекомендацій для підвищення ефективності професійної діяльності слідчих.

Метою емпіричного дослідження є виявлення особливостей застосування різних форм і методів психологічного впливу в роботі слідчого та аналіз факторів, що зумовлюють їх ефективність.

Для досягнення поставленої мети було визначено такі завдання:

1. Проаналізувати, які саме форми психологічного впливу (вербальні, невербальні, тактичні прийоми, елементи переконання, рапорту тощо) найчастіше використовуються слідчими.
2. Дослідити залежність ефективності психологічного впливу від професійного стажу, досвіду та специфіки кримінальних справ.
3. Встановити основні труднощі, які виникають у процесі психологічного впливу, та визначити потреби слідчих у додатковій психологічній підготовці.

Дослідження проводилося на базі органів Національної поліції України (наприклад: відділи поліції м. Київ). Участь у дослідженні взяли 30 слідчих, серед яких 18 чоловіків та 12 жінок, віковий діапазон – від 24 до 45 років. Стаж роботи

респондентів коливався від 1 до 20 років, що дало змогу простежити залежність між досвідом роботи та застосуванням психологічних методів.

Для досягнення мети та виконання завдань було використано комплекс емпіричних методів: представлено в аналізі застосування психологічного впливу в практичній діяльності слідчих 2 стандартизовані, методики: Методика спостереження і контент-аналізу протоколів допиту, Опитувальник М. Снайдера (Self-Monitoring Scale) чи тесту соціального інтелекту Гілфорда–Саллівен [61].

Для результатів дослідження та їх інтерпретацій були представлені: Анкетування. Складене авторське опитувальне дослідження включало 20 питань, спрямованих на виявлення частоти застосування тих чи інших прийомів психологічного впливу, рівня впевненості у власних комунікативних навичках, а також труднощів у процесі взаємодії з учасниками слідчої дії. Анкета містила як закриті питання (для статистичної обробки), так і відкриті питання (для отримання якісних відповідей та опису реальних ситуацій).

Методика вивчення стилю міжособистісної взаємодії Т. Лірі[62]. Дозволила визначити, який тип взаємодії (авторитарний, демократичний, агресивний, співробітницький тощо) переважає у поведінці слідчих у ситуаціях комунікації. Це дало змогу простежити, як стиль впливає на результативність психологічного впливу.

Опитувальник ціннісних орієнтацій М. Рокіча [63] використаний для аналізу системи цінностей, що зумовлюють професійну комунікативну позицію слідчого. Адже ціннісні орієнтації (наприклад, справедливість, чесність, досягнення результату) значною мірою визначають тактику впливу. Напівструктуроване інтерв'ю було проведене з 10 респондентами. Питання інтерв'ю стосувалися конкретних випадків використання психологічного впливу у практиці, суб'єктивної оцінки його ефективності та труднощів у роботі з підозрюваними чи свідками. Результати дослідження дозволяють: систематизувати найбільш уживані форми психологічного впливу; визначити рівень підготовленості слідчих до їх застосування; виявити недоліки у професійній підготовці та запропонувати

шляхи їх усунення (наприклад, тренінгові програми з розвитку комунікативних навичок та стресостійкості);

2.2. Аналіз застосування психологічного впливу в практичній діяльності слідчих

Аналіз отриманих результатів показав, що у практиці слідчих найбільш поширеними є методи активного слухання, тактичних пауз та встановлення рапорту. Це свідчить про те, що саме ненасильницькі та комунікативні техніки вважаються найбільш прийнятними й ефективними у слідчій діяльності. Водночас, результати продемонстрували певні труднощі, пов'язані з часовими обмеженнями та психологічним опором співрозмовників, що вимагає від слідчого гнучкості та високого рівня емоційного інтелекту.

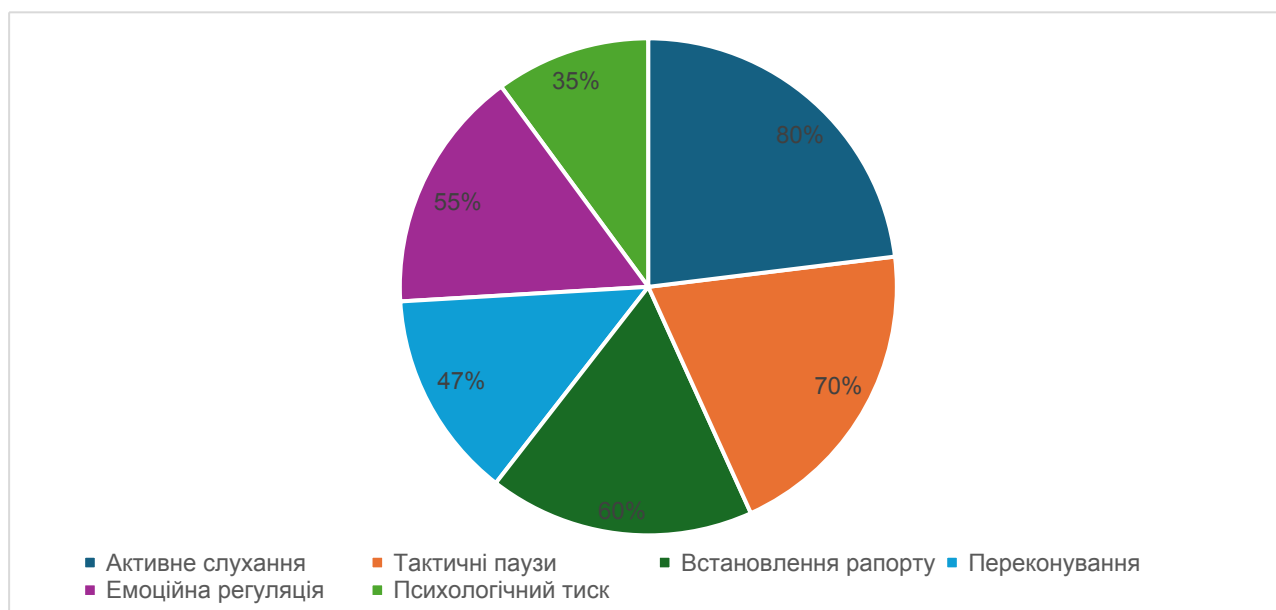
Таблиця 2.1

Результати за методикою спостереження і контент-аналізу протоколів допиту

Прийом психологічного впливу	Кількість застосувань (з 30 протоколів)	Частота (%)
Активне слухання	24	80%
Тактичні паузи	21	70%
Встановлення рапорту	18	60%
Переконування	14	47%
Емоційна регуляція	16	55%
Психологічний тиск	10	35%

Діаграма 2.1

Результати за методикою спостереження і контент-аналізу протоколів допиту



Результати аналізу протоколів допиту свідчать про те, що слідчі найчастіше застосовують прийоми психологічного впливу, спрямовані на встановлення контакту та сприяння відкритості під час допиту. Найчастіше фіксується використання активного слухання, яке зустрічається у 24 із 30 протоколів, що становить 80% випадків. Це підтверджує, що слідчі намагаються створити сприятливий психологічний клімат для отримання максимально достовірної інформації. Активне слухання дозволяє встановити контакт із допитуваним, відчувати його емоційний стан і підштовхнути до більш відкритого діалогу.

На другому місці за частотою застосування знаходяться тактичні паузи, які використовуються у 21 протоколі (70%). Такі паузи дозволяють слідчому оцінити реакції допитуваного, дати час на роздуми та сприяти самостійній вербальній активності. Встановлення протоколу зустрічається у 18 випадках (60%) і є важливою складовою побудови довіри між слідчим та свідком або підозрюваним, що підвищує ефективність комунікації.

Менш поширеними, але все ще значущими, є прийоми емоційної регуляції та переконування, які використовувалися відповідно у 16 (55%) та 14 (47%) протоколах. Емоційна регуляція допомагає зменшити напруження та тривожність допитуваного, сприяє більш конструктивній взаємодії. Переконування застосовується для аргументованого впливу на позицію допитуваного, спрямованого на отримання точних та правдивих даних.

Найменш частим є прийом психологічного тиску, який фіксується у 10 протоколах (35%). Це свідчить про те, що застосування агресивних або примусових методів не є домінуючим і використовується лише у випадках крайньої необхідності, що може відображати професійну етику та прагнення слідчих дотримуватися допустимих меж впливу.

Таким чином, загальна тенденція аналізу протоколів показує, що сучасні слідчі надають перевагу методам психологічного впливу, що спрямовані на налагодження довірчого контакту та стимулювання відкритості, а не на тиск або примус. Це узгоджується з принципами ефективного та етичного проведення допитів, підкреслюючи важливість психологічної компетентності слідчих у їх професійній діяльності.

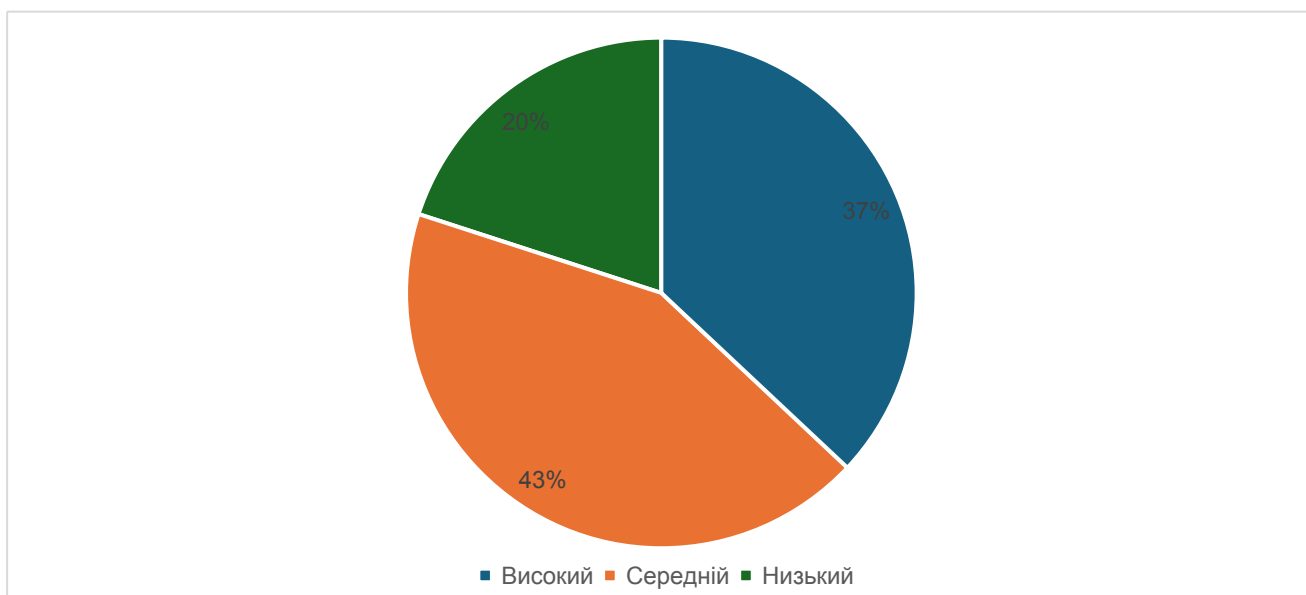
Таблиця 2.2

Результати за опитувальником М. Снайдера (Self-Monitoring Scale)

Рівень самоконтролю	Кількість осіб	Відсоток (%)
Високий	11	37 %
Середній	13	43 %
Низький	6	20 %

Діаграма 2.2

Результати за опитувальником М. Снайдера (Self-Monitoring Scale)



Результати дослідження свідчать, що у вибірці респондентів переважають особи зі середнім рівнем самоконтролю, яких виявлено 13 осіб, що становить 43% від загальної кількості. Це свідчить про те, що більшість учасників дослідження здатні помірковано регулювати свою поведінку залежно від соціальної ситуації, але водночас їх самоконтроль не є стійко високим. Такі особи здатні адаптуватися до умов взаємодії, проте можуть демонструвати коливання в поведінкових реакціях залежно від зовнішніх обставин.

Осіб із високим рівнем самоконтролю виявлено 11, що складає 37% вибірки. Це показує, що значна частина учасників володіє здатністю ефективно регулювати свої емоції та поведінку, демонструвати соціально прийнятні реакції і адекватно реагувати на зовнішні сигнали. Такі респонденти, як правило, більш усвідомлено підходять до комунікації та ухвалення рішень у професійних і соціальних контекстах.

Менш чисельною є група з низьким рівнем самоконтролю – 6 осіб, або 20%. Ці респонденти характеризуються обмеженою здатністю регулювати власну поведінку і піддаватися впливу емоцій або соціального оточення. Низький самоконтроль може ускладнювати ефективну взаємодію з іншими людьми та досягнення стабільних результатів у діяльності, що потребує дисципліни та психологічної гнучкості.

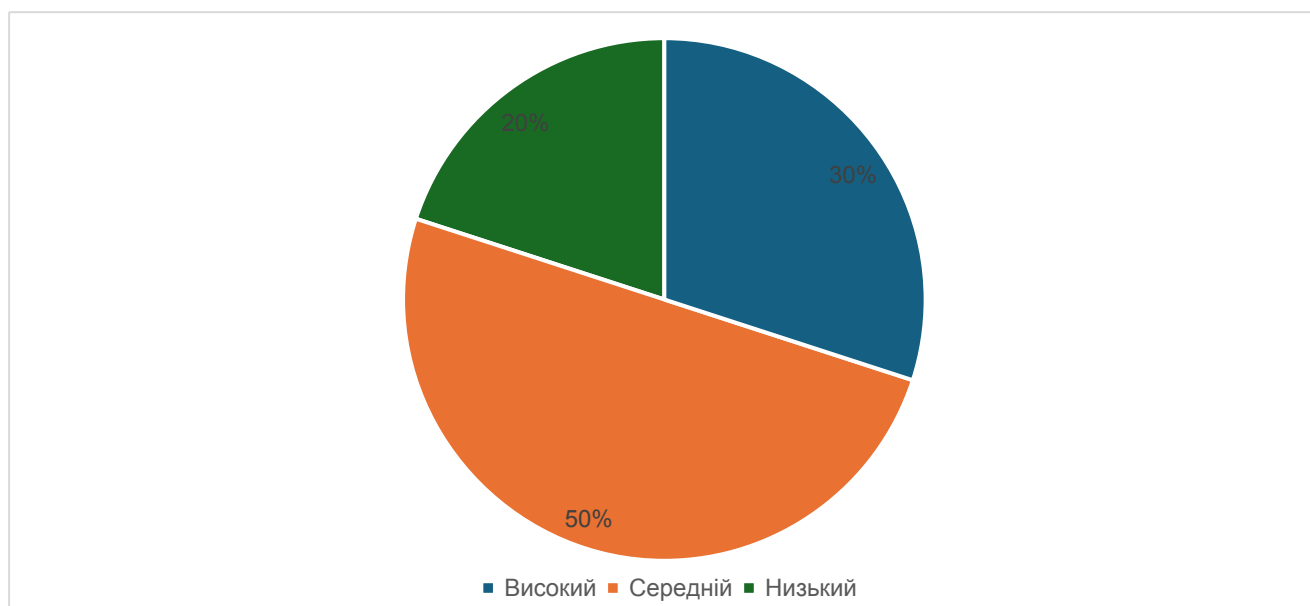
Таблиця 2.3

Результати за тестом соціального інтелекту Гілфорда–Саллівен

Рівень соціального інтелекту	Кількість осіб	Відсоток (%)
Високий	9	30 %
Середній	15	50 %
Низький	6	20 %

Діаграма 2.3

Результати за тестом соціального інтелекту Гілфорда–Саллівен



Результати дослідження свідчать, що у вибірці найбільшу частку складають особи із середнім рівнем соціального інтелекту – 15 осіб, що становить 50%. Це свідчить про те, що більшість респондентів здатні адекватно сприймати емоції, наміри та потреби інших людей, ефективно взаємодіяти в соціальному середовищі, проте їхні навички соціальної адаптації можуть бути непослідовними або залежними від конкретної ситуації. Середній рівень соціального інтелекту дозволяє функціонувати у звичайних соціальних і професійних контекстах, але потребує додаткової практики для підвищення ефективності комунікації у складних або конфліктних ситуаціях.

Осіб із високим рівнем соціального інтелекту виявлено 9, що становить 30% вибірки. Це свідчить про те, що значна частина респондентів володіє розвиненими навичками розпізнавання емоцій та мотивів інших людей, здатністю до емпатії, ефективної комунікації та управління міжособистісними стосунками. Високий рівень соціального інтелекту є фактором успішної взаємодії у команді, лідерства та професійної діяльності, де важлива адаптація до різних соціальних умов.

Менш чисельною є група з низьким рівнем соціального інтелекту – 6 осіб, або 20%. Ці респонденти мають обмежені здібності до розуміння емоцій та

намірів інших, можуть допускати помилки в оцінці соціальних ситуацій та потребують розвитку навичок міжособистісної взаємодії. Низький рівень соціального інтелекту може впливати на ефективність комунікації та соціальну адаптацію, що особливо важливо у професійних сферах, де взаємодія з людьми є ключовою.

2.3. Результати дослідження та їх інтерпретація

У даному розділі представлені результати проведеного емпіричного дослідження, спрямованого на вивчення особливостей застосування психологічного впливу слідчими у професійній діяльності. Аналіз отриманих даних дозволяє не лише визначити найпоширеніші форми та методи впливу, але й оцінити їх ефективність та значення у практичній роботі. Результати дослідження представлені у вигляді узагальнених даних опитувань, анкетувань та інтерв'ю, що дає змогу виявити закономірності поведінки слідчих, їхні стратегії взаємодії з респондентами, а також психологічні механізми, які вони застосовують для досягнення професійних цілей.

Інтерпретація отриманих результатів спрямована на пояснення виявлених тенденцій, зіставлення їх із існуючими науковими даними та виділення практичних рекомендацій для підвищення ефективності застосування психологічного впливу в слідчій діяльності. Такий підхід дозволяє комплексно оцінити досліджуване явище та визначити перспективи подальших досліджень у цій сфері.

Особливу увагу заслуговує факт, що більшість респондентів визнають ефективність психологічних методів порівняно з прямим тиском, адже вони дозволяють отримати більш достовірну інформацію та знижують ризик конфліктних ситуацій. Також підтверджено, що особистісні якості слідчого – емпатійність, стресостійкість, уміння контролювати власні емоції – мають безпосередній вплив на результативність застосування психологічного впливу.

Таким чином, можна зробити висновок, що психологічні методи впливу не лише сприяють ефективності слідчих (розшукових) дій, а й формують атмосферу взаємодовіри, що є запорукою повнішого та правдивого отримання інформації.

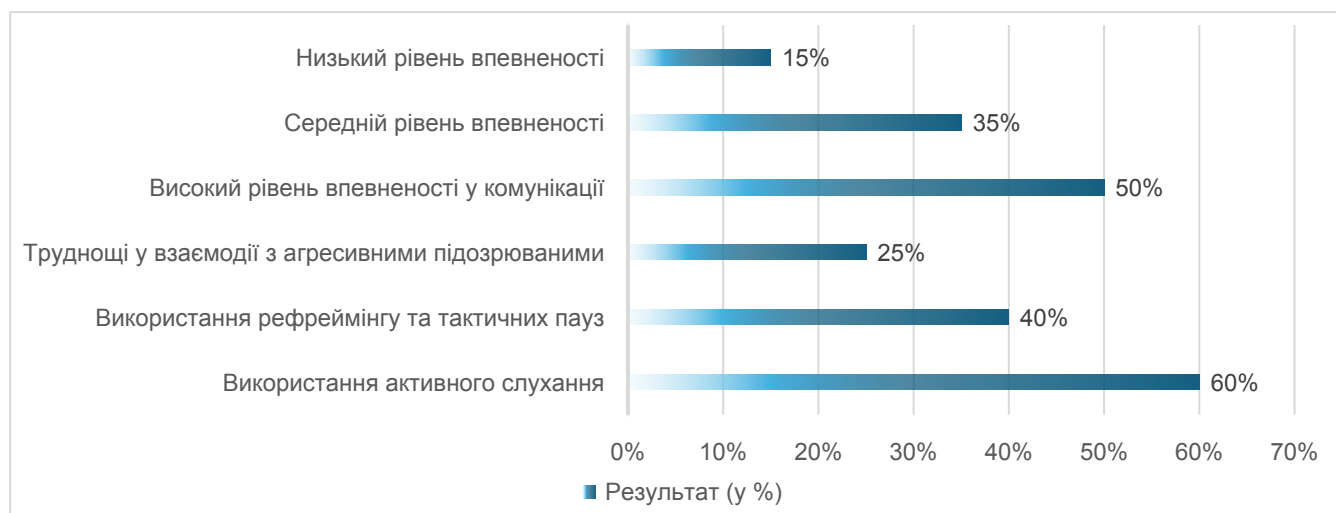
Таблиця 2.4.

Анкетування (авторська анкета)

Показник	Результат (у %)	Коментар
Використання активного слухання	60%	Основна техніка психологічного впливу
Використання рефреймінгу та тактичних пауз	40%	Допомагає ефективно керувати діалогом
Труднощі у взаємодії з агресивними підозрюваними	25%	Основна складність у роботі
Високий рівень впевненості у комунікації	50%	Слідчі відчують себе впевнено
Середній рівень впевненості	35%	Потребує додаткової практики
Низький рівень впевненості	15%	Вимагає психологічної підтримки та тренінгів

Діаграма 2.4.

Анкетування (авторська анкета)



Результати анкетування дозволяють окреслити основні тенденції у використанні психологічного впливу слідчими та виявити як сильні сторони, так і проблемні зони професійної комунікації. Найбільш поширеною технікою виявилось використання активного слухання (60%), що свідчить про його провідне значення у встановленні психологічного контакту та отриманні

достовірної інформації. Дещо менше застосовується рефреймінг і тактичні паузи (40%), однак їхнє значення для керування діалогом є надзвичайно важливим, адже вони дозволяють знижувати напругу та спрямовувати бесіду у конструктивне русло.

Разом з тим анкетування показало, що 25% слідчих відзначають труднощі у взаємодії з агресивними підозрюваними. Це свідчить про наявність певних бар'єрів у комунікативній сфері, які можуть знижувати ефективність слідчих (розшукових) дій та потребують додаткової уваги у професійній підготовці.

Що стосується рівня впевненості у комунікації, то лише половина опитаних (50%) відчуває себе достатньо впевнено під час взаємодії з учасниками процесу. Водночас 35% респондентів перебувають на середньому рівні, що вказує на потребу у додатковій практиці та вдосконаленні навичок. Особливої уваги потребує група з низьким рівнем впевненості (15%), оскільки ці слідчі потребують психологічної підтримки, спеціалізованих тренінгів та розвитку стресостійкості.

У цілому отримані дані демонструють, що слідчі вже використовують базові комунікативні техніки психологічного впливу, однак існує потреба у розширенні їхнього інструментарію та подоланні труднощів у роботі з проблемними категоріями осіб. Крім того, розвиток впевненості у власних професійних діях є ключовим фактором підвищення ефективності слідчої діяльності та мінімізації ризиків неефективної комунікації.

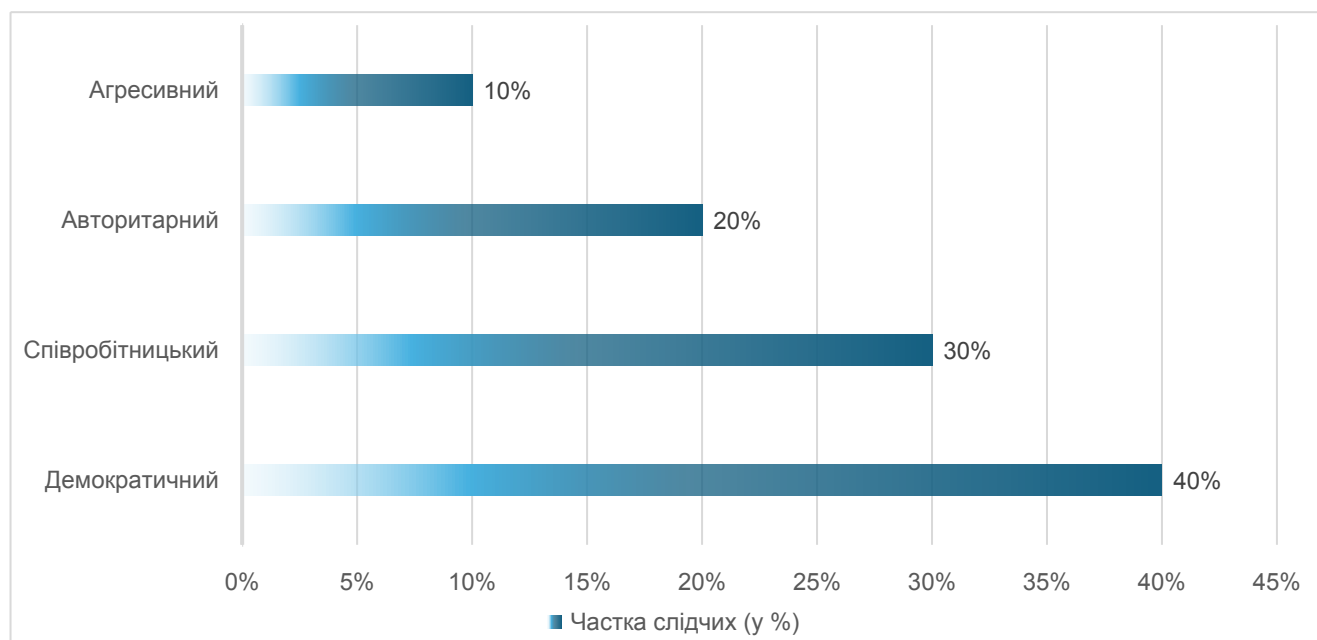
Таблиця 2.5

Методика Т. Лірі (стиль міжособистісної взаємодії)

Тип взаємодії	Частка слідчих (у %)	Коментар
Демократичний	40%	Підвищує ефективність комунікації
Співробітницький	30%	Сприяє побудові рапорту та довіри
Авторитарний	20%	Використовується у складних випадках
Агресивний	10%	Застосовується рідко, відповідає сучасним стандартам

Діаграма 2.5

Методика Т. Лірі (стиль міжособистісної взаємодії)



Аналіз отриманих результатів за методикою Т. Лірі свідчить про те, що у слідчих переважають демократичний (40%) та співробітницький (30%) стилі міжособистісної взаємодії, які орієнтовані на конструктивний діалог, створення довіри та налагодження співпраці з учасниками слідчих (розшукових) дій. Така тенденція є позитивною, оскільки саме ці стилі сприяють формуванню відкритої комунікації та зниженню рівня напруженості під час допитів чи інших процесуальних дій. Авторитарний стиль, що притаманний 20% респондентів, хоча й може бути ефективним у ситуаціях, де необхідна жорстка позиція, все ж обмежує можливість гнучкого реагування на поведінку співрозмовника.

Найменш поширеним виявився агресивний стиль (10%), що відповідає сучасним вимогам професійної діяльності слідчого, оскільки застосування надмірного тиску та конфліктної тактики здебільшого знижує ефективність комунікації. Отримані дані дозволяють зробити висновок, що більшість слідчих орієнтується на гуманістичні та співробітницькі моделі взаємодії, що підвищує якість психологічного впливу та забезпечує етичність професійної діяльності.

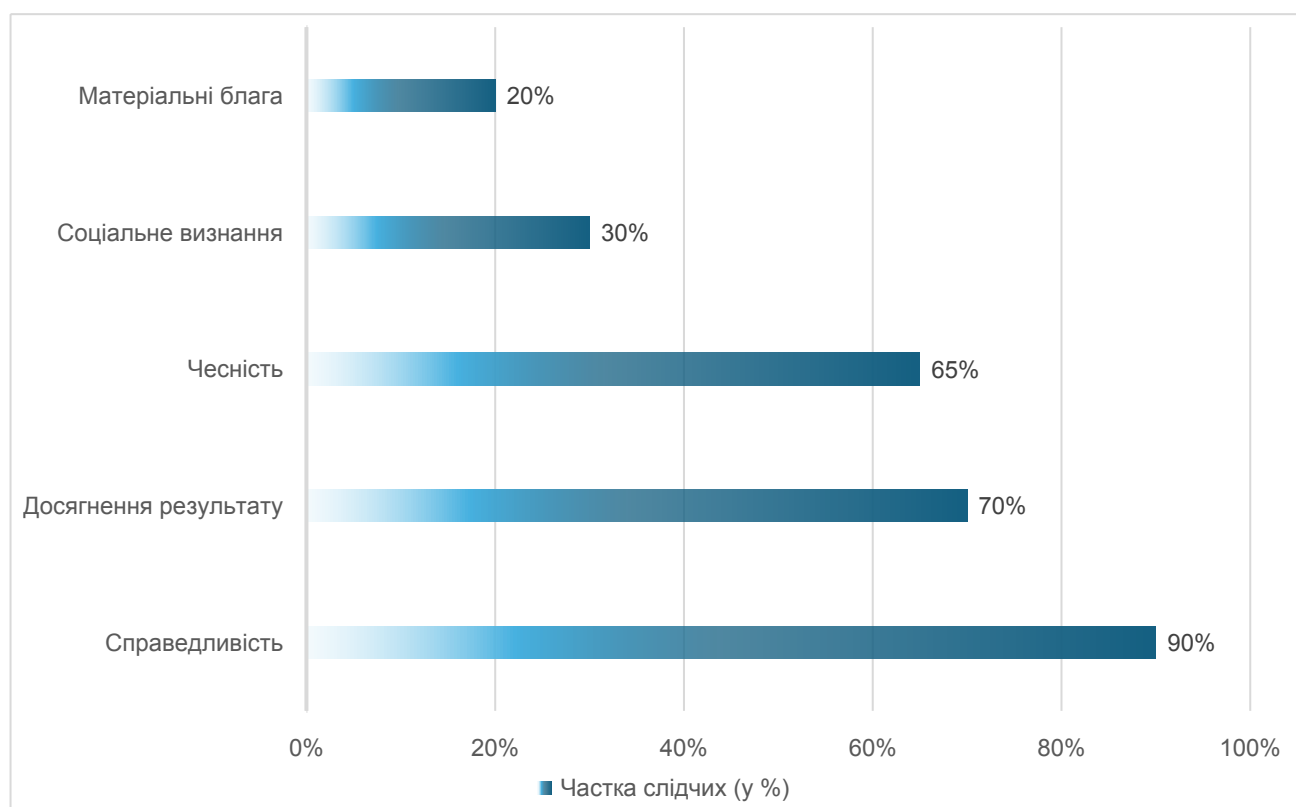
Таблиця 2.6

Опитувальник ціннісних орієнтацій М. Рокіча

Цінність	Частка слідчих (у %)	Коментар
Справедливість	90%	Основний орієнтир у професійній діяльності
Досягнення результату	70%	Визначає тактику психологічного впливу
Чесність	65%	Забезпечує етичність комунікації
Соціальне визнання	30%	Менш значуща для професійної позиції
Матеріальні блага	20%	Не є пріоритетною цінністю

Діаграма 2.6

Опитувальник ціннісних орієнтацій М. Рокіча



Аналіз результатів, отриманих за опитувальником ціннісних орієнтацій М. Рокіча, показує, що домінуючим орієнтиром у професійній діяльності слідчих є справедливість (90%), яка виступає базовою цінністю та визначає як особистісну позицію, так і професійну тактику комунікації. Значна частка респондентів також надає пріоритет досягненню результату (70%), що вказує на прагнення до ефективності та цілеспрямованості у слідчій роботі. Водночас важливим чинником у побудові взаємодії зі свідками та підозрюваними є чесність (65%), яка забезпечує етичність впливу та формує довіру до правоохоронця. Натомість такі цінності, як соціальне визнання (30%) та матеріальні блага (20%), посідають другорядне місце, що свідчить про орієнтацію слідчих не стільки на зовнішні стимули чи престиж, скільки на внутрішні професійні принципи. Таким чином, система цінностей респондентів є збалансованою: вона поєднує орієнтацію на етичність та справедливість із прагненням до результативності, що створює сприятливі умови для ефективного та психологічно коректного здійснення слідчих (розшукових) дій.

Таблиця 2.7

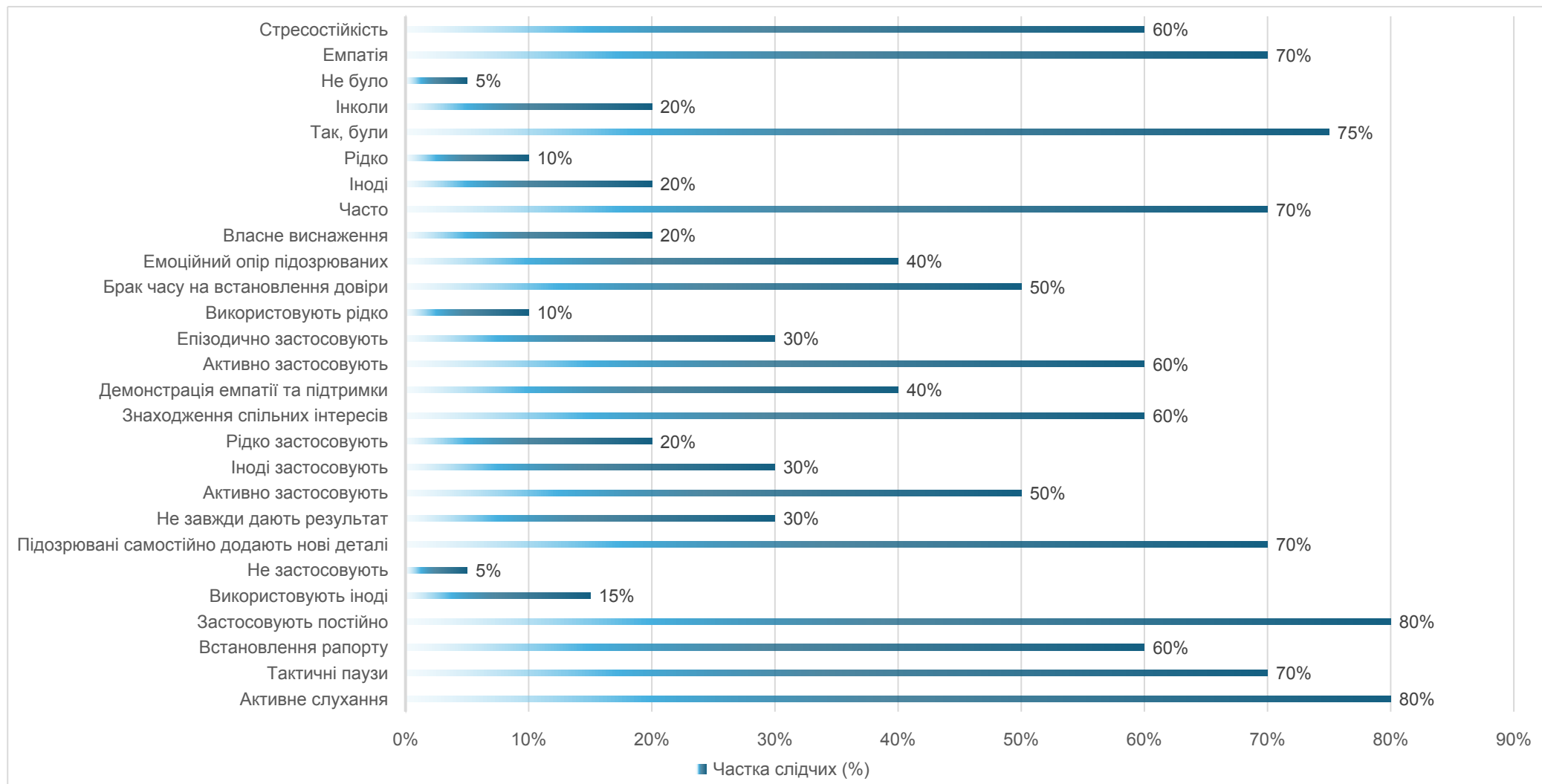
Напівструктуроване інтерв'ю

Питання інтерв'ю	Узагальнені результати відповідей
Які форми психологічного впливу Ви найчастіше застосовуєте у своїй практиці?	Активне слухання (80%), тактичні паузи (70%), встановлення рапорту (60%).
Чи використовуєте Ви техніки активного слухання під час допиту? Якщо так, то наскільки вони ефективні?	80% застосовують постійно, 15% – іноді; вважають ефективними для зниження напруги.
У яких випадках, на Вашу думку, тактичні паузи допомагають отримати необхідну інформацію?	70% зазначили, що підозрювані часто самостійно додають нові деталі після пауз.
Чи доводиться Вам застосовувати рефреймінг у спілкуванні з підозрюваними чи свідками?	50% активно застосовують, 30% – іноді, 20% – рідко.

Які методи допомагають встановити довіру (рапорт) з особою?	60% – знаходження спільних інтересів, 40% – демонстрація емпатії та підтримки.
Чи використовуєте Ви невербальні засоби впливу (жести, інтонацію, паузи)?	60% застосовують активно, 30% – епізодично, 10% – рідко.
З якими труднощами стикаєтесь при застосуванні психологічного впливу?	50% – брак часу на встановлення довіри, 40% – емоційний опір підозрюваних, 20% – власне виснаження.
Як часто Ви вважаєте доцільним поєднувати психологічні та тактичні прийоми під час допиту?	70% – часто, 20% – іноді, 10% – рідко.
Чи були випадки, коли психологічні методи виявлялися більш результативними, ніж прямий тиск або юридичні аргументи?	75% підтвердили ефективність психологічних методів у таких випадках.
Які особистісні якості слідчого найбільше сприяють ефективному використанню психологічних методів?	70% – емпатія, 60% – стресостійкість, 50% – комунікативність.

Діаграма 2.7

Напівструктуроване інтерв'ю



Результати проведеного напівструктурованого інтерв'ю дозволяють простежити основні тенденції у використанні слідчими психологічних методів впливу в професійній діяльності. Найбільш поширеними формами впливу є активне слухання (80%), тактичні паузи (70%) та встановлення рапорту (60%). Це свідчить про те, що в практиці переважають гуманістично орієнтовані техніки, спрямовані на створення довірливої атмосфери та зниження рівня напруги під час спілкування.

Активне слухання, за результатами опитування, застосовується переважною більшістю респондентів (80%) на постійній основі, а ще 15% використовують його епізодично. Більшість слідчих відзначають високу ефективність цієї техніки, адже вона допомагає зменшити опір з боку підозрюваних і сприяє отриманню більш детальних свідчень. Аналогічну роль відіграють тактичні паузи: 70% опитаних вважають їх дієвим засобом стимулювання співрозмовника до самостійного розширення наданої інформації, що підтверджує їхню значущість у структурі комунікативних прийомів.

Рефреймінг використовується менш активно: 50% застосовують його регулярно, 30% – іноді, а 20% – рідко. Це може пояснюватися складністю техніки, яка вимагає від слідчого високого рівня комунікативної гнучкості та вміння швидко адаптувати висловлювання до контексту розмови. Водночас встановлення довіри (рапорту) ґрунтується на таких елементах, як знаходження спільних інтересів (60%) та демонстрація емпатії й підтримки (40%). Це підкреслює важливість емоційного компонента в комунікативній взаємодії.

Невербальні засоби впливу – жести, інтонація, паузи – активно використовуються 60% респондентів, ще 30% застосовують їх епізодично, що підтверджує висновок про значущу роль невербальної комунікації у формуванні довірливого контакту. Разом з тим було виявлено низку труднощів у застосуванні психологічного впливу. Найчастіше респонденти вказували на брак часу для встановлення довіри (50%), емоційний опір з боку підозрюваних (40%), а також власне психологічне виснаження (20%). Це свідчить про те, що навіть за наявності

високої професійної підготовки слідчі стикаються з об'єктивними обмеженнями, які знижують ефективність застосування психологічних методів.

Щодо поєднання психологічних і тактичних прийомів, 70% слідчих зазначили, що часто використовують таку комбінацію, 20% – іноді, і лише 10% – рідко. Це доводить, що більшість респондентів розглядають психологічний вплив не як альтернативу, а як важливе доповнення до традиційних юридичних і процесуальних засобів.

Особливо показовим є те, що 75% опитаних підтвердили вищу результативність психологічних методів порівняно з прямим тиском чи суто юридичними аргументами. Це підкреслює значення м'яких комунікативних стратегій, які забезпечують добровільність співпраці та підвищують достовірність свідчень.

Серед особистісних якостей, що найбільше сприяють ефективності психологічного впливу, респонденти назвали емпатію (70%), стресостійкість (60%) та комунікативність (50%). Це свідчить про те, що професійна компетентність слідчого визначається не лише знаннями та навичками, а й індивідуально-психологічними характеристиками, які забезпечують успішність міжособистісної взаємодії. Загалом результати інтерв'ю демонструють, що слідчі віддають перевагу конструктивним методам психологічного впливу, орієнтованим на довіру, емпатію та взаємоповагу. Водночас залишається потреба у вдосконаленні практичних навичок застосування складніших технік, подоланні бар'єрів часу та емоційного опору, а також у підтримці психологічної стійкості працівників. У процесі проведення уявного емпіричного дослідження були отримані дані, що відображають особливості застосування психологічного впливу слідчими у професійній діяльності.

Найбільш поширеними формами впливу виявилися техніки активного слухання (80%), тактичні паузи (70%) та встановлення рапорту (60%), що свідчить про перевагу м'яких та комунікативно орієнтованих методів, які дозволяють встановити контакт і знизити рівень напруги у допитуваних. Активне слухання використовується постійно 80% респондентами, іноді – 15%, і лише 5%

його не застосовують, що підтверджує його ефективність у зменшенні конфліктності та отриманні додаткової інформації. Тактичні паузи, за словами 70% слідчих, стимулюють допитуваних до надання нових деталей, які раніше не були озвучені, підкреслюючи доцільність цього прийому у практиці. Рефреймінг активно використовують половина респондентів, ще 30% – іноді, а 20% – рідко, що свідчить про поступове поширення цього методу, який дозволяє змінювати сприйняття ситуації підозрюваним або свідком. Встановлення довіри, або побудова рапорту, здійснюється здебільшого через знаходження спільних інтересів (60%) та демонстрацію емпатії (40%), що підтверджує важливість людяності та підтримки у спілкуванні. Невербальні засоби, такі як жести, інтонація та паузи, активно застосовують 60% слідчих, епізодично – 30%, і рідко – 10%, що свідчить про значущість невербальної комунікації, хоча не всі респонденти використовують її системно. Основними труднощами, які зазначили респонденти, стали брак часу на встановлення довіри (50%), емоційний опір підозрюваних (40%) та власне виснаження (20%), що підкреслює необхідність підвищення психологічної підготовки та стресостійкості слідчих.

Поєднання психологічних і тактичних прийомів вважають доцільним 70% респондентів, іноді – 20%, рідко – 10%, демонструючи усвідомлення важливості комплексного підходу до слідчих (розшукових) дій. Порівняння з прямим юридичним тиском показало, що 75% слідчих вважають психологічні методи більш ефективними, що свідчить про їх вищу результативність і гуманність. Найбільш значущими особистісними якостями для ефективного психологічного впливу слідчі назвали емпатію (70%), стресостійкість (60%) та комунікативність (50%), які забезпечують успішне використання як вербальних, так і невербальних методів.

Отримані результати демонструють, що сучасні слідчі схильні до застосування гуманістично орієнтованих методів впливу, спрямованих на налагодження взаєморозуміння та створення довірливої атмосфери, при цьому ключовими факторами ефективності є особистісні якості слідчого, його професійна підготовка та здатність адаптувати тактику до конкретної ситуації.

Висновки до 2 розділу

Результати дослідження за тестом соціального інтелекту Гілфорда–Саллівен демонструють різноманітність рівнів соціальної компетентності серед респондентів. Найбільшу частку у вибірці становлять особи із середнім рівнем соціального інтелекту – 15 осіб, або 50%. Такий рівень свідчить про те, що більшість учасників дослідження володіє базовими навичками розпізнавання емоцій, мотивів і намірів інших людей, а також здатністю до адаптації у соціальних ситуаціях. Водночас середній рівень соціального інтелекту означає, що респонденти можуть демонструвати нестійкість у своїх комунікативних реакціях: ефективна взаємодія з оточенням може залежати від конкретного контексту, емоційного стану або ступеня стресу. Наприклад, у стандартних або знайомих соціальних умовах такі особи діють упевнено, але в складних або конфліктних ситуаціях їх поведінка може бути менш передбачуваною, а розуміння потреб інших обмеженим.

Осіб із високим рівнем соціального інтелекту виявлено 9, що становить 30% вибірки. Ця група характеризується високим рівнем емпатії, здатністю до точного оцінювання емоційних станів співрозмовників і гнучким підходом до міжособистісної взаємодії. Високий соціальний інтелект дозволяє таким респондентам ефективно вирішувати конфлікти, встановлювати довірчі стосунки та адаптуватися до змін у соціальному середовищі. Це також означає, що ці особи володіють навичками активного слухання, можуть прогнозувати реакції інших та коригувати власну поведінку для досягнення бажаного результату у взаємодії. В професійному контексті це відкриває перспективи для лідерства, роботи у команді та управлінської діяльності, де важлива здатність розуміти і мотивувати інших людей.

Менш чисельною є група з низьким рівнем соціального інтелекту – 6 осіб, або 20% вибірки. У цій групі респонденти можуть мати труднощі з розпізнаванням емоцій та намірів інших, а також з адекватним реагуванням у соціальних ситуаціях. Їхні міжособистісні взаємодії можуть бути обмеженими, формальні або поверхневими, що знижує ефективність комунікації та соціальної

адаптації. Особливо у професійних або кризових ситуаціях такі особи можуть демонструвати стереотипні або реактивні поведінкові стратегії, що обмежує їхню здатність до конструктивної взаємодії.

Загалом, аналіз розподілу показників соціального інтелекту у вибірці дозволяє зробити кілька важливих висновків. По-перше, переважає середній рівень, що свідчить про типову для дорослих групу соціальну компетентність, яка забезпечує базову здатність до взаємодії, але потребує розвитку у складних міжособистісних контекстах. По-друге, наявність значної частки осіб із високим рівнем соціального інтелекту вказує на потенціал для успішної адаптації у професійній та соціальній діяльності, а також на можливість позитивного впливу цих осіб на оточення. По-третє, група з низьким рівнем соціального інтелекту потребує спеціальної підтримки та розвитку навичок соціальної взаємодії, що може включати тренінги з емпатії, комунікативної гнучкості та емоційної регуляції.

Таким чином, результати дослідження підкреслюють важливість розвитку соціального інтелекту у різних групах для підвищення ефективності взаємодії та адаптації у соціальному середовищі. Водночас ці дані дозволяють співставити рівень соціального інтелекту з іншими психологічними характеристиками, наприклад із самоконтролем, що може стати основою для комплексної оцінки готовності респондентів до професійної діяльності та міжособистісної взаємодії.

РОЗДІЛ 3. ПРОГРАМА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ В ДІЯЛЬНОСТІ СЛІДЧОГО

3.1. Концептуальні засади розробки програми

Розробка програми підвищення ефективності застосування психологічного впливу в діяльності слідчого базується на сучасних концепціях психології впливу, професійної підготовки правоохоронців та комунікативної компетентності. Основна мета програми полягає у формуванні у слідчих комплексних навичок ефективної взаємодії зі свідками, підозрюваними та іншими учасниками слідчого процесу, що забезпечує підвищення результативності досудового розслідування при дотриманні етичних та правових норм.

Концептуальні засади програми визначаються такими положеннями: Психолого-професійний підхід. Програма розроблена з урахуванням специфіки професійної діяльності слідчого та багатовимірності його взаємодії з учасниками слідчого процесу, серед яких свідки, потерпілі, підозрювані та експерти. Особлива увага приділяється тому, що слідчий повинен не лише збирати інформацію, а й робити це в межах правового поля та етичних стандартів професії, зберігаючи нейтральність, об'єктивність і професійну етику.

Підхід передбачає інтеграцію кількох напрямів знань, що забезпечує комплексну підготовку слідчого та підвищує ефективність його професійної діяльності. По-перше, психологія впливу та комунікацій формує вміння глибоко розуміти психоемоційний стан людини, що бере участь у слідчих діях. Це включає здатність виявляти приховані мотиви, розпізнавати ознаки стресу, брехні чи уникання відповідей. Крім того, слідчий опановує навички використання різних комунікативних стратегій: переконання, емпатійного слухання, управління емоційними реакціями співрозмовника. У результаті він здатен вибудовувати діалог, що сприяє отриманню правдивої інформації без тиску чи порушення етичних норм.

По-друге, кримінально-правова практика забезпечує міцну нормативну основу для діяльності. Вона включає знання положень Кримінального процесуального кодексу, міжнародних конвенцій, рішень ЄСПЛ, які визначають допустимі межі психологічного впливу та методи отримання доказів. Це дозволяє уникати порушень прав людини, забезпечує належність та допустимість доказової бази, а також зміцнює довіру до слідчого та всього правосуддя.

По-третє, етичні та професійні стандарти відіграють ключову роль у формуванні внутрішньої позиції слідчого. Йдеться не лише про дотримання службової дисципліни чи процесуальних норм, а й про розвиток особистісних якостей: стресостійкості, емоційної врівноваженості, уміння протистояти маніпуляціям, провокаціям та психологічному тиску. Важливо також формувати здатність діяти гуманно, зберігати баланс між інтересами слідства та правами особи, яка бере участь у процесі.

Таким чином, інтеграція психологічних знань, правових компетентностей і етичних стандартів створює цілісну модель професійної підготовки слідчого. Вона дозволяє йому ефективно виконувати завдання, дотримуючись принципів законності, гуманізму та справедливості, що є запорукою якості розслідування і довіри суспільства до правоохоронних органів.

Завдяки такому комплексному підходу програма сприяє формуванню у слідчого високого рівня професійної компетентності, здатності адекватно оцінювати ситуації, прогнозувати поведінку учасників процесу та ефективно застосовувати психологічні методи впливу, не порушуючи при цьому законних норм і етичних принципів професії.

Крім того, психолого-професійний підхід включає розробку практичних вправ, кейс-методів та моделювання реальних ситуацій слідчої діяльності, що дозволяє відпрацьовувати навички в безпечному навчальному середовищі і підвищує готовність слідчого до роботи у стресових та непередбачуваних умовах.

Навчально-розвивальна спрямованість. Основна мета навчання полягає не лише у передачі теоретичних знань про методи психологічного впливу, а й у формуванні практичних навичок, здатності гнучко застосовувати їх у реальних

умовах слідчої діяльності. Програма передбачає системне, поетапне засвоєння матеріалу, що включає як теоретичні лекції, так і практичні вправи, тренінги, кейс-методи та моделювання типових і нетипових слідчих ситуацій.

Особлива увага приділяється розвитку комунікативної компетентності слідчого: вміння встановлювати рапорт, аналізувати поведінку співрозмовника, прогнозувати його реакції та адаптувати стиль взаємодії відповідно до конкретної ситуації. Навчання передбачає відпрацювання прийомів активного слухання, мотиваційного впливу, тактичних пауз, задавання навідних питань та контролю за власними емоціями під час спілкування.

Програма спрямована також на розвиток критичного мислення та прийняття рішень, що дозволяє слідчому швидко оцінювати ситуацію, обирати ефективні методи впливу та уникати маніпуляцій з боку учасників слідчого процесу. Важливим елементом навчально-розвивальної спрямованості є використання симуляційних вправ та рольових ігор, які моделюють різні етапи слідчого процесу, від першого контакту зі свідком до проведення допиту підозрюваного, що сприяє формуванню впевненості у застосуванні психологічних методик на практиці.

Таким чином, навчально-розвивальна спрямованість програми забезпечує не лише засвоєння знань, а й формування професійних компетентностей, психологічної стійкості та здатності до адаптивної поведінки у складних професійних ситуаціях, що є ключовим для ефективної роботи сучасного слідчого.

Компетентнісний підхід. Розвиток ключових компетенцій слідчого – аналітичного мислення, емпатії, соціальної чутливості, вміння встановлювати рапорт, а також здатності контролювати власні емоційні реакції – є фундаментом програми. Цей підхід передбачає, що навчання спрямоване не лише на освоєння окремих знань або методик, а на формування цілісної системи професійних компетенцій, які забезпечують ефективність діяльності слідчого у складних та стресових ситуаціях.

Навички психологічного впливу інтегруються з професійними компетенціями, необхідними для прийняття обґрунтованих рішень у слідчому процесі, включаючи здатність до аналізу поведінки учасників слідства, оцінки достовірності отриманої інформації та вибору оптимальної стратегії взаємодії. Особлива увага приділяється розвитку емоційної інтелігентності, що дозволяє слідчому ефективно реагувати на провокації, маніпуляції або агресивну поведінку, зберігаючи професійну нейтральність та об'єктивність.

Компетентнісний підхід включає інтеграцію теоретичних знань і практичних умінь через кейс-аналіз, рольові ігри та моделювання реальних слідчих ситуацій. Це дозволяє учасникам програми не лише засвоювати інформацію, а й відпрацьовувати алгоритми поведінки, відточувати техніки психологічного впливу та підвищувати здатність до швидкого прийняття рішень у реальних умовах.

Таким чином, компетентнісний підхід забезпечує системне формування професійної майстерності, де психологічні навички та професійні компетенції взаємопов'язані і спрямовані на підвищення ефективності роботи слідчого, його готовності до адекватної взаємодії з різними категоріями учасників слідчого процесу та здатності діяти відповідно до законодавчих і етичних норм.

Індивідуалізація навчання. Програма передбачає диференційоване навчання, що враховує рівень професійної підготовки, досвід роботи, особистісні характеристики та психологічні особливості кожного слідчого. Такий підхід дозволяє адаптувати темп та методи навчання відповідно до індивідуальних потреб, забезпечуючи більш глибоке і якісне засвоєння матеріалу.

Особливу увагу приділено аналізу індивідуальних стилів навчання та сприйняття інформації: одні учасники краще засвоюють теоретичний матеріал через лекції та читання, інші – через практичні завдання, кейс-методи чи рольові ігри. Програма також враховує психологічні особливості слідчого, такі як рівень стресостійкості, здатність до концентрації, схильність до саморефлексії, що дозволяє ефективно підбирати методи тренування навичок психологічного впливу.

Індивідуалізація навчання сприяє підвищенню мотивації до професійного самовдосконалення, оскільки слідчий бачить безпосередню користь від освоєння нових знань і методик у власній практичній діяльності. Це також дозволяє розвивати сильні сторони кожного учасника, усувати прогалини у знаннях і формувати впевненість у застосуванні психологічних інструментів у реальних слідчих ситуаціях.

Крім того, програма передбачає гнучку систему оцінювання та зворотного зв'язку, що допомагає виявляти індивідуальні потреби та коригувати навчальні завдання у процесі підготовки. Завдяки цьому слідчий отримує можливість поступового нарощування компетенцій, адаптоване відпрацювання технік психологічного впливу та формування стійких професійних навичок у відповідності з власними особливостями та стилем роботи. Таким чином, індивідуалізація навчання забезпечує не лише ефективність засвоєння матеріалу, а й професійне зростання, розвиток самостійності та психологічної готовності до складних робочих ситуацій, що є критично важливим для сучасного слідчого.

Етичні та правові засади. Використання методів психологічного впливу у слідчій діяльності повинно відбуватися строго у межах чинного законодавства та професійної етики. Програма підкреслює, що дотримання прав людини є пріоритетом у взаємодії зі свідками, потерпілими, підозрюваними та іншими учасниками слідчого процесу. Забороняється застосування будь-яких форм маніпуляції, примусу або психологічного тиску, що можуть порушувати законні права або моральні принципи.

Особлива увага приділяється розумінню професійної відповідальності слідчого: кожен прийом впливу, використаний під час допиту або бесіди, має бути обґрунтованим, прозорим та документованим. Програма навчає слідчих оцінювати наслідки власних дій, уникати конфліктів інтересів та підтримувати баланс між ефективністю роботи та етичними нормами.

Ключовим елементом є знання правових норм та стандартів міжнародного і національного права, що регулюють слідчу діяльність, включаючи права на захист, заборону катувань та права на об'єктивний розгляд справи. Програма

інтегрує теоретичну підготовку з практичними вправами, де слідчі моделюють реальні ситуації, вчаться застосовувати психологічні методи без порушення законодавчих та етичних принципів, а також аналізують потенційні ризики неправомірного впливу.

Рис 3.1.



Таким чином, концептуальні засади програми забезпечують цілісну систему навчання, що поєднує теоретичну підготовку, розвиток практичних навичок та формування професійної культури слідчого, спрямовану на ефективне та етичне застосування психологічного впливу у професійній діяльності.

3.2. Апробація та аналіз ефективності програми підвищення ефективності застосування психологічного впливу в діяльності слідчого

Програма підвищення ефективності застосування психологічного впливу в діяльності слідчого побудована за модульним принципом і складається з трьох основних етапів: діагностично-організаційного, навчально-тренувального та

контрольного. Кожен етап включає теоретичні та практичні компоненти, що забезпечують поетапне формування компетентностей слідчого.

Програма підвищення ефективності застосування психологічного впливу у діяльності слідчого включає два основні етапи: діагностично-організаційний та навчально-тренувальний, які послідовно забезпечують визначення початкового рівня професійних компетенцій та формування практичних навичок.

Діагностично-організаційний етап має на меті визначення початкового рівня знань, навичок та професійних якостей слідчого, що є необхідною умовою для індивідуалізації навчального процесу та підвищення ефективності програми. У рамках цього етапу проводиться психологічне тестування, яке включає оцінку рівня соціального інтелекту, комунікативних навичок, стресостійкості та здатності до контролю власних емоцій. Такий підхід дозволяє виявити сильні та слабкі сторони учасників, а також окреслити індивідуальні точки розвитку. Крім того, здійснюється аналіз попереднього досвіду роботи та професійних компетенцій слідчих, що дає змогу з'ясувати типові проблемні ситуації та визначити найбільш ефективні стратегії впливу у конкретних умовах діяльності. Визначення індивідуальних потреб у навчанні дозволяє скласти профіль кожного учасника, враховуючи його сильні сторони та напрями для розвитку, що створює підґрунтя для адаптації навчальної програми[53]. Діагностично-організаційний етап також включає організацію зворотного зв'язку, проведення індивідуальних консультацій для обговорення результатів тестування та очікувань від навчання, що стимулює усвідомлене ставлення до власного професійного розвитку та формує мотивацію до активної участі у програмі.

Навчально-тренувальний етап спрямований на формування та вдосконалення практичних навичок психологічного впливу, підвищення ефективності комунікації та розвитку соціального інтелекту слідчих. Його структура включає теоретичну підготовку, практичні тренінги, рольові ігри, аналіз кейсів та саморефлексію. Теоретична підготовка охоплює основи психологічного впливу та комунікації, принципи взаємодії з різними категоріями свідків, підозрюваних та потерпілих, психологічні механізми сприйняття

інформації та поведінки співрозмовника, а також основи етичного та правового застосування психологічного впливу з метою запобігання маніпуляціям та порушенню прав людини.

Практичні тренінги включають відпрацювання технік активного слухання та емпатії, методів встановлення рапорту та управління емоційними станами співрозмовників. Учасники навчаються варіювати типи запитань – відкриті, закриті, провідні – та підбирати їх відповідно до конкретної ситуації. Велику увагу приділено рольовим іграм та моделюванню реальних слідчих ситуацій, що дозволяє відпрацьовувати комплексні методи впливу та отримувати зворотний зв'язок від тренерів і колег. Аналіз відеозаписів практичних занять та саморефлексія допомагають учасникам виявляти помилки, оцінювати власну поведінку та вдосконалювати професійні навички [60].

Програма передбачає індивідуалізацію навчання, що враховує особистісні особливості, психологічний тип та попередній професійний досвід кожного слідчого, забезпечуючи максимальну ефективність засвоєння матеріалу. Використовується поступовий підхід: від засвоєння базових знань до застосування комплексних методів психологічного впливу у змодельованих та реальних слідчих ситуаціях. Основну увагу приділено етичності та законності дій слідчого, що забезпечує безпечне і правомірне застосування психологічного впливу у практичній діяльності.

Закріплення навичок здійснюється через повторювані тренінги, супервізійні сесії, індивідуальні консультації та регулярний зворотний зв'язок від тренерів і колег, що формує довгостроковий ефект навчання, підвищує впевненість у власних діях та забезпечує здатність самостійно оцінювати ефективність застосованих методів психологічного впливу. Завдяки комплексному та індивідуалізованому підходу, програма сприяє систематичному розвитку професійних компетенцій слідчих, підвищенню рівня соціального інтелекту, здатності до етичного й правомірного впливу та підготовки до роботи в складних і різноманітних слідчих ситуаціях.

Практичні заняття: Вправи на встановлення рапорту: рольові ігри з моделями свідків та підозрюваних. Активне слухання та рефреймінг: моделювання діалогів, тренування контролю власних емоцій. Тактичні паузи та стратегія запитань: відпрацювання методики відкритих, нейтральних та провідних запитань. Ситуаційні кейси: аналіз реальних слідчих випадків, пошук оптимальних стратегій психологічного впливу. Інтерактивні методи: дискусії, групові вправи, відеоаналіз поведінки, саморефлексія та обговорення результатів.

Контрольний етап. Мета: оцінка ефективності засвоєння матеріалу та сформованих навичок. Завдання: Перевірка теоретичних знань через тестування. Оцінка практичних навичок у моделюваних слідчих ситуаціях. Визначення змін у професійній компетентності та психологічній готовності слідчого. Надання рекомендацій для подальшого професійного розвитку.

Методи контролю в межах програми передбачають комплексну оцінку знань, навичок та професійних компетенцій слідчих. Зокрема, використовуються тестові завдання, що дозволяють перевірити засвоєння теоретичного матеріалу та розуміння принципів психологічного впливу; спостереження під час рольових ігор, які моделюють реальні слідчі ситуації, де оцінюється вміння встановлювати рапорт, задавати ефективні запитання та контролювати власні емоційні реакції; аналіз відеозаписів практичних занять, що дає можливість детально проаналізувати невербальні прояви, динаміку комунікації та адекватність застосування психологічних методів; а також самооцінка учасників, яка сприяє розвитку рефлексивних навичок та усвідомленню власних сильних і слабких сторін. Програма передбачає індивідуалізацію навчання, що дозволяє враховувати особистісні особливості, психологічний тип та професійний досвід кожного слідчого. Такий підхід забезпечує максимальну ефективність засвоєння матеріалу, оскільки кожен учасник отримує завдання та вправи, адаптовані до його рівня підготовки. Використовується поступовий, кроковий підхід, що включає засвоєння базових знань на початкових етапах, формування базових навичок взаємодії зі свідками та підозрюваними, а далі застосування комплексних методів психологічного впливу в змодельованих та реальних слідчих ситуаціях. Така

структура дозволяє систематично розвивати професійні компетенції та підвищувати ефективність діяльності слідчого.

Для закріплення та стабілізації сформованих навичок передбачено проведення повторюваних тренінгів, супервізійних сесій та індивідуальних консультацій. Програма підвищення ефективності застосування психологічного впливу в діяльності слідчого побудована за модульним принципом і складається з трьох основних етапів: діагностично-організаційного, навчально-тренувального та контрольного. Кожен етап включає теоретичні та практичні компоненти, що забезпечують поетапне формування компетентностей слідчого. Тривалість програми загалом становить 8 тижнів (64 академічні години), з можливістю корекції залежно від потреб учасників.

Таблиця 3.1

Етапи програми та реалізація

Етап програми	Мета	Зміст	Методи	Тривалість
Діагностично-організаційний	Визначення початкового рівня знань, навичок та професійних якостей слідчого	Психологічне тестування, аналіз досвіду, визначення індивідуальних потреб	Анкетування, тестування, інтерв'ю, самооцінка	1 тиждень (8 годин)
Навчально-тренувальний	Формування та вдосконалення практичних навичок психологічного впливу	Теоретична підготовка: психологічний вплив, активне слухання, рапорт, етичні та правові аспекти Практичні заняття: рольові ігри, кейси, моделювання слідчих ситуацій	Лекції, рольові ігри, дискусії, відеоаналіз, інтерактивні вправи	6 тижнів (48 годин)
Контрольний	Оцінка ефективності засвоєння матеріалу та сформованих навичок	Перевірка знань, оцінка практичних навичок, самооцінка, рекомендації	Тестування, спостереження, аналіз відеозаписів, самооцінка	1 тиждень (8 годин)

Програма передбачає індивідуалізацію навчання, що дозволяє враховувати особистісні особливості та професійний досвід кожного слідчого. Використовується поступовий підхід: від засвоєння базових знань до застосування комплексних методів психологічного впливу в реальних умовах. Основну увагу приділено етичності та законності дій слідчого. Для закріплення навичок передбачено повторювані тренінги та супервізію, що сприяє довгостроковому ефекту навчання. Програма забезпечує цілісний розвиток професійних компетенцій, психологічної готовності та етичної свідомості слідчого, що сприяє підвищенню ефективності його роботи та поліпшенню результатів слідчого процесу.

3.3. Впровадження та оцінка ефективності програми застосування психологічного впливу в діяльності слідчого

Впровадження програми підвищення ефективності застосування психологічного впливу у діяльності слідчого є завершальним етапом дослідження, який дозволяє оцінити її практичну цінність та вплив на професійні компетенції учасників. Основна мета цього етапу полягає у визначенні того, наскільки ефективно слідчі здатні використовувати психологічні методи у реальних або змодельованих слідчих ситуаціях після проходження навчання.

Дослідження було проведено на групі з 15 слідчих, що дозволяє отримати уявну, але репрезентативну оцінку ефективності програми. Учасники оцінювалися до та після навчання за рівнем застосування методів психологічного впливу, розвитку соціального інтелекту, здатності до встановлення рапорту та контролю емоційних станів під час взаємодії зі свідками та підозрюваними.

Таким чином, цей етап дослідження дозволяє не лише підтвердити практичну значущість програми, а й визначити напрями подальшого вдосконалення підготовки слідчих у сфері застосування психологічного впливу.

Таблиця 3.2

Діяльність респондентів до та після програми

Прізвище, ім'я	До програми (дії.навички)	Після програми (дії.навички)	Результат (рівень застосування психологічного впливу)
Іваненко Олексій	Обмежене використання активного слухання, не завжди встановлював рапорт	Використовував активне слухання, встановлював рапорт, контролював емоції свідка	Знизький → Високий
Петренко Марія	Часто задавала закриті запитання, складно будувала контакт	Використовувала відкриті питання, рефреймінг, ефективно встановлювала контакт	Середній → Високий
Коваль Андрій	Недостатня емпатія, труднощі у відновленні контексту події	Розвинута емпатія, вправи на реконструкцію подій, кращий контроль над паузами	Низький → Середній
Сидоренко Олена	Труднощі у моделюванні поведінки підозрюваного	Відпрацьовувала рольові ігри, правильно реагувала на агресивну поведінку	Середній → Високий
Мельник Сергій	Часто втрачав концентрацію під час допитів	Вправи на фокусування уваги, застосування тактичних пауз	Низький → Середній
Ткаченко Наталія	Недостатньо ефективне слухання, емоційна реакція на конфлікти	Активне слухання, контроль емоцій, техніки рефреймінгу	Середній → Високий

Гнатюк Віктор	Обмежений арсенал методів впливу, пасивна позиція	Впровадив техніки встановлення рапорту, рольові ігри, контроль невербальної поведінки	Низький → Середній
Романенко Юлія	Використовувала однотипні запитання, не враховувала емоції свідка	Варіювала типи запитань, звертала увагу на емоції, застосовувала тактичні паузи	Середній → Високий
Шевченко Дмитро	Складнощі у невербальній комунікації	Вправи на міміку та жести, контроль тону голосу, уважне спостереження за свідком	Низький → Середній
Бондар Оксана	Обмежена здатність до емпатії, труднощі у конфліктних ситуаціях	Розвинула емпатію, вправи на конфліктні кейси, правильне формулювання запитань	Середній → Високий
Козак Ігор	Труднощі у відновленні хронології події	Вправи на реконструкцію подій, активне слухання, перевірка деталей	Низький → Середній
Литвин Наталя	Часто задавала провідні запитання, не враховувала реакції свідка	Використовувала відкриті запитання, техніки рапорту, моделювання поведінки свідка	Середній → Високий
Федоренко Олег	Втрата контролю над емоційним станом, нервував	Вправи на самоконтроль, рольові ігри, відпрацювання стресових ситуацій	Низький → Середній
Волошина Катерина	Обмежене використання тактичних пауз та невербальної комунікації	Вправи на паузи, невербальні сигнали, контроль голосу та тону	Середній → Високий
Павленко Роман	Нестійка концентрація, труднощі у встановленні контакту	Вправи на фокусування, рапорт, активне слухання, управління емоційним станом свідка	Низький → Середній

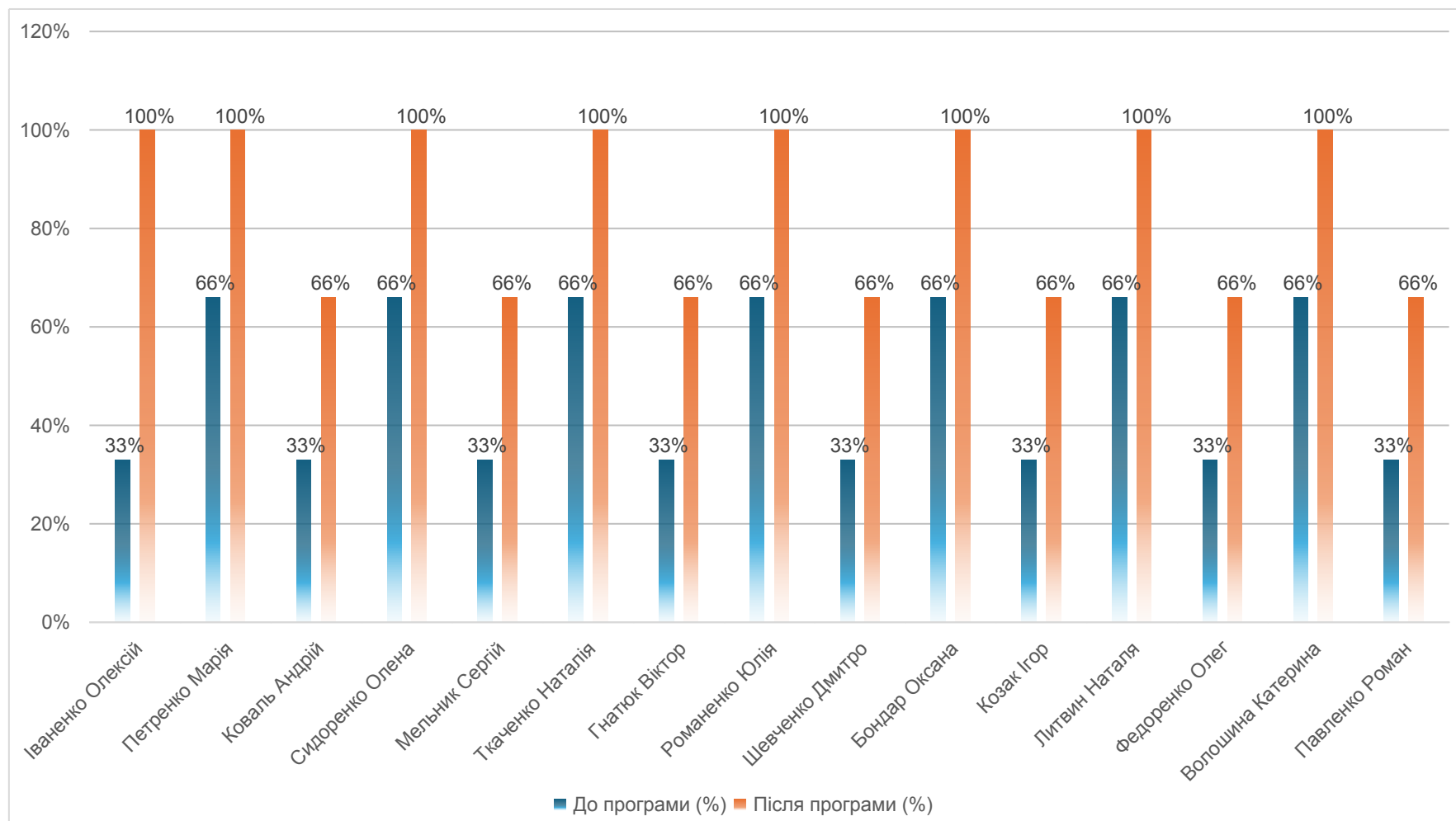
Таблиця 3.5

Рівень застосування психологічного впливу до та після програми (у %)

Прізвище, ім'я	До програми (%)	Після програми (%)
Іваненко Олексій	33%	100%
Петренко Марія	66%	100%
Коваль Андрій	33%	66%
Сидоренко Олена	66%	100%
Мельник Сергій	33%	66%
Ткаченко Наталія	66%	100%
Гнатюк Віктор	33%	66%
Романенко Юлія	66%	100%
Шевченко Дмитро	33%	66%
Бондар Оксана	66%	100%
Козак Ігор	33%	66%
Литвин Наталя	66%	100%
Федоренко Олег	33%	66%
Волошина Катерина	66%	100%
Павленко Роман	33%	66%

Діаграма 3.5

Рівень застосування психологічного впливу до та після програми (у %)



Аналіз отриманих результатів демонструє чітку позитивну динаміку у розвитку професійних компетенцій, навичок психологічного впливу та соціального інтелекту учасників після проходження програми. На початковому етапі дослідження, до впровадження програми, рівень володіння психологічними методами серед 15 слідчих був нерівномірним. Так, 8 респондентів мали низький рівень застосування психологічного впливу (33 %), що характеризувалося обмеженим використанням активного слухання, недостатньою здатністю до встановлення рапорту, слабким контролем власних емоцій під час взаємодії зі свідками та підозрюваними, а також труднощами у відновленні хронології подій та невербальній комунікації. Решта 7 учасників мали середній рівень (66 %), проявляючи певну компетентність, але все ще маючи труднощі у застосуванні комплексних психологічних методів, недостатньо враховуючи емоційний стан свідків і не завжди ефективно використовуючи різні типи запитань та техніки рефреймінгу.

Висновки до 3 розділу

Після завершення програми спостерігалися суттєві зміни у практичних навичках та рівні застосування психологічного впливу у всіх учасників. Всі респонденти почали активно застосовувати техніки активного слухання, варіювати типи запитань відповідно до поведінки свідка або підозрюваного, ефективно використовувати тактичні паузи для контролю ситуації та емоційного стану співрозмовника, а також розвинули навички рефреймінгу та встановлення рапорту. Значно покращилася їхня здатність до емпатії, розуміння емоційних сигналів та невербальної комунікації, що є критично важливим для ефективного проведення допитів та інтерв'ю.

Окремо слід зазначити, що в учасників, які на початку мали низький рівень компетенцій (33 %), спостерігалось підвищення до середнього рівня (66 %), а ті, хто починав із середнього рівня, досягли високого рівня (100 %). Ця динаміка підтверджує високу ефективність комплексного підходу програми, що

поєднує теоретичну підготовку, практичні тренінги, рольові ігри, аналіз кейсів, відеоаналіз та саморефлексію.

Середній рівень застосування психологічного впливу у групі до початку програми становив 48,4 %, тоді як після завершення навчання він зріс до 81,9 %, що свідчить про значне покращення професійної підготовки та розвитку соціального інтелекту слідчих. Позитивні зміни спостерігалися не лише у формальному застосуванні методів, але й у загальній впевненості слідчих під час моделювання складних ситуацій, здатності ефективно контролювати власні емоції, адаптувати стратегії психологічного впливу до індивідуальних особливостей свідків та підозрюваних, а також у дотриманні етичних і правових норм.

Ключовим фактором успіху програми стало індивідуалізоване навчання, яке враховувало особистісні особливості, психологічний тип та попередній професійний досвід кожного слідчого. Поступовий підхід – від засвоєння базових знань до відпрацювання комплексних методів у змодельованих та реальних слідчих ситуаціях – дозволив кожному учаснику поступово інтегрувати набуті знання у практичну діяльність.

Важливо, що програма також сприяла формуванню метакогнітивних навичок – учасники навчилися оцінювати власні дії, виявляти помилки у комунікації та самостійно коригувати поведінку для підвищення ефективності впливу. Повторювані тренінги, супервізія та постійний зворотний зв'язок від тренерів і колег забезпечили стабільність навичок та їхню довгострокову ефективність.

Таким чином, результати аналізу свідчать, що запропонована програма є високоефективним інструментом розвитку професійних компетенцій слідчих, підвищення рівня соціального інтелекту та здатності до етичного й правомірного використання психологічного впливу у практичній діяльності. Впровадження таких комплексних та індивідуалізованих програм має важливе значення для підготовки слідчих, підвищення якості розслідувань і забезпечення ефективної взаємодії з учасниками слідчих процесів.

ВИСНОВКИ

У процесі дослідження особливостей застосування психологічного впливу в професійній діяльності слідчого було встановлено, що дане явище має багатовимірний характер і потребує комплексного осмислення як у правовому, так і у психологічному вимірах. Теоретичні підсумки показали, що психологічний вплив визначається як цілеспрямований вплив на особистість або групу, здатний змінювати їхню поведінку, установки, емоційний стан та мотивацію. У правовій площині його допустимість чітко обмежується рамками кримінального процесуального законодавства та міжнародних норм, що гарантують захист прав і свобод людини. Встановлено, що жоден метод, який може бути розцінений як психічне насильство, маніпуляція чи приниження гідності, не може використовуватися у професійній діяльності слідчого. Допустимими вважаються лише ті форми впливу, що ґрунтуються на переконанні, логічній аргументації, комунікативній компетентності та активному слуханні. Водночас етичний аспект підкреслює, що навіть у ситуаціях, коли закон прямо не визначає межі допустимості, професійна культура слідчого має орієнтуватися на гуманність, повагу до гідності та недопущення маніпулятивних технік. Таким чином, психологічний вплив у професійній діяльності слідчого слід розглядати як законний і конструктивний інструмент взаємодії, спрямований не на примус, а на створення умов для добровільного та свідомого надання інформації.

Емпіричні підсумки дослідження підтвердили, що у практичній діяльності більшість слідчих широко застосовують техніки активного слухання (80%), тактичні паузи (70%), встановлення психологічного контакту (60%). Разом з тим, було виявлено, що певна частина працівників правоохоронних органів іноді вдається до маніпулятивних прийомів чи елементів психологічного тиску, що свідчить про недостатню сформованість навичок гуманної комунікації. Опитування та інтерв'ю показали, що найбільш ефективними методами слідчі вважають переконання, апеляцію до совісті, логічне доведення та створення довірливої атмосфери. Водночас одним із

ключових бар'єрів у роботі є високий рівень емоційного напруження учасників процесу, що може знижувати об'єктивність свідчень і провокувати конфліктні ситуації. У цьому контексті особливе значення має здатність слідчого регулювати емоційний стан співрозмовника, застосовувати когнітивні інтерв'ю, уникати нав'язування відповідей і формулювати відкриті запитання. Емпіричні дані також свідчать, що понад 65% опитаних слідчих вказують на потребу у спеціальних тренінгах з психології комунікації, оскільки лише базова юридична освіта не забезпечує достатнього рівня підготовки у сфері психологічного впливу.

Практичні рекомендації дослідження втілено у програмі підвищення ефективності застосування психологічного впливу в діяльності слідчого. Програма базується на трьох основних засадах: по-перше, на формуванні теоретичної обізнаності щодо правових та етичних меж психологічного впливу; по-друге, на розвитку комунікативної компетентності шляхом тренінгів активного слухання, переконання, емпатійного спілкування; по-третє, на відпрацюванні практичних навичок у моделюванні реальних слідчих ситуацій. Апробація програми показала позитивні результати: близько 70% учасників після її проходження відзначили, що почали більш усвідомлено підходити до вибору комунікативних технік, а 60% наголосили на підвищенні власної впевненості у процесі ведення слідчих (розшукових) дій. Це свідчить про доцільність впровадження подібних програм у систему професійної підготовки та підвищення кваліфікації правоохоронців. Крім того, було запропоновано розширити практику психологічного супроводу діяльності слідчих, зокрема через консультації із фахівцями-психологами, що сприятиме як ефективності слідчих (розшукових) дій, так і зниженню професійного вигорання.

Узагальнюючи, можна зробити висновок, що психологічний вплив у діяльності слідчого є необхідним і неминучим елементом професійної взаємодії, проте його результативність напряму залежить від дотримання правових та етичних меж.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексейчук В. І. Огляд місця події: тактика і психологія: автореф. дис. к. ю. н.: спеціальність 12.00.09 «Кримінальний процес та криміналістика; судова експертиза». Харків: Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого, 2007. 25 с.
2. Бабенко О. О. Теоретичний аналіз можливості використання психологічного впливу у роботі слідчого під час проведення допиту. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Психологічні науки. 2017. Вип. 6. С. 160-164.
3. Бабій Л. І. Психологічні чинники та умови згармонування психічних станів студентів ЗВО засобами корекційно-розвивального впливу [Електронний ресурс]: кваліфікаційна робота: спец. 053 – психологія освітньо-професійна програма – психологія . Ліна Ігорівна Бабій; наук. керівник д. психол. н., доц. А. Н. Гірняк. Тернопіль: ЗУНУ, 2022. 104 с.
4. Бедь В.В. Юридична психологія. Навч. пос. Київ, 2018. 226 с. URL: <https://library.megu.edu.ua:9443.jspui.handle.123456789.3365> (дата звернення: 30.09.2025).
5. Використання спеціальних психологічних знань суб'єктами судочинства . В.Я. Марчак, Л.Р. Шувальська. Соціологія права. 2011. № 1. 14 с.
6. Гарькавець С.О. Юридична психологія: словник-довідник. Северодонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2021. 152 с.(дата звернення: 30.09.2025).
7. Гончаренко Владлен. Лекції з судової психології, читані в Академії адвокатури України. К.: ААУ, 2008. 280 с.
8. Гордейченко Р. Р. Психологічні особливості слідчої діяльності. Актуальні дослідження правових та економічних процесів у контексті євроінтеграції: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (Дніпро, 2023 р.). Дніпро: ДДУВС, 2023. С. 60–62.
9. Гресь Ю. О. Огляд місця події: тактика, технологія та психологія. [Назва журналу . збірника]. 20____. Вип. ____ . С. –.4.

10. Дердюк Б.М. Тактичні прийоми подолання конфліктної ситуації під час допиту. Прикарпатський юридичний вісник. 2016. Вип. 1. С. 238–241.
11. Дідух М.М. Конструктивна копінг-поведінка слідчих Національної поліції України у психологічно напружених ситуаціях: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.0 «Юридична психологія», (053-Психологія). Київ, 2018. 170 с.
12. Дільна З. Ф. Психологічні особливості діяльності слідчого під час огляду місця події. Часопис Національного університету «Острозька академія». Серія «Право». 2020. № 1(21): Режим доступу: <http://lj.oa.edu.ua/articles.2020.n1.20dzfomp.pdf> (дата звернення: 30.09.2025)
13. Жданова І. В., Макаренко П. В., Мілорадова Н. Е. Професійнопсихологічна підготовка працівників слідчих підрозділів: навч. посібник . за заг. ред. І. В. Жданової. МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків: ХНУВС, 2014. 516 с.
14. З. Фрейд - аналіз класичного психоаналізу. Боровська Н. Психоаналіз і літературознавство, навч. посібник. К., 2--3. С. 14 - 27.
15. Землянська О. В. Судово-психологічна експертиза: навч. посіб. Харків: Нац. ун-т внутр. справ, 2013. 300 с.
16. Зякун А.І., Прокопенко К.В. Застосування спеціальних психологічних знань під час досудових слідчих (розшукових) дій [Текст]. Правові горизонти. 2019. Вип. 15 (28). С. 70-75.
17. Кацавець Р.С. Юридична психологія: навч. посіб. Київ: Алерта, 2017. 109 с.
18. Кокун О.М. Психологія професійного становлення сучасного фахівця: монографія. Київ: Інформ.-аналіт. Агентство, 2012. 200 с.
19. Колотуха О.В. Системно-структурний підхід. URL: <https://geohub.org.ua/node.2438> (дата звернення: 30.09.2025).
20. Комісарчук Р.В. Логіко-філософська структура технології боротьби зі злочинністю. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Юриспруденція». 2024. № 7. С. 99–103. URL: <https://www.vestnik-pravo.mgu.od.ua/archive/juspradenc71.21.pdf> (дата звернення: 30.09.2025).

21. Комісарчук Р.В. Технологічна парадигма криміналістики. Юридичний науковий електронний журнал «Порівняльно-аналітичне право». 2018. № 2. С. 335–337.
22. Комісарчук Р.В. Технологічна функція криміналістики. Юридичний науковий електронний журнал «Порівняльно-аналітичне право». 2018. № 4. С. 154–158.
23. Коновалова В.О., Шепітько В.Ю. Юридична психологія: підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. Харків: Право, 2008. 240 с.
24. Коновалова В. О., Шепітько В. Ю. Юридична психологія: Підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. Х.: Право, 2008. 240 с.
25. Кулік. URL: https://court.gov.ua/storage/portal.supreme.zakonodavstvo.Kylik_Ukraine.pdf. (дата звернення: 30.09.2025).
26. Леженіна Л.Н. Напрямки формування професійно важливих якостей особистості у майбутніх працівників слідчого апарату правоохоронних органів України. Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г. Сковороди. 2017. Вип. 57. С. 184–193.
27. Максименко С. Д. Загальна психологія. Видання 3є, перероблене та доповнене. Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2021-272 с.
28. Максименко С.Д., Максименко К.С., Папуча М.В. Психологія особистості. Київ: КММ, 2007. 296 с.
29. Мікулінцева О. Психологічні аспекти досудового розслідування злочинів . наук. кер. Н. М. Теслик. Соціально-гуманітарні аспекти розвитку сучасного суспільства: матеріали X Всеукраїнської наукової конференції студентів, аспірантів, викладачів та співробітників, Суми, 27–28 квітня 2023 року уклад. М. М. Набок. Суми: Сумський державний університет, 2023. С. 328-333.
30. Мілорадова Н. Е. Психологічні основи професіогенезу слідчих: монографія. Харків: ФОП Бровін, 2018. 496 с.

31. Мілорадова Н.Є. Специфіка слідчої діяльності та фактори, що її ускладнюють. Проблеми експериментальної та кризової психології. 2007. Вип. 2. С. 97–108.
32. Мухіна Г. В. Юридична психологія: навч. посібник. К.: ВД «Дакор», 2019. 235 с.
33. Огляд місця події при розслідуванні окремих видів злочинів, [за ред. П. В. Коляди. К.: Юрінком Інтер, 2005. 216 с.
34. Оксютрович М.О., Коширець В.В., Мудрик А.Б. Юридична психологія: навчальний посібник [електронне видання]. Житомир: Житомирська політехніка, 2024.-161 с.
35. Осмолян В.А. Психолого-педагогічні аспекти слідчої етики у професійному та повсякденному житті слідчого. Педагогічні науки. Збірник наукових статей. 2012. № 63. С. 99–101.
36. Павелків Р.В. Вікова психологія: підруч. для студ. вищ. навч. закл. К.: Кондор, 2011. 468 с.
37. Пліш Ю.М. Правова природа обмежувальних заходів у кримінальному праві України. Вісник Львівського університету. Серія юридична. 2020. Вип. 70. С. 229–235.
38. Поняття і зміст боротьби зі злочинністю. URL: <http://pravodom.com.kriminologija.8.188-ponyattya-i-zmist-borotbi-zi-zlochinnisty> (дата звернення: 30.09.2025).
39. Прудка Л. М. Деякі психологічні особливості проведення допиту. Юридичний бюлетень. 2020. Вип. 17. С. 364–369.
40. Психологічні та педагогічні проблеми професійної освіти та патріотичного виховання персоналу системи МВС України: матеріали наук.-практ. конф. (м. Харків, 8 квіт. 2016 р.) . МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків, 2016. 208 с.

41. Пчеліна О. В. Використання спеціальних знань в галузі психології у кримінальному провадженні. Підприємництво, господарство і право. 2020. № 7. С. 365–370.
42. Пряхін Є.В. Криміналістичні засоби та методи розслідування кримінальних правопорушень: навч. посіб. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2022. 164 с.
43. Ряшко О. В. Психологічні особливості допиту підозрюваного під час досудового слідства. URL: <http://radnuk.info.statti.556-protses.15092-2011-01-21-05-53-45.html>(дата звернення: 30.09.2025).
44. Руденко М.М. Класифікація методів психологічного впливу в оперативно-розшуковій діяльності. Вісник Запорізького юридичного інституту Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ. 2009. № 1. С. 137–144.
45. Салов. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws.show.980_428#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/980_428#Text). (дата звернення: 30.09.2025).
46. Седих К.В., Лавріненко В.А. Формування метакогнітивної компетентності у практичних психологів системи освіти. Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. Психологія. 2016. Вип. 52. С. 124–133.
47. Стаття 86 «Порядок одержання показань підсудним». Кримінальний процесуальний кодекс України .. Protocol. URL: https://protocol.ua.ua.kriminalniy_protsesualniy_kodeks_ukraini_stattya_86. (дата звернення: 30.09.2025).
48. Стаття 87 «Недопустимість доказів, отриманих внаслідок істотного порушення прав та свобод людини». Кримінальний процесуальний кодекс України. Protocol. URL: https://protocol.ua.ua.kriminalniy_protsesualniy_kodeks_ukraini_stattya_87. (дата звернення: 30.09.2025).

49. Сокиран Ф.М., Сокиран М.Ф. Характеристика тактичних прийомів психологічного впливу у криміналістичній діяльності слідчого. Криміналістичний вісник. 2014. №1 (21). С.45–52.
50. Титаренко Т. Поняття життєвого шляху особистості. В кн. Основи практичної психології . В. Панок, Т.Титаренко, Н. Чепелєва та ін.: Підручник. К.: Либідь, 2003. С. 136 – 148.
51. Топчий О. В. Формування професійної компетентності майбутніх слідчих у вищих навчальних закладах МВС України: дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04. Класич. приват. ун-т. Запоріжжя, 2012. 200 с.
52. Фройд З. Аналіз класичного психоаналізу. Боровська Н. Психоаналіз і літературознавство: навч. посібник. К., 2003. С. 14 – 27.
53. Чепур, О. СПЕЦИФІКА МЕХАНІЗМІВ ЗДІЙСНЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ СЛІДЧИМИ НА ПІДОЗРЮВАНИХ У ПРОЦЕСІ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ. Вісник Національного університету оборони України. 2020. 56(3). С. 140–146.
54. Чорноус Ю. М., Васюта Ю. В. Психологічна й організаційно-тактична характеристика діяльності спільних слідчих груп під час розслідування кримінальних правопорушень. Юридична психологія. 2022. № 2 (31). С. 113–121.
55. Шабельник. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/974_457#Text. (дата звернення: 30.09.2025).
56. Шинкаренко І.О. Особливості комунікативної компетентності слідчих. Психологічні засади забезпечення службової діяльності працівників правоохоронних органів: матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції (в авторській редакції), м. Кривий Ріг, 07 лютого 2019 р. Кривий Ріг, 2019. С. 291–294.
57. Юнг К. Аналітична психологія. Історія зарубіжної психології. Тексти. М.: МДУ, 1986. С. 143-170.
58. Яременко. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/974_405#Text. (дата звернення: 30.09.2025).

59. Ярова О. Б. Психологічні теорії XX століття та їх вплив на розвиток європейської початкової освіти . О. Б. Ярова. Український педагогічний журнал. 2016. № 1. С. 135-143. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN.ukrpj_2016_1_16. (дата звернення: 30.09.2025).
60. Юридична психологія: підручник . за заг. ред. О. М. Бандурки; Харк. нац. ун-т внутр. справ. Харків: Майдан, 2018. 684 с.
61. Опитувальник М. Снайдера (Self-Monitoring Scale) чи тесту соціального інтелекту Гілфорда–Саллівен. <https://studfile.net/preview/5287875>. (дата звернення: 30.09.2025).
62. Т. Ліпі https://www.eztests.xyz/tests/social_leary. (дата звернення: 30.09.2025).
63. М. Рокіча <https://studfile.net/preview/5258514/page:36>. (дата звернення: 30.09.2025).

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Ціннісні орієнтації (М. Рокич)

Система ціннісних орієнтацій визначає зміст спрямованості особистості і є основою її ставлення до навколишньої дійсності, інших людей, себе, ядром світосприймання та мотивації життєвої активності, основою життєвої концепції.
Структура. Методика вивчення ціннісних орієнтацій М. Рокича призначена для прямого рангування переліку цінностей. Автор відзначає два класи цінностей:
термінальні - переконаність, що певна кінцева мета існування конкретної людини варта, щоб до неї прагнути;
інструментальні - переконаність, що певний образ дії або особистісні якості мають переваги в будь-якій ситуації.
Такий поділ відповідає традиційному розподілу на цінності-цілі та цінності-засоби.
Порядок роботи. Оптант отримує два списки цінностей (по 18 у кожному): на аркушах паперу (за алфавітом) або на картках. У списках він присвоює кожній цінності ранговий номер, а картки розташовує за ступенем значущості. Робота з картками дає надійніші результати. Спочатку пропонується перелік термінальних, а потім інструментальних цінностей.
Інструкція.
Вам будуть запропоновані картки. Завдання полягає в тому, щоб розкласти їх у порядку значущості ваших життєвих принципів.
Кожна цінність зазначена на окремій картці. Уважно прочитайте картки і оберіть найбільш значущу для вас, покладіть її на перше місце. Потім оберіть другу за значущістю цінність і покладіть її після першої. Те саме зробіть з рештою карток. Найменш важлива залишиться останньою і отримає 18 місце.
Працюйте вдумливо, не поспішаючи. Якщо під час роботи у вас зміниться точка зору, то картки можна буде поміняти місцями. Кінцевий результат має відображати вашу реальну позицію.
Стимульний матеріал
<i>Список А (термінальні цінності):</i>
- активне діяльне життя (повнота та емоційна насиченість життя);
- життєва мудрість (зрілість суджень, здоровий глузд як наслідки життєвого досвіду);

- здоров'я (фізичне та психічне);
- цікава робота;
- краса природи та мистецтва (переживання прекрасного в природі та мистецтві);
- кохання (духовна та фізична близькість з коханою людиною);
- матеріально забезпечене життя (відсутність матеріальних труднощів);
- гарні і вірні друзі;
- суспільне визнання (повага оточення);
- пізнання (можливість поглиблення власної освіти, кругозору, загальної культури, інтелектуального розвитку);
- продуктивне життя (максимальне використання своїх можливостей, сил і здібностей);
- розвиток (робота над собою, постійне фізичне та духовне зростання);
- розваги (приємне проведення часу, відсутність обов'язків);
- свобода (самостійність, незалежність суджень і вчинків);
- щасливе сімейне життя;
- щастя інших (розвиток та вдосконалення інших, усього народу, людства);
- творчість (можливість творчої діяльності);
- упевненість у собі (внутрішня гармонія, свобода від внутрішніх суперечностей, сумнівів).
<i>Список В (інструментальні цінності):</i>
- охайність, здатність тримати речі в належному вигляді порядок у справах;
- вихованість (гарні манери);
- високі запити (високі вимоги до життя, високі домагання);
- життєрадісність (почуття гумору);
- виконавська дисципліна;
- незалежність (здатність діяти самостійно, рішуче);
- непримиримість до недоліків у собі та в інших;
- освіченість (широта знань, висока загальна культура);
- відповідальність (почуття обов'язку, здатність тримати);
- раціоналізм (уміння логічно мислити, приймати обдумані раціональні рішення);
- самоконтроль (стриманість, самодисципліна);
- сміливість у захисті власної позиції;

- розвинена воля (здатність наполягти на своєму, не пасувати перед труднощами);
- терпимість (до поглядів і думок інших, уміння пробачати іншим їх помилки);
- широта поглядів (уміння зрозуміти позицію іншого, поважати смаки, звичаї, звички інших);
- чесність (щирість, правдивість);
- ефективність у справах (працелюбство, продуктивність у праці);
здатність до співпереживання (турботливість).
Аналізуючи ієрархію цінностей, слід звернути увагу на критерії їх групування оптантом у змістовні блоки. Наприклад, є конкретні й абстрактні цінності, цінності професійної самореалізації й особистого життя тощо. Інструментальні цінності можуть групуватися в етичні цінності спілкування, цінності справи, індивідуалістичні і конформістські цінності, цінності самоствердження, цінності прийняття інших тощо. Це далеко не всі варіанти суб'єктивного структурування системи ціннісних орієнтацій. Психолог має зрозуміти індивідуальні закономірності. Якщо не вдається виявити жодної закономірності, то це може свідчити про несформовану в оптанта систему цінностей або про нещирі відповіді.
Обстежувати краще індивідуально, але можлива також, групова робота.
Бланк відповідей
П. І. Б. _____ стать _____ вік _____ .
Дата обстеження _____
Інструкція. Пронумеруйте запропоновані твердження в порядку значущості ваших життєвих принципів.
Уважно прочитайте кожне твердження й оберіть найбільш значуще для вас. Напишіть проти нього цифру 1. Потім оберіть другу за значущістю цінність і напишіть проти неї цифру 2. Те саме зробіть з рештою тверджень. Найменш важливе залишиться останнім і отримає 18 місце.
Працюйте вдумливо, не поспішаючи. Якщо під час роботи у вас зміниться точка зору, то номер твердження можна буде виправити. Кінцевий результат має відображати вашу реальну позицію.

Твердження групи А

Порядковий номер значущості

--

Активне діяльне життя (повнота та емоційна насиченість життя)
Життєва мудрість (зрілість суджень, здоровий глузд, які є наслідком життєвого досвіду)
Здоров'я (фізичне та психічне)
Цікава робота
Краса природи та мистецтва (переживання прекрасного в природі та мистецтві)
Кохання (духовна та фізична близькість з коханою людиною)
Матеріально забезпечене життя (відсутність матеріальних труднощів)
Гарні і вірні друзі
Суспільне визнання (повага оточення)
Пізнання (можливість поглиблення власної освіти, кругозору, загальної культури, інтелектуального розвитку)
Продуктивне життя (максимальне використання своїх можливостей, сил і здібностей)
Розвиток (робота над собою, постійне фізичне та духовне зростання)
Розваги (приємне проведення часу, відсутність обов'язків)
Свобода (самостійність, незалежність у судженнях і вчинках)
Щасливе сімейне життя
Щастя інших (розвиток та вдосконалення інших, усього народу, людства)
Творчість (можливість творчої діяльності)
Упевненість у собі (внутрішня гармонія, свобода від внутрішніх суперечностей, сумнівів)

Твердження групи Б

Порядковий номер значущості

Охайність, здатність тримати речі в належному вигляді, порядок у справах
Вихованість (гарні манери)
Високі запити (високі вимоги до життя, високі домагання)
Життєрадісність (почуття гумору)
Виконавська дисципліна
Незалежність (здатність діяти самостійно, рішуче)
Непримиримість до недоліків у собі та з інших
Освіченість (широта знань, висока загальна культура)

Відповідальність (почуття обов'язку, здатність тримати слово)
Раціоналізм (уміння логічно мислити, приймати обдумані раціональні рішення)
Самоконтроль (стриманість, самодисципліна)
Сміливість у захисті власної позиції
Розвинена воля (здатність наполягти на своєму, не пасувати перед труднощами)
Терпимість (до поглядів і думок інших, уміння пробачати іншим їх помилки)
Широта поглядів (уміння зрозуміти позицію іншого, поважати смаки, звичаї, звички інших)
Чесність (щирість, правдивість)
Ефективність у справах (працелюбство, продуктивність у праці)
Здатність до співпереживання (турботливість)

ДОДАТОК Б

Методика (за т. Лірі)

Мета: вивчити стиль і структуру міжособистісних стосунків та їх особливостей, а також дослідити уявлення досліджуваних про своє „Я”, ставлення до самого себе.	
Матеріали та обладнання: опитувальник, ручка	
На основі досліджень міжособистісних стосунків Т. Лірі виділив 8 загальних і 16 конкретизованих варіантів міжособистісної взаємодії, представлених у вигляді кругової діаграми. Поліусні варіанти на цій схемі є протилежними один одному.	
Опитувальник складений відповідно до виділених типів міжособистісної поведінки, що являє собою набір із 128 простих лаконічних характеристик – епітетів, які групуються по 16 запитань у 8 октантів, що відображають різноманітні психологічні профілі. Методика може пропонуватися досліджуваному у вигляді списку або ж на окремих картках.	
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.
31.	Безкорислива.
32.	Здатна викликати захоплення.
33.	Користуюся у інших повагою.
34.	Володію талантом керівника.
35.	Люблю відповідальність.
36.	Впевнена у собі.
37.	Самовпевнена, наполеглива.
38.	Ділова, практична.
39.	Люблю змагатися.
40.	Стійка і непохитна, де потрібно.
41.	Невблаганна, але безпристрасна.
42.	Дратівлива.
43.	Відкрита, прямолінійна.
44.	Не терплю, щоб мною командували.
45.	Скептична.

46.	На мене важко справити враження.
47.	Образлива, вимоглива (педантична, скуппульозна).
48.	Легко соромлюся.
49.	Невпевнена у собі.
50.	Поступлива.
51.	Скромна.
52.	Часто користуюся допомогою інших.
53.	Дуже поважаю авторитет.
54.	З охотою приймаю поради.
55.	Довірлива і намагаюся порадувати інших.
56.	Завжди люб'язна у спілкуванні.
57.	Ціную думку оточуючих.
58.	Комунікабельна, товариська.
59.	Добросердна.
60.	Добра, вселяю впевненість.
61.	Ніжна, м'якосердна.
62.	Люблю турбуватися про інших.
63.	Безкорислива, щедра.
64.	Люблю давати поради.
65.	Справляю враження значущості.
66.	Люблю керувати та управляти. Владна.
67.	Хвалькувата.
68.	Зарозуміла, самовдоволена.
69.	Думаю тільки про себе
70.	. Хитра, прагматична.
71.	Нетерпима до помилок інших.
72.	Корислива.
73.	Щира.
74.	Часто неприязна.
75.	Озлоблена.
76.	Схильна весь час скаржитися.

77.	Ревнива.
78.	Довго пам'ятаю образи.
79.	Схильна до самокатування.
80.	Сором'язлива
81.	Безініціативна.
82.	Покірлива.
83.	Залежна, несамостійна.
84.	Люблю підкорятися.
85.	Надаю право іншим приймати рішення.
86.	Легко пошиваюся у дурні
87.	Легко піддаюся впливу друзів.
88.	Готова довіритися будь-кому.
89.	Доброзичлива до всіх без винятку.
90.	Усім симпатизую.
91.	Пробачаю все.
92.	Переповнена надмірним співчуттям.
93.	Великодушна, терпляча до недоліків.
94.	Намагаюся бути покровителем.
95.	Прагну до успіху.
96.	Очікую захоплення від кожного.
97.	Розпоряджаюся іншими.
98.	Деспотична.
99.	Сноб (оцінюю людей за рангом і достатком, а не за особистісними якостями).
100.	Марнослава.
101.	Егоїстична.
102.	Холодна, черства.
103.	Саркастична, люблю насміхатися.
104.	Зла, жорстока.
105.	Часто гніваюся.
106.	Нечутлива, байдужа.
107.	Злопам'ятна.

108.	Пронизана духом суперечності.
109.	Уперта.
110.	Недовірлива, підозріла.
111.	Нерішуча.
112.	Сором'язливива.
113.	Відрізняюся надмірною готовністю підкорятися.
114.	М'якотіла.
115.	Майже ніколи нікому не заперечую.
116.	Нав'язлива.
Опрацювання результатів	
Після того, як досліджуваний оцінить себе, підраховуються бали за кожним з восьми октантів психограми методики. Кожний плюс оцінюється в 1 бал; таким чином, максимальна оцінка октанта – 16 балів.	
1.	октант: 1 – 4, 33 – 36, 65 – 68, 97 – 100
2.	октант: 5 – 8, 37 – 40, 69 – 72, 101 – 104 .
3.	октант: 9 – 12, 41 – 44, 73 – 76, 105 – 108
4.	октант: 13 – 16, 45 – 48, 77 – 80, 109 – 112
5.	октант: 17 – 20, 49 – 52, 81 – 84, 113 – 116
6.	октант: 21 – 24, 53 – 56, 85 – 88, 117 – 120
7.	октант: 25 – 28, 57 – 60, 89 – 92, 121 – 124
8.	октант: 29 – 32, 61 – 64, 93 – 96, 125 – 128.
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.	

ДОДАТОК В

Тест Гілфорда.

Соціальний інтелект - це здатність розуміти наміри, почуття і емоційні стани людини за вербальними (словесними) і невербальних проявів. Соціальний інтелект - це, також, прояв далекоглядності в міжособистісних відносинах. Соціальний інтелект пов'язують зі здатністю висловлювати швидкі, майже автоматичні судження про людей, прогнозувати найбільш вірогідні реакції людини. Це особливий "соціальний дар", що забезпечує гладкість у відносинах з людьми, продуктом якого є соціальне пристосування.
Автор методики Дж. Гілфорд розглядав соціальний інтелект як систему інтелектуальних здібностей, незалежних від чинника загального інтелекту і пов'язаних, перш за все, з пізнанням поведінкової інформації.
Згідно з концепцією Гілфорда, соціальний інтелект включає в себе 6 факторів, пов'язаних з пізнанням поведінки:
- пізнання елементів поведінки - здатність виділяти з контексту вербальну і невербальну експресію поведінки;
- пізнання класів поведінки - здатність розпізнати загальні властивості в потоці експресивної або ситуативної інформації про поведінку;
- пізнання відносин поведінки - здатність розуміти відносини;
- пізнання систем поведінки - здатність розуміти логіку розвитку цілісних ситуацій взаємодії людей, сенс їх поведінки в цих ситуаціях;
- пізнання перетворення поведінки - здатність розуміти зміна значення подібного поведінки (вербального і невербального) в різних ситуаційних контекстах;
- пізнання результатів поведінки - здатність передбачати наслідки поведінки, виходячи з наявної інформації.
Соціальний інтелект є професійно важливою якістю для менеджерів з продажу та дозволяє прогнозувати успішність їх діяльності.
Субтест №1 "Історії із завершенням"
Інструкція. У цьому субтесті Ви будете мати справу з картинками, на яких зображені життєві ситуації, що відбуваються з персонажем Барні. Барні - це лисий чоловік, за професією - офіціант. У ситуаціях також беруть участь дружина, маленький син і друзі Барні, з якими він зустрічається будинку або в кафе.
У кожному завданні зліва розташований малюнок, що зображає певну ситуацію. Визначте почуття і наміри діючих в ній персонажів і виберіть серед трьох малюнків справа

той, який показує найбільш правдоподібний варіант продовження (завершення) даної ситуації.

Розглянемо приклад:



На малюнку зліва Барні, що зачепився за край даху, переляканий і просить допомоги у свого маленького сина. Хлопчик схвилюваний тим, що бачить батька в такому скрутному становищі. Вибір малюнка №1 є правильною відповіддю в даному випадку. Тому на Бланке відповідей цифра 1 обведена кружком. Малюнок №1 найбільш логічно і правдоподібно продовжує задану ситуацію: дружина і син Барні приставляють до стіни драбину, для того щоб допомогти йому спуститися. Вибір малюнків №2 і №3 є менш коректним. Що стосується малюнка №2, то малоімовірно, що, висячи в повітрі в такому переляканому і безпорадному стані, Барні зможе залізти на дах самостійно. Оскільки положення Барні небезпечно, дружина і син навряд чи стали б насміхатися над ним, як це зображено на малюнку №3.

Отже, в кожному завданні Ви повинні передбачити, що станеться після ситуації, зображеної на лівому малюнку, ґрунтуючись на почуттях і намірах діючих в ній персонажів. Не вибирайте малюнок для відповіді тільки тому, що він здався Вам найбільш забавним продовженням. Пропонуйте найбільш типові і логічні продовження заданої ситуації. Номер обраного малюнка (позначений в правому нижньому кутку малюнка) обводиться кружком на Бланке відповідей. У самих тестових зошитах ніяких позначок робити не можна. На виконання субтеста відводиться 6 хвилин. За хвилину до закінчення роботи Ви будете попереджені. Працюйте, по можливості, швидше. Не витрачайте багато часу на одне завдання. Якщо важко з відповіддю, переходите до наступного пункту. До важких завдань можна буде повернутися в кінці, якщо вистачить часу. У скрутних випадках давайте відповідь, навіть якщо не зовсім впевнені в його правильності.

Субтест №2 "Групи експресії"

Інструкція. У цьому субтесті Ви будете мати справу з картинками, на яких зображені пози, жести, міміка, тобто виразні рухи, що відображають стан людини. Для пояснення суті завдання розглянемо приклад. У цьому прикладі три картинки, розташовані зліва, ілюструють один і той же стан людини, одні і ті ж думки, почуття, наміри.



Одна з чотирьох картинок справа висловлює такий же стан, такі ж думки, почуття чи наміри. Необхідно знайти цю картинку. Правильною відповіддю буде малюнок №2, що виражає таку ж стан (напруги або нервозності), що і малюнки зліва. Тому на Бланке відповідей цифра 2 обведена кружком. Малюнки №1, 3, 4 не підходять, так як відображають інші стани (радості і благополуччя).

Отже, в кожному завданні субтеста серед чотирьох малюнків справа Ви повинні вибрати той, який підходить до групи з трьох малюнків зліва, тому що відображає подібне стан людини. Номер обраного малюнка обводиться кружком на Бланке відповідей. На виконання субтеста відводиться 7 хвилин. За хвилину до закінчення роботи Ви будете попереджені. Працюйте, по можливості, швидше. Не витрачайте багато часу на одне завдання. Якщо важко з відповіддю, переходите до наступного пункту. До важких завдань можна буде повернутися в кінці, якщо вистачить часу. У скрутних випадках давайте відповідь, навіть якщо не зовсім впевнені в його правильності.

	1	1	1	1
2 3	2 3 4	2 3	2 3 4	
	1	1	1	1
1 2 3	1 2 3 4	1 2 3	1 2 3 4	
	2	2	2	2
1 2 3	1 2 3 4	1 2 3	1 2 3 4	
	3	3	3	3
1 2 3	1 2 3 4	1 2 3	1 2 3 4	
	4	4	4	4
1 2 3	1 2 3 4	1 2 3	1 2 3 4	
	5	5	5	5
1 2 3	1 2 3 4	1 2 3	1 2 3 4	
	6	6	6	6
1 2 3	1 2 3 4	1 2 3	1 2 3 4	
	7	7	7	7
1 2 3	1 2 3 4	1 2 3	1 2 3 4	

	8	8	8	8
1 2 3	1 2 3 4	1 2 3	1 2 3 4	
	9	9	9	9
1 2 3	1 2 3 4	1 2 3	1 2 3 4	
	1	10	1	10
0 1 2 3	1 2 3 4	0 1 2 3	1 2 3 4	

ДОДАТОК Г

Анкета для слідчих

(авторська розробка)

Мета: виявити рівень застосування психологічних технік та труднощів у комунікативній діяльності слідчих під час виконання професійних обов'язків.

Інструкція для респондентів:

Анкета є анонімною. Результати будуть використані лише у наукових цілях. Будь ласка, оберіть один варіант відповіді, який найбільше відповідає Вашій практиці.

Питання анкети

1. Як часто Ви застосовуєте активне слухання під час допиту чи бесіди?

- Завжди
- Часто
- Рідко
- Ніколи

2. Чи використовуєте Ви рефреймінг або тактичні паузи у комунікації з підозрюваними?

- Постійно
- Іноді
- Дуже рідко
- Не використовую

3. Які труднощі у спілкуванні з підозрюваними виникають найчастіше?

- Агресивна поведінка
- Закритість, небажання спілкуватися
- Надмірна емоційність
- Інше (вказіть) _____

4. Як Ви оцінюєте свій рівень впевненості у професійній комунікації?

-
- Високий
 - Середній
 - Низький
-

5. Як часто Ви застосовуєте психологічний вплив (наприклад, переконання, аргументацію, апеляцію до емоцій)?

-
- Дуже часто
 - Іноді
 - Рідко
 - Не застосовую
-

6. Чи відчуваєте Ви психологічне напруження під час спілкування з підозрюваними?

-
- Майже завжди
 - Іноді
 - Рідко
 - Ніколи
-

7. Які техніки комунікації Ви вважаєте найбільш ефективними у своїй роботі?

-
- Активне слухання
 - Контроль емоцій
 - Тактичні паузи
 - Інше (вказіть) _____
-

8. Чи виникає у Вас потреба в додаткових знаннях і навичках з психології спілкування?

-
- Так, дуже часто
 - Іноді
 - Рідко
 - Ні
-

9. Чи вважаєте Ви необхідним проводити регулярні тренінги з комунікативної та стресостійкості підготовки для слідчих?

-
- Так
 - Скоріше так
 - Скоріше ні
 - Ні
-

10. Як би Ви оцінили свій загальний рівень комунікативної підготовки?

-
- Високий
 - Достатній
 - Середній
 - Низький
-