

**МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ВНУТРІШНІХ СПРАВ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ПРАВА
ТА ПСИХОЛОГІЇ
Кафедра психології**



**СУЧАСНІ ПСИХОТЕХНОЛОГІЇ В РОБОТІ
ПСИХОЛОГА ТА ПРАВНИКА**

**Матеріали
круглого столу
(Київ, 14 травня 2025 року)**



**Київ
2025**

МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ВНУТРІШНІХ СПРАВ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ПРАВА
ТА ПСИХОЛОГІЇ
Кафедра психології

СУЧАСНІ ПСИХОТЕХНОЛОГІЇ В РОБОТІ
ПСИХОЛОГА ТА ПРАВНИКА

Матеріали
круглого столу
(Київ, 14 травня 2025 року)

Київ
2025

УДК 159.98(477)(06)
С916

Редакційна колегія:

Чернявський С. С., проректор Національної академії внутрішніх справ, доктор юридичних наук, професор;

Кульчицька О. В., директор навчально-наукового інституту права та психології Національної академії внутрішніх справ, кандидат юридичних наук, доцент;

Полудьонна Н. С., завідувач кафедри психології навчально-наукового інституту права та психології Національної академії внутрішніх справ, кандидат психологічних наук, доцент

Рекомендовано до друку науково-методичною радою Національної академії внутрішніх справ 19 червня 2025 року (протокол № 6)

Матеріали подано в авторській редакції. Відповідальність за їхню якість, а також відсутність у них відомостей, що становлять державну таємницю та службову інформацію, несуть автори

Сучасні психотехнології в роботі психолога та правника
С916 [Текст] : матеріали круглого столу (Київ, 14 трав. 2025 р.) / редкол.: С. С. Чернявський, О. В. Кульчицька, Н. С. Полудьонна. – Київ : Нац. акад. внутр. справ, 2025. – 92 с.

УДК 159.98(477)(06)

©Національна академія внутрішніх справ, 2025

ЗМІСТ

НАУКОВІ ДОПОВІДІ

Васюта Ю.

ПСИХОЛОГІЧНИЙ СКЛАДНИК ДІЯЛЬНОСТІ
СПІЛЬНИХ СЛІДЧИХ ГРУП ЯК ПРАКСЕОЛОГІЧНА
ЗАСАДА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОГО
СПІВРОБІТНИЦТВА.....6

Власенко С.

КОМУНІКАТИВНІ ПСИХОЛОГІЧНІ БАР'ЄРИ
ТА ШЛЯХИ ЇХ ПРОФІЛАКТИКИ
В РОБОТІ ПСИХОЛОГА 11

Гнатенко К.

ДОВІРА ЯК ОСНОВА КОМУНІКАТИВНОЇ
ВЗАЄМОДІЇ ПОЛІЦЕЙСЬКОГО З НАСЕЛЕННЯМ:
ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ.....16

Гриценюк А.

ДОВІРА ЯК ІНСТРУМЕНТ МАНІПУЛЯЦІЇ19

Злагода О.

АКТУАЛЬНІ НАПРЯМИ ПСИХОЛОГІЧНОГО
ДОСЛІДЖЕННЯ ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ ПОЛІГРАФА22

Казміренко Л.

ОСОБЛИВОСТІ ВЧИНЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНОГО
ВПЛИВУ В ПРАВООХОРОННІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....26

Комісарук А.

РОЛЬ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ У ФОРМУВАННІ
ДОВІРИ В СОЦІАЛЬНІЙ ВЗАЄМОДІЇ31

Молчанюк Д.

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ МОВЛЕННЄВОЇ
МАНІПУЛЯЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ВПЛИВУ
НА СВІДОМІСТЬ ОСОБИСТОСТІ В УМОВАХ
ІНФОРМАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА35

Муравська А. МАНІПУЛЯТИВНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ПЕРЕГОВОРНОМУ ПРОЦЕСІ: КОРОТКИЙ ОГЛЯД ТА ЕТИЧНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ	40
Назаренко О. ЗАГАЛЬНОТЕОРЕТИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПРАВОВОЇ ПСИХОЛОГІЇ	44
Остролуцька Л. СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ ВРЕГУЛЮВАННЯ КОНФЛІКТІВ	48
Павловська А. МОВЛЕННЄВА МАНІПУЛЯЦІЯ ЯК ПСИХОЛОГІЧНИЙ ВПЛИВ: ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МОВЛЕННЄВИХ КОНСТРУКЦІЙ У РЕКЛАМІ	50
Панченко О. ДО ПИТАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ЕКСПЕРТА ПІД ЧАС ВСТАНОВЛЕННЯ ФАКТУ ЗАПОДІЯННЯ ПРАЦІВНИКОВІ МОРАЛЬНОЇ ШКОДИ	54
Полудьонна Н. ПОВЕДІНКОВІ ОСОБЛИВОСТІ ЛЮДЕЙ У ПРОЦЕСІ ОБМАНУ, ЇХНЯ КЛАСИФІКАЦІЯ: АНАЛІЗ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ	59
Сема В. ПСИХОЛОГІЧНІ МЕХАНІЗМИ МОВЛЕННЄВОЇ МАНІПУЛЯЦІЇ: ВПЛИВ НА ОСОБИСТІСНУ ІДЕНТИЧНІСТЬ І ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ.....	62
Семотюк С., Мельник О. ЗАПОБІГАННЯ МОЖЛИВИМ КРИМІНАЛЬНИМ ПРОЦЕСУАЛЬНИМ КОНФЛІКТАМ ЗА УЧАСТЮ ПОТЕРПІЛОЇ ДИТИНИ З ТРАВМОЮ РОЗВИТКУ, ЩО ПОВ'ЯЗАНА ЗІ ЗНЕВАГОЮ.....	66
Собкович В. ТЕХНОЛОГІЇ ВИРШЕННЯ ТА ВРЕГУЛЮВАННЯ СІМЕЙНИХ КОНФЛІКТІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ	70

Суприкiна О. АНТИМАНIПУЛЯТИВНI СТРАТЕГIЇ	74
Тужанська Д. ВIПЛИВ ТЕХНIК АКТИВНОГО СЛУХАННЯ ТА ЕМПАТIЇ НА РIВЕНЬ ДОВIРИ В ПРОФЕСIЙНОМУ СПIЛКУВАННI ПСИХОЛОГА	76
Шашкова А. ПСИХОПРОФIЛАКТИКА КОНФЛIКТIВ У ПРАВОВОМУ СЕРЕДОВИЩI.....	80
Шевчук О. ПРИЙОМИ ТА ПРАВИЛА ВСТАНОВЛЕННЯ ПСИХОЛОГIЧНОГО КОНТАКТУ В ОПЕРАТИВНО- РОЗШУКОВИЙ ДIЯЛЬНОСТI.....	84
Юркевич Л. МАНIПУЛЯЦIЯ ЯК СКЛАДОВА СУЧАСНИХ ПСИХОТЕХНОЛОГIЙ У РОБОТI ПСИХОЛОГА ТА ПРАВНИКА	88

Юлія Васюта,

ад'юнкт кафедри криміналістики
та судової медицини Національної
академії внутрішніх справ

**ПСИХОЛОГІЧНИЙ СКЛАДНИК ДІЯЛЬНОСТІ
СПІЛЬНИХ СЛІДЧИХ ГРУП ЯК ПРАКСЕОЛОГІЧНА
ЗАСАДА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОГО
СПІВРОБІТНИЦТВА**

Застосування спеціальних знань, вмінь та навичок психологічного впливу в діяльності спільних слідчих груп (далі – ССГ) під час розслідування кримінальних правопорушень є ключовим аспектом формування психологічних та організаційно-тактичних засад діяльності ССГ, їхньої взаємодії з міжнародними організаціями та іншими учасниками кримінального провадження. Впровадження принципів потерпіло-орієнтованого підходу під час розслідування кримінальних правопорушень займає пріоритетне місце у кримінальному процесі. Застосування вищезазначеного підходу ССГ під час розслідування транснаціональної злочинності сприяє ефективному вирішенню завдань, що постають у процесі забезпечення міжнародного співробітництва.

Підхід, орієнтований на потерпілу особу, передбачає комплекс заходів кримінального процесуального характеру, наприклад: спеціальну тактику допиту потерпілого, мінімізацію їхньої кількості, розширення гарантій щодо доступу потерпілого до правосуддя, механізм компенсації шкоди потерпілому тощо, а також іншого характеру – надання психологічної та медичної допомоги, роз'яснення прав потерпілого, освітньо-просвітницька робота з потерпілим тощо. Однак, для ефективного забезпечення прав потерпілого під час розслідування воєнних злочинів необхідно сформулювати уніфіковану концепцію застосування потерпіло-орієнтованого підходу під час кримінального провадження [1, с. 261]. Відтак, учасникам кримінального процесу сторони обвинувачення слід запозичувати міжнародну практику психологічного захисту потерпілих.

На етапі розслідування воєнних злочинів та інших видів міжнародних злочинів однією із категорій осіб є жертва, а захист жертв є ключовим завданням міжнародного гуманітарного права. Слід зазначити, що під час взаємодії з потерпілим у процесі розслідування воєнних злочинів значущості набувають окремі нормативно-правові акти, наприклад, Рекомендація Комітету міністрів державам-членам щодо прав, послуг і підтримки жертв злочинів від 15 березня 2023 року (далі – Рекомендація). Відповідно до Рекомендації фундаментальні права жертв кримінальних правопорушень розмежовують на право жертв на підтримку (ст. 19), що охоплює право на безоплатну емоційну та, за можливості, психологічну підтримку, право на інформацію та консультації щодо їхніх прав, доступних послуг, ролі у кримінальному провадженні, фінансових та інших практичних питань, пов'язаних з кримінальним правопорушенням, та право на конфіденційність під час цієї підтримки [2]. Також вищезазначені права потерпілих мають бути забезпечені під час досудового розслідування та судового розгляду воєнних злочинів.

Під час спілкування з членами сім'ї, ймовірними свідками та іншими особами у межах досудового розслідування слідчому необхідно мінімізувати ризики спричинення шкоди у процесі розслідування, передусім задля забезпечення фізичного та психологічного благополуччя учасників кримінального процесу. Так, Міннесотським протоколом закріплено правила щодо етичної відповідальності осіб, які беруть участь у розслідуванні, перед жертвами, членами їхніх сімей та іншими особами в кримінальному провадженні (п.п. 41-43) [3]. Безсумнівно, члени ССГ діють відповідно до норм чинного законодавства на національному та міжнародному рівнях.

Під час проведення слідчої (розшукової) дії – допиту слідчий встановлює психологічний контакт – створює психофізіологічний, інформаційний та поведінковий зв'язок з учасниками спілкування. У свою чергу, психологічний аспект під час допиту має пріоритетну значущість, оскільки, застосовуючи засоби психологічного впливу, слідчий спостерігає за емоційними, мимічними та іншими невербальними проявами зацікавлених осіб та фіксує отриману інформацію. Також слід підкреслити розповсюдження у країнах світу (Великобританія, Нідерланди, Нова Зеландія, Сполучені Штати Америки тощо) процесуального інтерв'ю, яке спрямоване на запобігання неправдивим показанням

чи процесуальним помилкам під час здійснення правосуддя [4, с. 80]. З метою виконання завдань кримінального процесу, зокрема захисту прав людини, інтерв'ювання дозволяє застосувати принцип презумпції невинуватості завдяки відсутності примусу та відкритим питанням. Цей спосіб покращує комунікацію та обмін інформацією, що, у свою чергу, здійснює вплив на сприйняття громадянами справедливості в сфері правосуддя [5, с. 203]. ССГ як особливий формі міжнародного співробітництва під час розслідування кримінальних правопорушень необхідно враховувати міжнародну практику, використовуючи процесуальне інтерв'ю у своїй діяльності, та оперувати тактичними прийомами встановлення психологічного контакту з учасниками кримінального провадження.

Акцентуємо увагу на динамічну взаємодію криміналістичного та психологічного аспектів під час проведення слідчих процесуальних дій. Насамперед використання цих аспектів слідчим сприяє отриманню криміналістично значущої інформації під час процесуальної дії, націленої на встановлення обставин кримінального провадження. Удосконалення теоретичних та праксеологічних засад у межах криміналістики та психології потребують відповідної правоохоронної діяльності шляхом адаптації, насамперед під час проведення слідчих (розшукових) дій. Однак, вищезазначені аспекти мають притаманні їм характеристики, що дозволяють окреслити наступні відмінності: криміналістичний аспект спрямований на дослідження об'єктів, а психологічний – особливостей психіки людини (наприклад, під час збирання матеріальних, ідеальних та цифрових слідів) [4, с. 82]. Симбіоз цих аспектів забезпечує ефективність та виконання завдань кримінального провадження, а також є складником діяльності ССГ під час проведення слідчих (розшукових) дій.

У межах дослідження окремої уваги заслуговує підготовка фахівців у галузі права й правоохоронної діяльності, зокрема їхня психологічна готовність до вирішення завдань кримінального провадження. Чільне місце в забезпеченні досудового розслідування займає відбір та навчання посадових осіб, що можуть взаємодіяти з жертвами/потерпілими (поліція, прокуратура, суд тощо). Згідно з Рекомендаціями держава повинна забезпечити, щоб ці особи пройшли загальну та спеціалізовану підготовку для підвищення обізнаності щодо потреб потерпілих відповідно до їхнього характеру та обсягу

контакту з жертвами, а також посадових обов'язків (ст. 23). Насамперед загальна підготовка спрямована на удосконалення знань та навичок, необхідних для надання допомоги жертвам кримінального правопорушення, усвідомлення ризику спричинення вторинної віктимізації, а також засвоєння навичок з мінімізації цих ризиків (ч. 6 ст. 23). У свою чергу, спеціалізовану підготовку має проходити персонал, який працює з дітьми-жертвами та жертвами певних категорій кримінальних правопорушень, наприклад, тероризму, кримінальних правопорушень, вчинених на расових, релігійних чи інших упередженнях (ч. 8 ст. 23) [2]. На етапі запровадження перехідного правосуддя слід забезпечити спеціалізовану підготовку посадових осіб, які займаються розслідуванням воєнних злочинів [1, с. 258].

Актуальності набуває система психологічного забезпечення поліцейського – комплекс організаційних, психологічних, методичних, психопрофілактичних, практичних, просвітницьких заходів, спрямованих на запобігання впливу ризику-небезпечних чинників професійної діяльності, збереження фізичного та психічного здоров'я, а також підвищення психологічної стійкості й надійності. Вибір та застосування правильної дії шляхом співвідношення її з можливими та дозволеними в період дії воєнного стану, інформування населення щодо правомірності її реалізації, вербалізація окремої дії, контроль та моніторинг психологічного стану громадян в ситуаціях дефіциту часу й інформації зумовлює невичерпний перелік необхідних вмій та навичок поліцейського в умовах правового режиму воєнного стану [6, с. 28]. Також слід наголосити на психологічній готовності поліцейського до виконання завдань, спрямованих на розслідування кримінальних правопорушень. Констатуємо той факт, що правоохоронна діяльність пов'язана з морально-психологічними навантаженнями, які потребують спеціальної підготовки. Особливості професійної діяльності поліцейського передбачають низку вихідних якостей, які є структурним особистісним утворенням, сформованим в процесі навчання в закладі вищої освіти та протягом подальшої професійної діяльності [7, с. 128].

Таким чином, застосування тактичних прийомів та їх комплексів ССГ під час розслідування кримінальних правопорушень у поєднанні зі спеціальними знаннями, уміннями та навичками психологічного впливу є

взаємодоповнюючими діями, спрямованими на вирішення завдань кримінального провадження. Формування психологічної готовності працівників правоохоронних органів є одним зі складників оптимізації роботи ССГ та формування алгоритму слідчих процесуальних дій під час розслідування кримінальних правопорушень.

Список використаних джерел

1. Клепка Д.І., Новіков О.В. Питання забезпечення прав потерпілих під час розслідування воєнних злочинів. *Вісник кримінологічної асоціації України*. 2024. № 1 (31) С. 253–263. DOI: <https://doi.org/10.32631/vca.2024.1.20>.

2. Recommendation CM/Rec(2023)2 of the Committee of Ministers to member States on rights, services and support for victims of crime (Adopted by the Committee of Ministers on 15 2023 at the 1460th meeting of the Ministers' Deputies). URL: https://search.coe.int/cm/Pages/result_details.aspx?ObjectID=0900001680aa8263&fbclid=IwAR2eBQNk1IN0BUVfH5qGRjYWncFuUM9ACqKQnGmDV9s5Vi_XQNpRy88sXCw.

3. The Minnesota Protocol on the Investigation of Potentially Unlawful Death (2016), Office of the United Nations High Commissioner for Human Rights, New York/Geneva, 2017. URL: <https://www.ohchr.org/sites/default/files/Documents/Publications/MinnesotaProtocol.pdf>.

4. Дульський О. Проведення слідчих (розшукових) дій слідчим: криміналістична та психологічна характеристика. *Юридична психологія*. 2024. № 1 (34). С. 76–85. doi: <https://doi.org/10.33270/03243401.76>.

5. Гавгун С.Р. Запровадження інституту процесуального інтерв'ю в Україні: pro et contra. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2022. Т. 2 № 72. С. 199–204. DOI: <https://doi.org/10.24144/2307-3322.2022.72.65>.

6. Тичина Д., Антошук А., Перцев Р. Психологічна готовність поліцейських до розслідування воєнних злочинів. *Юридична психологія*. 2024. № 2 (35). С. 25–33. DOI: [10.33270/03243502.25](https://doi.org/10.33270/03243502.25).

7. Полудьонна Н.С. Морально-психологічна підготовка як фундамент правового виховання курсантів у закладах вищої освіти зі специфічними умовами навчання. *Актуальні питання правового та патріотичного виховання здобувачів вищої освіти ЗВО зі специфічними умовами навчання в умовах воєнного*

стану: матеріали наук.-теорет. конф., присвяч. Дню науки та пам'яті С.М. Легуші (Київ, 19 трав. 2022 р.), [редкол.: С.Д. Гусарев, С.С. Чернявський, Н.М. Пархоменко та ін.]. Київ. Нац. акад. внутр. справ, 2022. 368 с. С. 126–131.

Софія Власенко,

доцент кафедри психології ННПП
Національної академії внутрішніх справ,
кандидат психологічних наук, доцент

КОМУНІКАТИВНІ ПСИХОЛОГІЧНІ БАР'ЄРИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПРОФІЛАКТИКИ В РОБОТІ ПСИХОЛОГА

Під поняттям «психологічний бар'єр» розуміють психічний стан неадекватної пасивності суб'єкта діяльності, що створює перешкоди на шляху взаємодії із оточуючим середовищем. Психологічні бар'єри являють собою досить негативний феномен, оскільки обмежують потенціал особистості та заважають її повноцінній життєдіяльності.

Негативне значення психологічних бар'єрів полягає у тому, що вони створюють перешкоди для розширення можливостей і досягнення цілей людини, заважають самопізнанню та самосприйняттю, знижують особистісну самооцінку та негативно впливають на рівень домагань, стають перешкодою для встановлення міцних та гармонійних міжособистісних стосунків, роблять людину менш стійкою та більш вразливою до сторонніх впливів, знижують рівень психічного здоров'я тощо. Беручи до уваги вищевикладене, будемо стверджувати, що профілактика психологічних бар'єрів при роботі із клієнтами має виняткове значення для практичної діяльності психолога.

В. Проскуріна, аналізуючи поняття психологічних бар'єрів, виділяє два основні їх типи: комунікативні та смислові [1]. А. Массанов пропонує більш широку класифікацію, виділяючи серед провідних психологічних бар'єрів смислові, емоційні, когнітивні та тактичні [2].

Оскільки у роботі практичного психолога фундаментальним інструментом є процес комунікативної взаємодії, так як він покладений в основу ефективної психологічної діагностики, консультативної та психотерапевтичної роботи, психологічної профілактики та ін.,

то питання попередження та усунення саме комунікативних психологічних бар'єрів набуває особливої актуальності.

Комунікативні психологічні бар'єри – це перешкоди на шляху спілкування, що заважають ефективному обміну інформацією та процесу взаєморозуміння між суб'єктами. Серед множини комунікативних психологічних бар'єрів, які можуть перешкоджати ефективній взаємодії психолога та клієнта, варто виділити наступні:

1. Бар'єри сприймання

– сприймання, що базується на стереотипах. Стереотипами називають спрощене, загальноприйняте уявлення про певну подію чи явище, людину чи групу людей. Стереотипи є усталеними, загальновідомими та такими, що базуються на загальних припущеннях чи стандартних властивостях;

– ефект ореолу (гало-ефект). У відповідності до даного ефекту загальне враження про людину чинить вплив на оцінку її як особистості;

– ефект первинності. Якщо мова іде про незнайому людину, то первинна інформація, яку ми отримуємо, формує загальне враження;

– проєкція. Приписування власних думок, мотивів, почуттів іншим.

2. Бар'єри розуміння

– семантичний бар'єр. Прикладом може слугувати використання спеціальної термінології, незрозумілої для клієнта;

– різниця у рівні знань психолога та клієнта. Наприклад, психолог розмовляє із клієнтом-підлітком як із дорослим;

– складність повідомлення.

3. Емоційні бар'єри

– негативний емоційний стан психолога чи клієнта, в тому числі, страх критики, може створювати комунікативний бар'єр;

– включення механізмів психологічного захисту.

4. Бар'єри, що пов'язані із соціально-культурними відмінностями

– мовні відмінності. Окрім того, що клієнт та психолог можуть говорити різними мовами, погано розуміти один одного через використання діалектів, даний бар'єр може виникнути і

тоді, коли один із суб'єктів спілкування має проблеми зі слухом та надає перевагу мові жестів;

- соціальні ролі та статус, що може чинити вплив на стиль спілкування та сприймання повідомлень;

- гендер. В першу чергу, мова іде про небінарні та трансгендерні ідентичності, що може бути негативно або неправильно трактовано одним із суб'єктів комунікативної взаємодії.

5. Особистісні особливості суб'єктів, що створюють бар'єри спілкування

- особистісні характеристики такі як інтроверсія та екстраверсія;

- проблеми із самооцінкою.

Робота із існуючими комунікативними бар'єрами досить складна, не завжди своєчасна і відповідно – не завжди ефективна у процесі взаємодії «психолог-клієнт». Саме тому виняткову увагу потрібно звертати на попередження виникнення бар'єрів спілкування.

Проблему профілактики та подолання психологічних бар'єрів всесторонньо розкривають у своїх роботах А. Гірняк, О. Васильків, Л. Малімон, В. Марчук, А. Массанов, Л. Карамушка, М. Козирев, В. Пономарьов та співавтори, М. Соцька, Н. Яковлева та багато інших науковців. Аналіз та узагальнення провідних напрямків та підходів, спрямованих на попередження виникнення психологічних бар'єрів, надав можливість виділити основні стратегії профілактики комунікативних бар'єрів, які можуть мати місце у взаємодії психолога та клієнта. До останніх належать такі:

1. Формування повідомлення так, щоб воно характеризувалося чіткістю та ясністю, унеможлиблювалося неправильне трактування інформації. Повідомлення мають бути лаконічними та чітко структурованими. Серед психологічних порад також варто відмітити потребу ілюстрування повідомлень конкретними прикладами, необхідність враховувати досвід та рівень знань реципієнта.

2. Активне слухання та прояв дозованої емпатії зі сторони психолога по відношенню до клієнта. Сюди відносять зосередження уваги на повідомленні, прояв розуміння сказаної інформації, що виявляється у вербальних та невербальних

заохоченнях, відображення почуттів клієнта, перефразування та резюмування сказаного, уточнюючі запитання тощо.

3. Робота із власними упередженнями та стереотипами, спрямована на їх усвідомлення та подолання.

4. Високий рівень контролю над власним емоційним станом, розвиток емоційного інтелекту.

5. Врахування невербальної комунікації, що проявляється як у підвищенні уваги до невербальних сигналів співрозмовника, так і у високому рівні контролю над власними невербальними сигналами.

6. Толерантне ставлення до оточуючих.

7. Створення сприятливого комунікативного середовища та забезпечення зворотного зв'язку. Під поняттям сприятливого комунікативного середовища, в першу чергу, слід розуміти створення атмосфери довіри та відкритості, що формується із врахуванням етичних принципів роботи психолога.

З-поміж сучасних психотехнологій, які можуть бути використані з метою ефективної профілактики та подолання комунікативних психологічних бар'єрів у системі взаємодії «психолог-клієнт» можемо виділити використання ключових принципів та технік нейролінгвістичного програмування (НЛП), використання метафоричних асоціативних карт (МАК) у консультативному та психотерапевтичному процесах, майндфулнес техніки та інші [3]. Розглянемо перераховані технології детальніше.

Нейролінгвістичне програмування (НЛП) – психологічний підхід, що досліджує взаємозв'язок між неврологічними, лінгвістичними та поведінковими патернами. Серед ключових принципів НЛП, які допомагають подолати комунікативні бар'єри, варто виділити наступні:

1. Встановлення рапорту, тобто взаєморозуміння та гармонійної взаємодії між співрозмовниками. Встановлення рапорту включає віддзеркалювання пози, жестів, міміки співрозмовника, вербальне та невербальне підлаштування до поточного стану клієнта, з метою введення його у бажаний стан, та калібрування – тобто спостереження за невербальними сигналами співрозмовника, що має на меті зрозуміти його емоційний стан та адаптувати власне мовлення.

2. Використання репрезентативних систем - домінуючих способів отримання інформації. До провідних репрезентативних

систем відносять візуальну, аудіальну, кінестетичну та дигітальну системи. Активна опора на відповідну репрезентативну систему у процесі комунікації може значно покращити взаєморозуміння між співрозмовниками.

3. Рефреймінг – зміна погляду на ситуацію. Допомогає змінити установки та стереотипи, профілактуючи та усуваючи таким чином комунікативні бар'єри.

Метафоричні асоціативні карти (МАК) – це засіб консультування та психотерапії. Серед найбільш поширених колод МАК варто виділити наступні: ОН Cards (одна із перших, найвідоміших та найбільш універсальних колод), Persona (колода, що ідеально підходить для роботи із міжособистісними відносинами дорослих), Personita (для роботи із міжособистісними відносинами у дитячому та підлітковому середовищі), Saga (для розвитку творчості, уяви, створення ресурсу, казкотерапії. Підходить як для роботи із дітьми, так і з дорослими), Core (для роботи із психічною травмою). Окрім перерахованих, існує безліч інших колод МАК. Метафоричні асоціативні карти допомагають:

1. Усвідомити комунікативний бар'єр та дослідити причини його виникнення.

2. Змінити перспективу, знайти нові рішення та ресурси для їх втілення.

3. Зрозуміти позицію співрозмовника.

4. Усвідомити та контролювати власні емоції.

5. Розвивати комунікативні навички та ін.

Майндфулнес техніки – практики, що допомагають навчитися спостерігати за власними думками, фізичними відчуттями, емоціями та оточуючою дійсністю. Майндфулнес не містить елементів оцінювання. До майндфулнес практик відносять усвідомлене дихання, медитацію, спостереження за когніціями, емоційним та фізичним станом. Усе перераховане дозволяє зберігати спокій, боротися зі страхами та тривожністю, розуміти власний психічний стан та психічний стан іншого, проявляти толерантність по відношенню до оточуючих тощо.

Підсумовуючи вищевикладене варто відмітити, що комунікативні психологічні бар'єри негативно впливають на процес міжособистісної взаємодії між психологом та клієнтом, наслідком чого може стати неефективність психологічної допомоги. Саме тому у роботі психолога особливу увагу слід

приділити попередженню виникнення комунікативних психологічних бар'єрів, використовуючи не лише загальні стратегії профілактики, а і сучасні психологічні технології, що дозволяє підвищити ефективність та персоналізацію психологічної допомоги, знайти нові підходи до розуміння та покращення спілкування у системі взаємодії «психолог-клієнт».

Список використаних джерел

1. Проскуріна В. А. Комунікація і комунікативні бар'єри: соціально-психологічний підхід. *Наукові праці МАУП*. 2009. Вип. 3(22). С. 190-197.

2. Массанов А. В. Психологічні бар'єри в діяльності людини. *Наука і освіта*. 2009. №4. С. 21-26.

3. Павлюк М. М., Шепельова М. В. Сучасні психологічні технології надання психологічної допомоги сім'ям постраждалих у подоланні складних життєвих обставин: практичний посібник. Київ, 2020. 124 с.

Каріна Гнатенко,

здобувач ступеня вищої освіти
бакалавра ННПП Національної академії
внутрішніх справ

Науковий керівник:

завідувач кафедри психології ННПП
Національної академії внутрішніх справ,
кандидат психологічних наук, доцент

Полудьонна Н. С.

ДОВІРА ЯК ОСНОВА КОМУНІКАТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПОЛІЦЕЙСЬКОГО З НАСЕЛЕННЯМ: ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

У сучасному демократичному суспільстві поліція здійснює різні функції: каральну, превентивну, сервісну, комунікативну. Саме тому питання ефективної взаємодії з громадянами у процесі виконання цих функцій набуває особливого значення. Ефективна взаємодія не можлива без довіри.

Як стверджують психологи, перше враження має вирішальне значення у сприйманні людини людиною, перш ніж відбуватиметься комунікація. І жестикуляція, і інтонація з мімікою, а також зовнішній вигляд поліцейського, тобто невербальні знаки, «зчитуються» громадянином перед

встановленням контакту. Крім цього, уміння контролювати свої емоції, демонструвати спокій, впевненість та готовність вислухати – вважаються базовими навичками, які викликають відчуття безпеки та відкритості у громадян [1, ст. 65].

Взаємодія поліції з населенням в умовах війни набула більш довірчого характеру. Власне, сама концепція цього органу передбачає партнерство, довіру, спілкування та діалог між поліцією та громадянами. Концепція «community policing» передбачає партнерство між поліцією та громадою з метою забезпечення безпеки та правопорядку. У мирний час це партнерство реалізується через різноманітні програми та заходи, спрямовані на підвищення довіри громадян до поліції, залучення їх до активної участі у профілактиці злочинності та розслідуванні правопорушень.

Звісно, в умовах військових дій роль поліції та громади у забезпеченні безпеки значно зростає, оскільки фіксуються такі види злочинів як мародерство, диверсії, саботаж. У таких умовах ефективна боротьба зі злочинністю можлива лише за умови тісної співпраці поліції та громади. Слушною є позиція Л.В. Басвої та П.Г. Назаренко про те, що Community Policing визнається однією з найбільших досягнень поліції в світі, хоча існує багато різних підходів і моделей. Як зазначають науковці, більшість визначень підкреслює важливість співпраці поліції з громадами для виявлення та вирішення проблем. Ініціативи Community Policing запроваджуються з різних мотивів, включаючи зниження злочинності, скорочення антигромадської поведінки або зменшення страху громадян перед злочинами та антигромадською поведінкою. Моделі Community Policing також підтримуються як спосіб підвищити довіру громади до поліції та збільшити їхню підтримку. В основі роботи поліції з громадськістю лежить не лише вирішення проблем у співпраці з партнерами, а й з'ясування думки суспільства.

У кризових ситуаціях, коли громадяни часто діють, керуючись емоціями, завдання поліцейського – не допустити ескалації конфлікту. Застосування емоційного інтелекту – здатності усвідомлювати, розуміти й регулювати як власні емоції, так й емоції інших людей – є критично важливим у щоденній роботі. Заспокоїти людину, переключити її увагу – усе це допомагає зберігати ситуацію під контролем без зайвого примусу. Разом із тим, варто враховувати соціальний та

культурний контекст, у якому відбувається комунікація. В окремих громадах рівень довіри до поліції може бути знижений через історичний досвід або негативні події. Це вимагає від працівників поліції проявляти емпатію, повагу та готовності до діалогу. Поліцейський у такому середовищі має не лише виконувати професійні функції, а й формувати нове уявлення про поліцію як про партнера громади.

Варто окремо зазначити, що довіра формується ще до особистого контакту, через участь поліції у житті громади. Це шкільні програми, публічні ініціативи, прозорість розслідувань та відкритість до зворотного зв'язку. Такі дії показують, що поліція – не лише орган контролю, а й партнер, якому важлива думка людей. Водночас, не можна оминати увагою і вплив стресу на самих поліцейських. Робота в умовах ризику, емоційного напруження та постійної напруги впливає на психіку. Важливо, щоб працівники поліції мали доступ до психологічної допомоги, навички саморегуляції та підтримку з боку колег. Адже лише емоційно стабільний поліцейський може ефективно комунікувати з громадянами [2, 32].

Отже, основою сучасного підходу до діяльності поліції має бути зосередження основних зусиль на її пріоритетних напрямках, спрямованих на захист прав та свобод людини і громадянина в умовах становлення демократичних перетворень. Саме тому поліція повинна керуватися новою філософією поліцейської діяльності, в основі якої перехід від реактивної моделі, тобто реагування та розслідування злочинів, а також покарання злочинців, до проактивної моделі – служіння громадянам для профілактики злочинів та співпраця поліції з населенням за принципом «поліція – народ – партнери».

Список використаних джерел

1. Співпраця Національної поліції України з громадським суспільством на засадах партнерства в умовах воєнного стану. Автор: Бондар В.В., ст. 65. URL: <https://visnyk-juris-zhnu.com/wp-content/uploads/2024/03/12-3.pdf>

2. Принцип взаємодії з населенням на засадах партнерства в діяльності Національної поліції України: генеза становлення та напрями реалізації. Автор: Зозуля Євген Вікторович, ст. 32. URL: <https://rep.dnuvs.ukr.education/server/api/core/bitstreams/3d22d4e9-4a0c-40fb-ae8a-cee5f7181d27/content>

Альона Гриценюк,

здобувач ступеня вищої освіти
бакалавра ННПП Національної
академії внутрішніх справ

Науковий керівник:

доцент кафедри психології ННПП
Національної академії внутрішніх справ,
кандидат психологічних наук, доцент

Власенко С. Б.

ДОВІРА ЯК ІНСТРУМЕНТ МАНІПУЛЯЦІЇ

Довіра є важливим аспектом людських стосунків. Будь-який вид: економічні, міжособистісні, міжгрупові та інші стосунки, ґрунтуються на довірі індивідуумів одне до одного. Саме тому вважаємо, що довіра складає основу для побудови соціальної взаємодії [1]. Окрім того, довіра чинить позитивний вплив на відчуття особистістю емоційного комфорту, дарує впевненість у порядності оточуючих, позитивно впливає на психічне здоров'я людини, гармонізацію її особистості. Серед позитивних аспектів довіри можемо виділити такі:

1. Створення в уяві людини відчуття безпеки та захищеності.
2. Сприяння у формуванні чесних та відкритих міжособистісних відносин між людьми.
3. Формування взаємопідтримки у стосунках.
4. Профілактика конфліктів та зниження їх інтенсивності.
5. Покращення та поглиблення емоційних зв'язків між людьми.
6. Формування відчуття психічного благополуччя.

Проте нерідко довіра може бути використана в корисних цілях, зокрема як інструмент маніпуляції. Маніпуляцією прийнято називати психологічний вплив на особистість (групу людей) з метою спонукати їх вчиняти дії, що відповідають інтересам маніпулятора та часто не збігаються із їх власними інтересами, прагненнями, бажаннями.

Д. Барнард визначив маніпуляції як розповсюджене та недоброзичливе явище, що має місце як у ділових, так і у особистих взаємодіях [2].

Відповідаючи на запитання «як саме довіра може бути використана як інструмент маніпулятивного впливу?», виділимо наступні способи її застосування:

1. Використання маніпулятором довіри з метою створення залежності та (або) прихильності. Прикладом може слугувати вплив деструктивного релігійного культу на особистість.

2. Використання приватної інформації. Метою використання приватної інформації є маніпуляція свідомістю жертви, що базується на почутті провини, сорому тощо. Наприклад, погроза поширити фото чи відео інтимного характеру.

3. Газлайтинг – спроба змусити жертву піддавати сумніву власне психічне здоров'я, зокрема адекватне усвідомлення дійсності та пам'ять. Приклади газлайтингу ми часто зустрічаємо у художніх фільмах, найпопулярнішим із яких є фільм «Газове світло» (1944).

4. Гра на емоціях, в першу чергу на почутті провини. Даний спосіб можна виразити у словесній формулі «Ти будеш винним, якщо...».

5. Обмеження кола спілкування жертви, наслідком чого, нерідко стає її соціальна ізоляція. Сюди також можемо віднести гіперконтроль над жертвою зі сторони маніпулятора. Наприклад, зловмисники завойовують довіру людини похилого віку, поступово обмежуючи її спілкування із оточуючими, з метою заволодіння матеріальними цінностями.

6. Брехня та спотворення фактів. Наприклад, маніпулятор розповідає жертві про свої серйозні проблеми зі здоров'ям (вигадані або агравовані).

7. Створення, зі сторони маніпулятора, враження особливої близькості та прихильності до жертви. Наприклад, шлюбний аферист розповідає жертві про свої виняткові почуття до неї.

Таким чином, довіра – це позитивне соціально-психологічне явище, так як вона є базисом здорової та гармонійної особистості та створення її міжособистісних відносин. Проте, оскільки довіра – це ефективний інструмент маніпулятивного впливу, то її роль в житті людини може мати негативне забарвлення.

Для того, щоб протистояти маніпулятивному впливу, потрібно вміти чітко та вчасно визначати ознаки маніпуляції.

До ознак маніпулятивного впливу психологи відносять наступні:

1. Порушення послідовності та логіки. Така непослідовність може проявлятися у словах чи діях маніпулятора.

2. Ухилення від прямої відповіді на поставлене запитання.

3. Надмірне вираження власних емоцій, в першу чергу – негативних, зокрема злобливості, агресивності.

4. Суперечливість у фактах.

5. Обман [3].

І жертва, і маніпулятор можуть відчувати на собі негативні наслідки маніпуляції. Такі наслідки можуть бути психологічними, соціальними та економічними. Сюди відносимо почуття стресу, провини, сорому, руйнування міжособистісних стосунків, довіри тощо.

Тобто, довіра може бути як інструментом маніпулятивного впливу, так і його наслідком.

Ознаки втрати довіри поділяють на емоційні та поведінкові. Емоційними ознаками є підвищення рівня напруги та дискомфорту, зниження емпатії, гнів, образа, відчуття віддаленості та ін. Не менш інформативними є поведінкові ознаки втрати довіри. Сюди належать зміни у спілкуванні, поява брехні, недоговорювання, недотримання обіцянок та ін.

Окрім стандартних прийомів захисту від маніпуляції таких як: усвідомленість, вміння відстоювати власні кордони, розвиток критичного мислення та підвищення самоцінності, використання власних внутрішніх та зовнішніх ресурсів тощо [4], можемо порекомендувати роботу над зниженням рівня власної довірливості. Сюди відносимо:

1. Пошук доказів та аргументів, розвиток уміння не сприймати на віру нову інформацію.

2. Аналіз мотивів іншої людини.

3. Спостереження за поведінкою та емоційними реакціями, оцінка їх логіки та послідовності.

4. Звернення до власного досвіду та інтуїції.

5. Обережність у прояві власної доброти та емпатії по відношенню до малознайомих людей.

6. Розвиток власної самостійності та незалежності.

Підводячи підсумки зазначимо, що довіра відіграє неоціненне значення в житті кожної особистості, проте лише збереження здорового балансу між довірою та обережністю допоможе захиститися від зловмисного впливу, збереже віру в оточуючих та створить основу для гармонійної міжособистісної взаємодії.

Список використаних джерел

1. Чаплак Я. В., Чуйко Г. В.. Міжособистісна довіра як передумова партнерських стосунків між людьми. *Psychological Journal*. 2020. Volume 6. Page 29–39.

2. Justin d'ambrosio Arché. *A Theory of Manipulative Speech*. Philosophical Research Center. URL: <https://philpapers.org/archive/DAMATO-4.pdf>.

3. Макаренко С. С. Маніпуляція суспільною свідомістю у процесі спілкування. *Проблеми сучасної психології*. 2018. Вип. 41. С. 142–151.

4. Кундицький О. О., Гаца Р. А., Топоровський Я. П. Психологічні основи протидії маніпуляції та небажаному психологічному впливу. *Агросвіт*. 2024. № 9. С. 85–88.

Ольга Злагода,

доцент кафедри оперативного-розшукової діяльності та національної безпеки
Національної академії внутрішніх справ,
кандидат юридичних наук, доцент

АКТУАЛЬНІ НАПРЯМИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ ПОЛІГРАФА

Останніми роками правоохоронні органи ведуть постійну роботу з упровадження в слідчу та оперативно-розшукову діяльність нетрадиційних криміналістичних засобів, що сприяють своєчасному розслідуванню злочинів, встановленню винних осіб та формуванню доказової бази при розслідуванні кримінальних правопорушень. На сьогодні розвиток емпіричних наук, у тому числі медицини, біології, психології, дав підстави для розроблення різноманітних технологій для детекції брехні, тобто впровадження в оперативно-розшукову діяльність та слідчу практику можливості використання такого комп'ютерного засобу, як поліграф з метою виявлення неправди та нещирості в показаннях, що дають свідки, потерпілі,

підозрювані та інші учасники кримінального провадження по кримінальним правопорушенням.

На думку В.В. Топчія, використання поліграфа значно полегшить роботу оперативним підрозділам та органам досудового розслідування у визначенні правдивості наданої інформації особами, які певним чином причетні до конкретного кримінального провадження [1, с. 33].

Використання комп'ютерного поліграфа при проведенні судових психологічних експертиз загалом підпорядковане методології судово-експертної діяльності і, крім того, використовує власні, притаманні тільки цьому дослідженню науково обґрунтовані методи.

Метою проведення психологічних експертиз із використанням комп'ютерного поліграфа є виявлення значимих фізіологічних реакцій людини на пред'явлений їй психологічний стимул, що дозволяє установити рівень та психологічну природу усвідомленості чи обізнаності людини у змістовному полі інформаційних патернів (установок), які вона продукує або репродукує, а також, визначити психологічний характер викладення людиною інформації як підґрунтя для подальшої її правової кваліфікації [2].

За структурою процедура проведення психологічної експертизи із використанням поліграфа складається з наступних змістовних модулів:

- психологічний аналіз обставин, викладених у межах провадження (кримінального, цивільного та ін.), та питань, що поставлені на вирішення експертизи;

- підготовка тестового опитувальника;

- передтестова психодіагностична бесіда;

- функціональне психодіагностичне дослідження (тестування) із використанням поліграфа;

- психодіагностичне дослідження індивідуально-психологічних особливостей підекспертної особи;

- узагальнення отриманих результатів, підведення підсумків та оформлення висновку.

Психологічна експертиза із використанням поліграфа проводиться винятково за умов добровільної згоди підекспертної особи.

На думку Д.В. Здебського, доцільно використовувати поліграфічне опитування в роботі оперативних підрозділів, а

саме в роботі кримінального аналізу. Проведений аналіз ефективності оцінки достовірності та надійності інформації поліграфологічним методом, що може бути використано для забезпечення потреб кримінального аналізу, надав можливість зробити наступні висновки:

1) висновок поліграфолога, який використовує валідні методики поліграфологічного дослідження та прийняття рішення за системою оцінки «ESS-M» є математично та статистично обґрунтованим;

2) застосовуючи валідні діагностичні поліграфологічні методики, які є саме статистично обґрунтованим, очікувана ефективність оцінки достовірності та надійності інформації досягає високого або максимально високого ступеня вірогідності;

3) поліграфологічний метод кримінального аналізу надає можливість оцінити інформацію за критеріями достовірності та надійності;

4) використовуючи поліграфологічний метод кримінального аналізу аналітик правоохоронного органу отримує зручний інструмент для обґрунтування оцінки достовірності інформації;

5) застосовуючи поліграфологічний метод кримінального аналізу ініціатор отримує та використовує аналітичний продукт для прийняття управлінського рішення яке засноване на статистиці та математиці [3, С. 387].

Об'єктом психологічних експертиз із використанням комп'ютерного поліграфа є людина як носій фізіологічних проявів перебігу психічних процесів особистості, що пов'язані зі сприйняттям, збереженням і наступним відтворенням особою інформації про будь-які події чи обставини, а також, матеріальні носії інформації, які за змістом відображають функції пізнавальних, вольових чи емоційних процесів у вигляді провідних психічних станів людини. Родовим об'єктом функціональних психологічних досліджень із використанням комп'ютерного поліграфа при проведенні судових психологічних експертиз є особистість людини.

Спеціальним об'єктом психологічних експертиз із використанням комп'ютерного поліграфа є особистий мнемічний досвід людини.

Предметом психологічних експертиз із використанням комп'ютерного поліграфа є фізіологічні реакції людини (особистості), що нею проявляються у відповідь на пред'явлені

їй психологічні стимули, що відображають зміст конкретного інформаційного патерну (подію, обставини чи їх деталі).

Основні завдання, що вирішуються при проведенні психологічних досліджень із використанням комп'ютерного поліграфа у межах судових психологічних експертиз:

- визначення значущих психологічних стимулів на підставі вивчення фактів, обставин події, викладених у матеріалах кримінальних проваджень, судових справах, матеріалах заявників та у автентичних показах людини, отриманих без будь-якого стороннього впливу або примусу;

- реєстрація фізіологічних реакцій людини, які виникають у неї у відповідь на пред'явлення психологічних стимулів, що підібрані експертом;

- встановлення ступеня значущості для людини визначених експертом психологічних стимулів, що викликана викривленням, приховуванням або підтвердженням наданої нею інформації;

- з'ясування на підставі аналізу одержаних фізіологічних реакцій відповідності чи невідповідності інформації, що заявлена людиною, її особистому досвіду в межах ситуації, що розслідується/досліджується у провадженні (справі) [2].

Унаслідок обмежень, що зумовлені закономірностями фізіології людини та від яких залежить рівень інформативності показників, що реєструють у ході судової психологічної експертизи з використанням поліграфа, а також вимог, які висувають до формування тестових опитувальників у межах наявних методик, на вирішення експертизи в межах одного експертного провадження може бути поставлено не більше ніж шість запитань, що стосуються одного загального для цих питань тематичного напрямку.

Підсумовуючи, слід зазначити, що застосування поліграфа на сьогодні, безумовно, потребує додаткових різнобічних досліджень. Але такі дослідження у визначених випадках повинні проводитись з використанням оптимальних шляхів і форм процесуального застосування цього технічного засобу та визнання за його результатами статусу процесуальних доказів.

Список використаних джерел

1. Топчій В.В. Можливості використання поліграфа (детектора брехні) під час розслідування кримінальних правопорушень. Використання поліграфа в правоохоронній діяльності: В 433 проблеми та перспективи : матеріали

III Міжнар. наук.- практ. конф. (Київ, 7–8 листоп. 2015 р.). К. : Нац. акад. внутр. справ, 2015. С. 33–37.

2. Психологічні дослідження із використанням поліграфа <https://kndise.gov.ua/psychofiziologichni-doslidzhennya-iz-zastosuvannyam-poligrafa/>

3. Здебський Д.В. Особливості оцінки достовірності інформації поліграфологічним методом в кримінальному аналізі Науковий вісник Ужгородського Національного Університету, Серія ПРАВО. Випуск 88: частина 2, 2025. С. 381–387.

Людмила Казміренко,

професор кафедри психології ННПП
Національної академії внутрішніх справ,
кандидат психологічних наук, професор

ОСОБЛИВОСТІ ВЧИНЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ В ПРАВООХОРОННІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Вже стала аксіоматичною думка, що реалізація будь-якого напряму правоохоронної діяльності неможлива без вчинення психологічного впливу – це стосується і профілактики злочинності, і забезпечення громадського порядку, і розкриття та розслідування злочинів. Безумовно, що конкретних рекомендацій, який саме прийом психологічного впливу потрібно використовувати в конкретній ситуації чи які методи і засоби будуть найбільш дієвими відносно конкретної особи/групи осіб – не існує. Це залежить і від самої ситуації, і від її учасників, причому обох сторін. Тому спробуємо визначити принципи, тобто відповідні положення проблеми.

Психологічний вплив – активна цілеспрямована діяльність працівника правоохоронних органів, метою якої є отримання значимої інформації або зміна психіки чи поведінки об'єкта (окремої людини/групи людей). Активність – розуміння ситуації та актуалізація необхідного арсеналу методів і засобів; цілеспрямованість – усвідомлення мети та завдань такого впливу, коли суб'єкт послідовно їх здійснює відповідно до змін у поведінці/психіці об'єкта.

Механізм психологічного впливу – процедура вибору того чи іншого методу і варіанту поведінки, а також процес проходження стимулу від суб'єкта до об'єкта і навпаки.

Структура такого механізму представлена наступними складовими:

1) особливості особистості суб'єкта (працівника правоохоронних органів) – достатня розвиненість когнітивної, емоційно-вольової та мотиваційної сфери; наявність вмінь і навичок психодіагностики індивідуальних особливостей та актуального емоційного стану об'єкта впливу; наявність вмінь і професійного досвіду застосування такого впливу;

2) особливості особистості об'єкта – його соціальний і професійний статус, пізнавальні та емоційно-вольові властивості і якості, специфіка мотиваційної сфери, приналежність до певної соціальної групи та субкультури, використання сталих стереотипів поведінки;

3) особливості ситуації проходження стимулів від суб'єкта до об'єкта та успішність реалізації обраного методу впливу – вміння розпізнавати та впливати на психологічні бар'єри, що виникають в процесі психологічного впливу. Найбільш розповсюдженими серед них є [1]:

– мотиваційний – небажання чи незацікавленість у спілкуванні внаслідок упередженості, страху осуду чи помсти з боку певних осіб (родичів, співучасників злочину тощо), небажання розголошу події чи інтимних сторін життя;

– когнітивний – помилкове сприймання особливостей особистості партнера по спілкуванню (темпераменту, характеру, освіченості та ін.) та різна «мова спілкування», розбіжності в розумінні одних і тих самих обставин через різний рівень освіченості, обізнаності в питанні;

– емоційно-вольовий – негативне ставлення до конкретного працівника чи правоохоронних органів у цілому, недовіра, агресивність, небажання чи неможливість подолання своїх поведінкових установок і стереотипів, небажання підкорятися чужій волі чи неможливість відмовитися від вже раніш обіцяного.

Ігнорування та неврахування зазначених бар'єрів працівником правоохоронних органів призводить до виникнення протистояння сторін (явного чи замаскованого) та принципової неможливості здійснення психологічного впливу, коли ефективність застосування будь-якого методу стає сумнівним.

Безумовно, що за наявності чітко зафіксованої системи об'єктивних фактів, в тому числі – доказів, заперечувати їх значимість неможливо, що змушує протиборчу сторону повідомляти правдиву інформацію. Засобом правомірного психологічного впливу тут виступає переконання. Але як бути, коли такі факти відсутні? Пошуки надійних і психологічно обґрунтованих методик, розрахованих на переконання винного в безумовній вигідності співпраці з правоохоронними органами, формування внутрішньої мотивації на таку співпрацю – навряд чи досягнуть своєї мети. Тому цілком закономірно, що людина, зацікавлена в ухиленні від відповідальності, в конфліктній ситуації професійного спілкування часто стає переможцем, особливо – якщо у неї не сформовані належні моральні цінності і принципи.

Оскільки в теперішній час надзвичайно гостро стоїть проблема правомірності/законності використання методів психологічного впливу в правоохоронній діяльності, нижче ми зупинимось лише на деяких із них, котрі з позицій закону можна вважати бездоганними.

1. Одним із найбільш розповсюджених методів психологічної діагностики серед практичних працівників є застосування вміння «розшифровувати» психофізіологічні реакції, які маніфестують у володільців значимої інформації. Безумовно, що невербальні прояви не мають доказового значення, але поведінка особи (її міміка, жестикуляція, експресивно-інтонаційне забарвлення мови, мимовільні прояви фізіологічних реакцій) дозволяє працівнику зорієнтуватися, наскільки сформульоване запитання є значущим, наскільки сильний емоційний відгук воно викликає, отже – своєчасно вносити корективи в тактику професійного спілкування.

2. Ефективним психологічним методом для одержання інформації показань підозрюваного (обвинуваченого) і викриття неправдивості є «психологічні пастки» у формі асоціативних реакцій. Метод заснований на тому, що конкретні факти і явища завжди пов'язані в пам'яті з конкретними асоціаціями, тому слугують певними сигналами для актуалізації у людини уявлення з контексту їх однорідної сукупності. Отже, оперуючи значущою для особи інформацією, можна одержати відповідні невербальні реакції, у тому числі й психофізіологічні, стосовно подій, що нас цікавлять.

Принагідно зазначимо, що саме асоціативний метод покладений в основу поліграфного опитування. Поліграф дає змогу об'єктивно реєструвати динаміку психофізіологічних параметрів організму та їх зміну у разі наявності асоціативного зв'язку між запитанням і слідами пам'яті опитуваної особи.

3. Психологічний вплив може також орієнтуватися на закономірності прояву тенденції до вербалізації переживань («полегшити душу», «поділитися», «звірится» тощо): приховування події стає для особи своєрідним «вогнищем афекту». Це специфічна психотравма, що непомітно, але наполегливо дезорганізує психіку. Відповідно, у особи формуються захисні механізми для нейтралізації психотравмуючих асоціацій, що втілюється у пошуках об'єкта для поінформування («ефект голого короля»). Від цього невербальні ознаки в її поведінці стають більш виразними, що також може бути використане.

Зазначимо, що таке «вогнище збудження» на рівні свідомості суб'єктом ретельно контролюється, тому будь-які небезпечні зовнішні впливи він зазвичай намагається вчасно розпізнавати. Але при цьому збільшується сила спонукання до спонтанних висловлювань та інших невербальних реакцій, які можуть візуально спостерігатися. Таке підвищення збудливості афективної зони базується на «вторинному афекті блокованого вогнища», коли активується значення окремих слів, тверджень, суджень, отже підсилюються спогади про раніше пережите (зміст події чи супроводжуючий її емоційний стан).

4. Довільне гальмування реакцій особи може виявлятися в особливій «несприйнятності» асоціацій, утриманні від виголошення цілих фраз, висловлювань, постійному контролі за своєю мовою і запобіганні тих мовленнєвих композицій, що є близькими до дійсної картини події. Послаблення такого гальмування потребує загального підвищення емоційного стану особи та емоційного збудження, відповідно – певного звуження активного поля свідомості. Очевидно, що в цьому випадку засобами психологічного впливу стають окремі слова чи висловлювання, які викликають певні асоціації в свідомості суб'єкта, і тим самим – різні психофізіологічні реакції й інші ознаки зміни поведінки, важливі для психологічної діагностики.

5. Діагностика значущої інформації за відсутності вагомих доказів можлива також за допомогою системи ознак неправди,

закономірний прояв яких має місце у визначених ситуаціях. Зокрема, відомо про наступні ознаки неправдивих показань: повідомлення різної, нерідко суперечливої інформації щодо одного й того ж факту; невизначеність, неконкретність інформації; «проговори» щодо конкретних фактів та обставин, що вказують на поінформованість особи; невиразність емоційного фону повідомлень (схематичність, загальність, повторюваність); ухилення від відповідей на прямі запитання та ін.

Безумовно, що більшість (хоча далеко не всі) причетних до вчинення правопорушень осіб переживають негативні емоції. Останні спричиняють стресове реагування, що має місце як на фізіологічному, так і на психологічному рівнях, а прояви цієї реакції дозволяють певним чином трактувати одержану інформацію. При цьому діагностика поведінки об'єкта професійного спілкування та наявних у нього психофізіологічних реакцій може здійснюватися навіть за умови відсутності у вихідних даних сукупності необхідної інформації та її приховування зацікавленими особами.

На жаль, у спеціальній літературі вищезазначені методи, доступні і зрозуміла навіть для фахівців без психологічної освіти, сьогодні представлені недостатньо. В наукових публікаціях та навчальних посібниках окреслені нами психофізіологічні реакції згадуються, але не пояснюється їх природа та діагностичне значення. Тому необхідною передумовою для подальшої розробки нових методів і технологій правомірного психологічного впливу, удосконалення існуючих методик і прийомів є аналіз сучасного стану теоретичної розробленості проблеми і практики діагностики поведінки осіб, одержання від яких правдивої інформації не передбачає вичерпної доказової бази. Ця проблема набула нині особливої гостроти, і пов'язана вона з необхідністю відмови від фізичного насильства, а також грубого психологічного впливу і примітивізму при роботі не лише з процесуальними особами, але й із законослухняними громадянами.

Анастасія Комісарук,
здобувач ступеня вищої освіти
бакалавра ННПП Національної
академії внутрішніх справ
Науковий керівник:
старший викладач кафедри психології
ННПП Національної академії
внутрішніх справ, магістр психології
Христюк О. С.

РОЛЬ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ У ФОРМУВАННІ ДОВІРИ В СОЦІАЛЬНІЙ ВЗАЄМОДІЇ

У сучасних умовах глобалізації та динамічних соціальних змін міжособистісна взаємодія виступає фундаментом як соціального, так і професійного розвитку особистості. Одним із ключових факторів ефективної соціальної взаємодії є довіра, формування якої постає як складний когнітивно-емоційний процес. Цей процес охоплює не лише зовнішні поведінкові прояви, але й глибокі внутрішні характеристики, зокрема здатність до саморефлексії, розпізнавання емоцій інших людей і відповідне регулювання власних емоційних реакцій. У цьому контексті особливої значущості набуває емоційний інтелект (ЕІ), що визначається як сукупність здібностей, які забезпечують ефективну комунікацію, емпатійну взаємодію та гармонійне співіснування у соціумі.

Хоча концепція емоційного інтелекту є відносно новою, її витоки можна простежити ще з античної філософії, де емоції розглядалися як невід'ємна складова людської природи, що впливає на прийняття рішень та поведінку. Протягом ХІХ століття у психології, зокрема в межах біхевіористичного підходу, емоції трактувалися як перешкода для раціональної поведінки. Однак із розвитком гуманістичної психології, яку репрезентували А. Маслоу та К. Роджерс, було здійснено повернення до вивчення емоцій як важливої складової особистісного розвитку та самореалізації [1].

Сучасні міждисциплінарні дослідження підтверджують, що емоційний інтелект відіграє провідну роль у формуванні лідерських якостей, підвищенні рівня психологічного благополуччя та професійної ефективності. Зокрема, у сфері

лідерства доведено, що високий рівень ЕІ сприяє глибшому розумінню емоцій співробітників, покращенню командної взаємодії та досягненню стратегічних цілей.

Поняття емоційного інтелекту було вперше систематизоване в працях П. Саловея та Дж. Майєра (1990). Пізніше популяризоване Д. Гоулманом, який виокремив п'ять ключових складників ЕІ: самосвідомість, саморегуляція, мотивація, емпатія, соціальні навички [2]. Ключовими елементами для створення відносин, заснованих на довірі, є емпатія та вміння спілкуватися, адже вони дозволяють краще зрозуміти емоційний стан іншої особи та виявляти повагу до її емоцій. Довіра виникає тоді, коли людина відчуває емоційну безпеку, розуміння та прийняття з боку іншого. Це неможливо без емпатії, відкритості та вміння створити психологічно комфортний простір. Лідери, які виявляють емпатію, стають емоційним центром стабільності для своїх співробітників, що є критично важливим у кризових моментах. Емпатія дозволяє керівникам розпізнавати перші симптоми професійного вигорання серед своїх підлеглих та впроваджувати заходи профілактики, наприклад, введення гнучкого робочого графіка або додаткові мотиваційні заходи для підтримки доброго емоційного клімату.

Ми підтримуємо позицію вітчизняної дослідниці В. Височенко, яка вважає, що довіра виникає тоді, коли людина відчуває емоційну безпеку, розуміння та прийняття з боку іншого [3]. На думку авторки, це неможливо без емпатії, відкритості та вміння створити психологічно комфортний простір. Варто додати, що довіра формується не відразу, а є наслідком позитивного взаємного досвіду, де ЕІ виступає в ролі емоційного зв'язку, який зменшує занепокоєння та сприяє більшій відкритості між учасниками. Так, здатність співпереживати дозволяє відчувати «я тебе зрозумів», самоконтроль допомагає відповідати адекватно у складних ситуаціях, а соціальні уміння сприяють створенню тривалих відносин, заснованих на взаємоповазі та щирості. Особи з розвиненим емоційним інтелектом проявляють вищу соціальну відповідальність, що також сприятливо впливає на рівень довіри.

На думку О.О. Кравченко, у сфері управління, довіра до лідера часто формується не лише на основі професійних компетентностей, а завдяки здатності керівника проявляти

емпатію, справедливість, гнучкість у прийнятті рішень. Таким чином, емоційний інтелект — це соціальний капітал сучасного керівника, особи з розвиненим ЕІ демонструють вищий рівень довіри до партнерів та легше встановлюють міжособистісні зв'язки [4].

У контексті освітнього середовища, розвиток здатності розуміти та керувати емоціями як у викладачів, так і у студентів, сприяє створенню партнерських стосунків, які базуються на взаємоповазі, здатності співпереживати та акцептації. Викладач з розвинутою емоційною інтелектуальністю не тільки здатен ефективно управляти емоційним кліматом навчальної групи, але й стає опорою довіри [5].

Емоційний інтелект у діяльності правоохоронця проявляється у здатності контролювати власні емоції, емпатично ставитися до громадян, конструктивно реагувати на конфліктні ситуації та зберігати спокій у стресових умовах. У діалозі з громадянами, поліцейський з високим рівнем емоційного інтелекту може проявляти терпіння, уважне слухання та повагу до емоційної відповіді людини. Це сприяє зниженню напруженості серед населення, покращенню враження про правоохоронців та створенню позитивного образу поліції. У контексті взаємодії в колективі, емоційний інтелект підтримує довіру між співробітниками, сприяє створенню доброзичливої атмосфери, допомагає вчасно виявляти ознаки професійного вигорання та втрати мотивації. В цьому контексті, ЕІ є ключовим для ефективного лідерства. На практиці, важливість емоційної взаємодії особливо помітна у роботі дільничних інспекторів в рамках концепції community policing. Ефективне спілкування з громадою ґрунтується на емпатії, повазі та довірі – ключових аспектах емоційного інтелекту. Таким чином, емоційний інтелект виступає не лише індивідуальною характеристикою, а й соціальним інструментом формування позитивного мікроклімату в групі, родині, команді.

Для виявлення рівня обізнаності та ставлення до ЕІ серед студентів – юристів нами було проведено опитування. Згідно із результатами, понад 85 % респондентів чули про емоційний інтелект, проте лише 32 % можуть чітко окреслити його складові. Це свідчить про певну поширеність терміну серед студентства, однак також демонструє нестачу деяких системних знань.

86% опитаних вважають, що емоційний інтелект відіграє важливу роль у правовій сфері, зокрема у роботі з клієнтами, при врегулюванні конфліктів та під час судових засідань. При цьому лише 27% студентів оцінили свій рівень ЕІ як високий, тоді як більшість (58%) вважають його середнім, а 15% – низьким. Це підкреслює необхідність включення практик розвитку ЕІ у навчальний процес юридичних спеціальностей.

Крім того, 74% респондентів зізналися, що вміють розпізнавати власні емоції, а 66% – емоції інших, але лише 38% здатні ефективно управляти ними у стресових або конфліктних ситуаціях. Ці дані є особливо значущими для майбутніх юристів, оскільки саме вміння емоційного самоконтролю та емпатії формують основу ефективної комунікації та професійної етики.

Близько 81% студентів згодні з твердженням, що розвиток емоційного інтелекту позитивно вплине на їх майбутню професійну діяльність. Більше половини опитаних (52%) вважають, що навички ЕІ допомагають їм під час навчання – особливо в командній роботі, при публічних виступах та під час проходження юридичної практики.

Підсумовуючи результати опитування, можна зробити висновок, що студенти-юристи визнають важливість ЕІ у професійній сфері, а також мають базове уявлення про його значення. Однак демонструють недостатній рівень практичних навичок у його використанні. Розвиток емоційного інтелекту має бути пріоритетним напрямом у професійній підготовці юристів, адже він сприяє формуванню довіри, підвищує ефективність правових комунікацій, знижує конфліктність, а також є ресурсом для психологічної стійкості. Проведене опитування підкреслює важливість емоційного інтелекту в юридичній професії та необхідність його розвитку як у процесі навчання, так і в професійній діяльності.

Список використаних джерел

1. Марчук С.В. Теоретичний аналіз поняття емоційного інтелекту в психології. Серія Психологія. 2021. № 3. С 20–23.
2. Goleman D. Emotional Intelligence: Why It Can Matter More Than IQ. New York: Bantam Books, 1995.
3. Височенко В. Психологічні особливості емоційного інтелекту як складової професійної компетентності педагога. *Психологія і суспільство*. 2020. № 3. С. 45–50.

4. Кравченко О. О. Емоційний інтелект і довіра в організаційному середовищі: емпіричний підхід. *Науковий вісник ХНПУ ім. Г. С. Сковороди*. Серія: Психологія. 2021. № 66. С. 90–96.

5. Центр українсько-європейського наукового співробітництва. Матеріали підвищення кваліфікації: «Соціальний та емоційний інтелект у професійній освіті». Одеса, 2023. 84 с.

Дарина Молчанюк,

здобувач ступеня вищої освіти
бакалавра ННПП Національної
академії внутрішніх справ

Науковий керівник:

доцент кафедри юридичної психології
ННПП Національної академії
внутрішніх справ, доктор філософії

Сняткова Т. М.

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ МОВЛЕННЕВОЇ МАНІПУЛЯЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ВПЛИВУ НА СВІДОМІСТЬ ОСОБИСТОСТІ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА

У складному світі людської комунікації мова є не лише засобом передачі інформації, але й потужним інструментом психологічного впливу. Серед різноманітних форм мовленнєвого впливу особливе місце займає мовленнєва маніпуляція – прихований спосіб впливу на свідомість і підсвідомість особистості з метою спонукування її до дій, вигідних маніпулятору.

В умовах інформаційної перенасиченості та активного використання мови як інструменту впливу, дослідження мовленнєвої маніпуляції набуває особливої актуальності. Розуміння її механізмів та наслідків є важливим для захисту особистості від прихованого впливу, розвитку критичного мислення та забезпечення відповідальної комунікації в сучасному світі.

Мовленнєва маніпуляція – це форма комунікативного впливу, що спрямована на приховане впровадження в психіку адресата цілей, бажань, намірів, відносин або установок, які не збігаються з існуючими у нього на даний момент. Як зазначає

В. В. Зірка, в основі мовного маніпулювання лежать психологічні та психолінгвістичні механізми, які змушують адресата некритично сприймати мовне повідомлення, сприяють виникненню в його свідомості певних ілюзій і оман, провокують його на вчинення вигідних для маніпулятора дій [3, с. 117]. За ствердженням багатьох науковців, в основі мовленнєвого маніпулювання лежить приховане використання мови з метою впливу на емоційну та когнітивну сферу особистості для досягнення власних цілей, часто в обхід свідомого контролю та критичного мислення адресата. Мовленнєву маніпуляцію можна охарактеризувати як особливий спосіб маніпулятивного впливу. Її мета – змінити поведінку людини та її думки, причому цей вплив здійснюється через мову, але неявно, приховано [2, с. 12].

Особливістю мовленнєвої маніпуляції є її прихований характер, що відрізняє її від відкритих форм впливу, таких як переконання чи аргументація. Маніпуляція орієнтована на підсвідоме сприйняття інформації, що дозволяє маніпулятору впливати на поведінку та рішення адресата без його усвідомлення цього впливу. Це підкреслює необхідність розвитку критичного мислення та медіаграмотності у сучасному суспільстві для протидії маніпулятивним впливам [6, с. 91].

Мовленнєва маніпуляція як форма прихованого впливу на свідомість особистості набуває особливої актуальності в умовах інформаційного перенасичення сучасного суспільства. З розвитком цифрових технологій та соціальних мереж зростає кількість каналів комунікації, через які здійснюється маніпулятивний вплив, що ускладнює розпізнавання таких впливів та підвищує ризик їхнього негативного впливу на індивідуальну та колективну свідомість. Як зазначено в дослідженні, маніпуляція в поєднанні з іншими методами надає можливість спрямовувати діяльність і поведінку мас, соціальних груп та індивідів, контролювати соціальну ситуацію [6, с. 91].

Крім того, мовленнєва маніпуляція має значний вплив на формування громадської думки, особливо в політичному та медійному дискурсах. Вона може призводити до зміни переконань, поведінки та емоційного стану особистості без її усвідомлення цього впливу. Як підкреслюється в іншому дослідженні, маніпуляція є прагматичним аспектом, який досягає своєї мети без явного виявлення комунікативного наміру, що чинить деструктивний вплив на особистість і

суспільство в цілому . Це підкреслює необхідність глибокого наукового аналізу механізмів мовленнєвої маніпуляції та розробки стратегій протидії її негативним наслідкам [1, с. 158].

Мовленнєва маніпуляція реалізується через використання різноманітних мовних засобів, які впливають на емоції та когнітивні процеси адресата. Серед таких засобів виділяють емоційно забарвлену лексику, риторичні прийоми, логічні помилки та інші методи, що змінюють сприйняття реальності. Наприклад, у політичному дискурсі часто застосовуються техніки, що викликають страх, патріотизм або неприязнь, спрямовані на формування певних установок у свідомості слухачів. Ці прийоми можуть включати спотворення фактів, перебільшення, недомовки та інші методи, що змінюють сприйняття реальності. Як зазначено в дослідженні, маніпуляції працюють, тому що вони використовують психологічні механізми, які змушують людей некритично сприймати інформацію.

Крім того, маніпулятори часто використовують логічні помилки, такі як підміна тези, недоведена основа доказу, тавтологія та інші, щоб ввести аудиторію в оману. Ці помилки порушують закони логіки або використовуються недобросовісно, що призводить до неправильних висновків. Як зазначено в дослідженні, логічні помилки виникають, коли порушено закони логіки або ж логічні прийоми використано недобросовісно . Таким чином, розуміння механізмів та засобів реалізації маніпулятивного впливу є важливим для розвитку критичного мислення та захисту від маніпуляцій у сучасному інформаційному середовищі [4, с. 66].

Мовленнєва маніпуляція має значний вплив на особистість, оскільки порушує її автономію та здатність до критичного мислення. Як зазначає В. Аккурт, маніпуляція відрізняється від інших форм мовленнєвого впливу тим, що співрозмовник змінює свої погляди та думки через прихований вплив на психологічному рівні, а не через свідоме прийняття інформації при переконанні. Це підкреслює необхідність етичного підходу до використання мовленнєвого впливу та важливість розвитку критичного мислення у суспільстві.

Етичні аспекти мовленнєвої маніпуляції полягають у тому, що вона може призводити до зниження рівня довіри між комунікантами та викликати психологічний дискомфорт у

адресата. Маніпулятивний вплив, який здійснюється без згоди особистості, порушує її право на самостійне прийняття рішень та формування власних переконань. Тому важливо не лише виявляти та аналізувати маніпулятивні техніки, але й формувати етичні стандарти комунікації, що сприятимуть збереженню психологічного благополуччя особистості та розвитку здорових міжособистісних відносин [3, с. 11].

На нашу думку, одним із найбільш підступних аспектів мовленнєвої маніпуляції є її здатність змінювати сприйняття реальності особистістю, не викликаючи в неї відчуття, що з її думками чи переконаннями маніпулюють. Така форма впливу часто приховує свою мету, що робить її особливо небезпечною. Людина може навіть не усвідомлювати, що її погляди, ставлення або вибір змінюються під впливом маніпулятора. Замість того, щоб самостійно приймати рішення на основі логічних аргументів чи фактів, людина починає діяти в межах того, що нав'язав їй маніпулятивний вплив. Це не лише порушує її автономію та здатність до критичного мислення, але й зменшує здатність до самоаналізу та рефлексії. В результаті, особистість може опинитися у ситуації, коли її внутрішні переконання та вибір стають не результатом особистих міркувань, а підсумком стороннього впливу, що може призвести до непотрібних і навіть шкідливих наслідків у житті.

Мовленнєва маніпуляція, як вид мовленнєвого впливу, має значний вплив на особистість, часто діючи на підсвідомому рівні. Вона здатна не тільки змінювати переконання та ставлення людини, але й формувати її поведінку таким чином, що адресат не усвідомлює цього процесу. Відрізняючись від відкритих форм переконання чи аргументації, маніпуляція орієнтована на емоційне та когнітивне сприйняття, і може включати різноманітні методи – від спотворення фактів до використання емоційно забарвлених слів і риторичних прийомів. Ці засоби роблять маніпуляцію надзвичайно ефективною, але й потенційно небезпечною, оскільки вона порушує здатність людини до критичного осмислення і самостійного прийняття рішень.

Отже, враховуючи вище зазначене, особливо важливою є етична складова мовленнєвої маніпуляції. Оскільки маніпуляція часто здійснюється без явного усвідомлення адресатом того, що його свідомість піддається впливу, це може мати довгострокові

негативні наслідки для особистості. Для запобігання таким ефектам важливо розвивати критичне мислення, що дозволить людині усвідомлювати маніпулятивні практики та протистояти їм. Зокрема, важливо акцентувати увагу на розумінні того, як мовленнєві маніпуляції можуть змінювати світогляд і поведінку, та сприяти формуванню у суспільстві більш обізнаних і свідомих комунікаторів, здатних захистити свою автономію та особисту свободу вибору.

Список використаних джерел

1. Аккурт В. Методи маніпулятивного впливу у лінгвістиці. Науковий вісник ПНПУ імені К.Д.Ушинського. Одеса. 2020. № 30. С. 5–23.

2. Зірка В.В. Мовна парадигма маніпулятивної гри в рекламі : автореф. дис. ... докт. філол. наук : 10.02.02. Київ, 2005. 32 с.

3. Маріна О. В. Мовленнєва маніпуляція в американському політичному дискурсі. Лінгвістичні дослідження. 2014. № 38. С. 116–120.

4. Нагорна О.О Мова як інструмент маніпуляції: стилістичний аналіз використання лексики у політичному й діловому дискурсі. Закарпатські філологічні студії, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», Ужгород. 2023, Т.2. Вип.32. С. 64–68.

5. Сорокіна Л. Є. Мовленнєва маніпуляція та інші види мовленнєвого впливу: термінологічне розмежування понять. Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. 2014. Сер. філологія. №8. Т.2. С. 157–159.

6. Труба Г. М, Гречка С. А. Теоретичне обґрунтування сутності поняття «мовленнєва маніпуляція» у політичному дискурсі. Вісник ОНУ. Сер.: Філологія. 2020. Т. 25, вип. 2 (22), С. 89–96.

Аліна Муравська,
здобувач ступеня вищої освіти
бакалавра ННПП Національної
академії внутрішніх справ
Науковий керівник:
старший викладач кафедри психології
ННПП Національної академії
внутрішніх справ
Погоріленко А. В.

МАНІПУЛЯТИВНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ПЕРЕГОВОРНОМУ ПРОЦЕСІ: КОРОТКИЙ ОГЛЯД ТА ЕТИЧНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ

Переговори – спільна діяльність двох або більше суб'єктів, налаштована на ефективне розв'язання спірних питань з оптимальним урахуванням потреб кожної із сторін. Переговори – це невід'ємна частина ділового, політичного та особистого життя. У процесі переговорів сторони намагаються досягти вигідної домовленості, але не завжди використовують відкриті й чесні методи. Часто у хід ідуть приховані прийоми психологічного впливу, які належать до маніпулятивних технологій. Маніпуляція у переговорах – це спроба вплинути на партнера без його усвідомленої згоди, з метою отримання односторонніх переваг. Цей феномен викликає етичні дискусії, оскільки межа між впливом і маніпуляцією є тонкою і суб'єктивною.

Маніпуляція в переговорах – це форма психологічного впливу, яка здійснюється непрямим чином, не розкриваючи справжніх намірів. Її метою є зміна поведінки чи переконань опонента без його усвідомленої згоди [1]. На відміну від переконання, маніпуляція не передбачає відкритого діалогу і порушує принцип рівноправності. Вона може виглядати як цілком легітимна комунікація, проте насправді нав'язує партнеру вигідне для маніпулятора рішення. Маніпуляція особливо ефективна тоді, коли одна зі сторін володіє більшими знаннями про психологію, інформаційну перевагу або вищим рівнем емоційного контролю.

Типова маніпулятивна стратегія реалізується за п'ятиетапною схемою [2]:

1. Породження сумніву у переконаннях партнера через апеляцію до чутливих або суперечливих питань.

2. Стан емоційної розгубленості, коли особа втрачає здатність критично оцінювати ситуацію.

3. Подача часткової правди (ефект «гачка») – інформації, яку можна легко перевірити, що створює довіру.

4. Самостійна перевірка фактів опонентом, після чого знижується критичність до подальших меседжів.

5. Поступове вливання маніпулятивного змісту в контекст правдивих тверджень, формування потрібного висновку.

Серед найефективніших технік, що використовуються в переговорах, виділяють [2]:

1. Метод «три так» – послідовність позитивних питань, що формують установку на згоду.

2. Технологія «виокремленого сегменту» – опора на вибіркові наукові факти, які подаються поза контекстом.

3. Апеляція до почуття провини – навіювання емоційної відповідальності за проблему.

4. «Спільний пакет» – приховування маніпулятивних норм серед загальноприйнятих цінностей.

5. Залякування або створення ілюзії безальтернативності – техніка тиску, що стимулює прийняття вигідного рішення.

Ця структура дає змогу не тільки переконати людину, а й змінити її систему цінностей у довготривалій перспективі.

Окрему небезпеку становлять складні психотехнології – наприклад, нейролінгвістичне програмування, гіпноз, сугестивні методи. У переговорах їх використовують для створення психологічної залежності, зниження критичності або формування позитивного образу маніпулятора [4]. Особливо вразливими є люди, які перебувають у стресових або кризових ситуаціях. Такі техніки часто застосовуються представниками деструктивних угруповань або харизматичними маніпуляторами, які мають досвід впливу на глибинні шари свідомості.

Маніпулятивні технології широко використовуються у деструктивних культурах, які мають чітку ієрархію, жорсткий контроль над свідомістю членів і прагнуть повного підпорядкування. Такі організації застосовують обмеження контактів із зовнішнім світом, викривлення інформації, ізоляцію, гіпнотичні техніки, що призводять до змінених станів свідомості. У переговорах представники подібних структур можуть використовувати ці самі підходи для залучення нових

членів або просування своїх цілей у соціальних і політичних кампаніях.

Етичність маніпуляцій викликає серйозні застереження. Незважаючи на їхню ефективність у досягненні мети, вони порушують принципи довіри, відкритості та взаємної поваги. Застосування таких методів без згоди партнера вважається неетичним, а іноді навіть насильницьким [3]. Етика в переговорах передбачає, що жоден результат не має досягатися ціною приниження або втрати автономії іншої особи. Особливо небезпечно впроваджувати маніпулятивні технології в освіті, психології, політиці, де вплив може мати довготривалі наслідки.

Застосування маніпулятивних технологій у переговорах викликає багато етичних запитань. З одного боку, переговори часто розглядаються як «гра» інтересів, де кожна сторона має право використовувати доступні інструменти. З іншого боку, маніпуляція суперечить принципам чесною та прозорою комунікації, підриває довіру і може мати довгострокові негативні наслідки. Етичні ризики маніпуляцій включають: погіршення міжособистісних або ділових стосунків, втрату репутації, психологічний дискомфорт у жертви маніпуляції, створення ворожого або недовірчого переговорного середовища.

Також важливо враховувати, що ефективність маніпуляції зазвичай обмежена короткотерміною вигодою, але в довгостроковій перспективі вона рідко сприяє сталому партнерству чи вирішенню конфліктів. Альтернатива маніпуляціям: етика як стратегія. На протипагу маніпулятивним технологіям існують методи, які ґрунтуються на повазі, відкритості та пошуку взаємовигідних рішень. До них належать:

1. Принципово орієнтовані переговори – метод, розроблений у Гарварді, який передбачає відділення людей від проблеми, фокус на інтересах, а не позиціях.

2. Активне слухання – техніка, що дозволяє глибше зрозуміти партнера і знайти спільні точки дотику.

3. Відкрита комунікація – прозорість намірів і аргументації.

4. Стратегія «виграв – виграв» – прагнення до рішень, що задовольняють обидві сторони. Такі підходи не тільки етичні, але й довгостроково ефективні, особливо у складних, багатоетапних переговорах.

Найкращий захист від маніпуляції – це критичне мислення. У переговорах важливо мати чітке уявлення про

власні цілі, уважно стежити за логікою аргументів опонента, виявляти суперечності, уникати емоційного захоплення. Ефективним є збереження метапозиції – здатності аналізувати ситуацію ззовні. Також важливо вивчати поширені техніки маніпуляції, аби швидко їх розпізнавати.

Отже, маніпулятивні технології – це потужний, але суперечливий інструмент у переговорному процесі. Вони можуть забезпечити тактичну перевагу, однак часто руйнують довіру та етичні основи взаємодії. В умовах зростання ролі емоційного інтелекту, репутації та міжособистісної комунікації, етичне ведення переговорів стає не лише моральною, але й стратегічною перевагою. Професійний переговорник має не лише розпізнавати маніпуляції, але й обирати етичні способи досягнення домовленостей.

Список використаних джерел

1. Бізнес-переговори: конспект лекції з дисципліни для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти усіх спеціальностей (дисципліна вільного вибору) / укладач: К.Ю. Величко. Харків: ДБТУ, 2024. 96 с. URL: https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/57924/1/KL_Byzne_s_peregovory_2024.pdf?utm_source=chatgpt.com.

2. Гридковець Л.М. Використання психологічних маніпуляційних технологій для просування законів на користь ЛГБТ // Science and education a new dimension: Pedagogy and Psychology. – IV (38), Issua 77, 2016. – с. 79-86. URL: <https://seanewdim.com/wp-content/uploads/2021/03/The-use-of-psychological-manipulation-technologies-to-promote-laws-in-favor-of-LGBT-L.-Hrydkovets.pdf>.

3. Етика ділових відносин : навчальний посібник / [Лесько О. Й., Прищак М. Д., Залюбівська О. Б. та ін.] – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 309 с. URL: https://shron1.chtyvo.org.ua/Lesko_Oleksandr/Etyka_dilovykh_vidnosyn.pdf?utm_source=chatgpt.com.

4. Сугестивні технології маніпулятивного впливу : навч. посіб. / [В.М. Петрик, М.М. Присяжнюк, Л.Ф. Компанцева, Є.Д. Скулиш, О.Д. Бойко, В.В. Остроухов]; за заг. ред. Є.Д. Скулиша. – 2-ге вид. – К.: ЗАТ “ВПОЛ”, 2011. – 248 с. URL: https://duikt.edu.ua/uploads/1_1353_77641912.pdf.

Ольга Назаренко,

старший викладач кафедри теорії, історії та філософії права ННПП Національної академії внутрішніх справ, кандидат юридичних наук

ЗАГАЛЬНОТЕОРЕТИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПРАВОВОЇ ПСИХОЛОГІЇ

У сучасному світі, який сповнений різними соціальними проблемами та критичними явищами просто неможливо обійтись без залучення психологічного аналізу з метою ефективного їх вирішення в процесі стрімко змінюючись умов суспільного життя. На сьогоднішній день різні тривожні емоції та хвилювання супроводжують нас в повсякденному житті, як на індивідуальному, так і груповому, загальному рівні в соціумі. Будучи його активним учасником людині потрібно чітко усвідомлювати та об'єктивно оцінювати власні вміння справлятися зі своїми тривогами, ставленням до реальної оточуючої дійсності та почуттями. Оскільки, все з чим кожен з нас зустрічається протягом кожного дня, як у професійній сфері, так і особистій впливає на характер наших емоцій та відображає вміння співіснувати з ними. У зв'язку з чим важливо пам'ятати не тільки про власні сприятливі умови для існування, але й поважати особисті межі інших осіб, які знаходяться у нашому оточенні.

Так, для того, щоб забезпечити психологічний баланс потрібно перш за все здійснювати безперервну роботу над формуванням загальної суспільної свідомості з метою усвідомлення людиною, як власної значимості, так і колективної. Кожна людина має власні унікальні особливості, які впливають на її світосприйняття та характер взаємовідносин з іншими. Саме тому важливо своєчасно закріпити знання про цінність володіння вмінням знаходити компроміси навіть в самих складних життєвих ситуаціях та досягати надійного балансу, а також гармонії у взаємовідносинах. Для гарантування реалізації такої перспективи, наші суспільні відносини повинні бути врегульованими нормами права, зокрема забезпечуватись їх владним примусом. Тому, у зв'язку з цим, неможливо оминати увагою важливості панування такого явища, як правосвідомість. Саме вона покликана відображати та

розкривати всеохоплюючий вплив права на суспільні відносини, дійсне ставлення та погляди людини на право, її знання та уявлення про нього, розуміння цінності для практичного забезпечення її прав та свобод.

Як зазначає О. Барабаш від рівня правосвідомості на пряму залежать зовнішні прояви юридично-значущої поведінки людини. Правосвідомість є тим чинником, що спрямовує вектор поведінки людини на дотримання чи недотримання правових норм [1, с. 71]. Натомість А. С. Ткачук вважає, що формою ідейно-психологічного відображення та освоєння правової дійсності через систему нормативно-оціночних уявлень і суджень людей про природу й закономірності правових явищ є правосвідомість. Будучи складним явищем правового життя суспільства, вона має свою внутрішню структуру, що включає в себе правову ідеологію та правову психологію. Реальним виразом правосвідомості в правовому житті суспільства є саме ці основні два елементи [2, с. 59]. Правова ідеологія допомагає здійснити не тільки теоретичне осмислення соціально значимих ідей, які закладених в праві, але й поглянути на систему цінностей, що представляються значимими в контексті ставлення особи та цілого суспільства до правової системи.

Варто підтримати позицію О.М. Полякова, відповідно до якої соціально-правова психологія та правова ідеологія складають структуру поняття «правова свідомість». Правова ідеологія є систематизованим науковим вираженням правових принципів, поглядів, вимог різних прошарків та груп населення, суспільства, які чинять активний вплив на формування та функціонування політичного режиму, створення ціннісно-нормативної орієнтації суспільства, а під соціально-правовою психологією варто розуміти сукупність правових почуттів, ціннісного ставлення, настроїв, характерних для всього суспільства в цілому або певної соціальної групи [3, с. 38]. Таким чином, розглянемо ще деякі підходи до розуміння правової психології. Так, зокрема, Т. М. Мартинюк вважає, що правова психологія на відміну від правової ідеології представляється сукупністю правових почуттів, переживань, емоцій, звичок, настроїв, настанов, які складаються під безпосереднім впливом життєдіяльності суспільства. Пов'язана також з чуттєвим пізнанням світу, правова психологія є менш складною порівняно з правовою ідеологією формою

відображення дійсності, і має інший спосіб свого формування – вона не може створюватися штучно, бо виникає і реалізується в процесі правового спілкування людей [4, с. 41].

Також, Р.Ф. Гринюк, О.І. Гуцуляк зазначають, що як елемент правової свідомості правова психологія припускає можливість впливу та корекції (завдяки самоспостереженню, рефлексії). Методологія свідомісно-центрованої психології дуже послідовно та структуровано розкриває закони і принципи свідомості (комунікативності, організованості, адекватності), а отже, – і механізми її можливих деформацій [5, с. 13]. Дійсно важливим моментом представляється не допущення наявності негативних тенденцій пов'язаних з психологічними відхиленнями щодо правильності сприйняття, усвідомлення та реалізації у власній поведінці людиною вимог права. Накопичення негативних емоцій, вражень та потрясінь негативним чином впливають на стан правової психології кожної окремої особи та суспільства загалом.

Варто підтримати позицію, яку висвітлює І.Д. Веркалець стосовно того, що правова психологія у сучасній ситуації розглядає право як основний засіб реалізації соціальної справедливості і доцільності [6, с. 70]. У структурі правової психології виокремлюють наступні елементи: 1) сталі (правові стереотипи, традиції, звички) і динамічні (настрої, почуття та хвилювання); 2) пізнавальні (правові емпіричні уявлення, знання, погляди) і емоційні (правові емоції, настрої почуття) [2, с.63]. В контексті чого варто зазначити думку, яку висловлює О. С. Устименко, яка говорить про те, що найбільш поширеною формою усвідомлення права є правова психологія, а саме завдяки їй особа усвідомлює правові зміни, що відбуваються, та оцінює правові ідеї. Більш швидким механізмом реакції на правову дійсність на відміну від правової ідеології є саме правова психологія, але разом з тим вони представляються взаємозалежними один від одного та взаємодоповнюючими [7, с. 56–57].

Отже, підсумовуючи все вище викладене, варто зазначити, що правова психологія не просто продовжує посідати чільне місце в сьогоденних тенденціях суспільного життя, але й набирати дедалі більшої актуальності, оскільки психологічний аспект життя люди пов'язаний з різними в тому числі проблемними сторонами її існування, а значить потребує їх

опрацювання та аналізу, у тому числі вивчення через призму права. Тому, важливим моментом залишається формування та наявність у суспільства не просто свідомості, а правосвідомості, яка б з позиції знань про право, позитивним чином вплинула на їх ментальне самопочуття. Оскільки, саме відчуття стабільності та впевненості в собі покращує рівень емоційного стану особи, а також загалом позитивно впливає на правову поведінку людини. Правова психологія покликана активно та оперативно реагувати на всі зміни, які відбуваються в реаліях правової дійсності суспільного життя з метою нагляду та контролю за недопущенням розвитку негативних тенденцій, процесів, які можуть порушувати суспільну гармонію та баланс співіснування.

Список використаних джерел

1. Барабаш О. Правосвідомість та її вплив на поведінку людини. *Вісник Львівського університету «Львівська політехніка». Серія «Юридичні науки»*. 2017. № 861. С. 68–72.
2. Ткачук А. С. Правова ідеологія та правова психологія як структурні елементи правосвідомості. *Актуальні проблеми політики*. 2012. № 46. С. 58–66.
3. Полякова О. М. Правова культура і правосвідомість як засоби стабілізації політичного режиму. *Держава і право*. 2005. Вип. 29. С. 34–39.
4. Мартинюк Т. М. Правова психологія та правова ідеологія.: особливості формування в Україні. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Юридичні науки*. 2019. Вип.8. с. 38–45.
5. Гринюк Р.Ф., Гуцуляк О.І. Правосвідомість як предмет теоретико-правового, соціально-філософського і психологічного аналізу. *Правничий часопис Донецького національного університету імені Василя Стуса*. 2023. Том. 2. № 1. С. 4–17.
6. Веркалець І.Д. Правова психологія в механізмі реалізації права. *Науково-інформаційний вісник Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького. Серія Право*. 2018. № 5 (17). С. 66–71.
7. Устименко О.С. Правова ідеологія як структурний елемент правової свідомості. *Право і суспільство*. 2018. № 5. С. 54–57.

Любов Остролуцька,

викладач кафедри психології ННПП

Національної академії внутрішніх справ

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ ВРЕГУЛЮВАННЯ КОНФЛІКТІВ

У XXI столітті конфлікти – як міжособистісні, так і міжнародні – залишаються однією з головних загроз стабільності суспільства. Однак завдяки розвитку технологій змінюються і підходи до їх вирішення. Сучасні технології не лише допомагають у діагностиці та прогнозуванні конфліктів, а й активно застосовуються для їх ефективного врегулювання.

Медіація, фасилітація, арбітраж та переговори все частіше реалізуються за допомогою цифрових платформ. Онлайн-медіація дозволяє учасникам конфлікту спілкуватися дистанційно, зменшуючи емоційне напруження та географічні бар'єри.

Алгоритми аналізу мови, емоційного стану та поведінкових моделей дають змогу передбачати розвиток конфліктів, пропонуючи оптимальні стратегії врегулювання. AI-системи використовуються у великих організаціях для моніторингу внутрішніх конфліктів серед персоналу.

Інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) є основою для збереження, передачі й обробки інформації. У контексті конфліктів вони дозволяють:

- забезпечити прозору комунікацію між сторонами;
- залучити нейтральних медіаторів у режимі онлайн;
- проводити онлайн-переговори з використанням платформ на зразок Zoom, Teams чи спеціалізованих VR-платформ;
- моніторити суспільні настрої через аналіз даних у соцмережах (social media mining).
- штучний інтелект (ШІ) дозволяє:
 - прогнозувати розвиток конфлікту на основі моделей поведінки;
 - допомагати медіаторам у виборі стратегії врегулювання;
 - ідентифікувати «токсичну» риторику в онлайн-просторі.

Приклад: проєкти на основі AI у миротворчих місіях ООН, які аналізують ризики ескалації насильства в реальному часі.

Технології віртуальної та доповненої реальності (VR/AR) використовуються для: – Навчання медіаторів через симуляції конфліктів;

- психологічної реабілітації жертв конфліктів;
- створення безпечного середовища для тренування переговорних навичок.

AR може візуалізувати емоційний стан учасників у режимі реального часу (на основі біометрії), допомагаючи краще розуміти мотиви та переживання сторін.

Цифрова дипломатія (e-diplomacy) включає: – Використання соціальних мереж та платформ для комунікації між державами;

- швидке поширення офіційних заяв, запобігання фейкам;

- проведення інформаційних кампаній для зменшення напруги в суспільстві.

Сучасні технології дедалі частіше стають невід’ємною складовою врегулювання конфліктів. Вони не замінюють людський фактор, але значно підвищують ефективність комунікації, прогнозування та прийняття рішень. Головним викликом залишається етичне використання технологій, щоб уникнути маніпуляцій або посилення напруження.

Інтеграція сучасних технологій у процес врегулювання конфліктів відкриває нові можливості для формування конструктивного діалогу, запобігання ескалації суперечок та побудови стійкого миру. Однак технології не замінюють людський фактор, а лише посилюють ефективність процесів при їх належному застосуванні.

Список використаних джерел

1. Бурмістрова Л.А. Технології медіації в сучасному світі. К.: Юридична думка, 2020.

2. Морозова Н.М. Конфліктологія: навч. посібник. К.: Центр учбової літератури, 2020.

3. Шмідт Г. Конфлікти та рішення: теорія і практика. Львів: Видавництво ЛНУ, 2021.

4. Gunkel, D. (2022). AI and Mediation: Ethics and Conflict Resolution. Palgrave Macmillan.

5. ODR (Online Dispute Resolution): Rule C., Katsh E. Digital Justice: Technology and the Internet of Disputes. – Oxford University Press, 2021.

Анастасія Павловська,
здобувач ступеня вищої освіти магістра
ІЗДН Національної академії
внутрішніх справ
Науковий керівник:
доцент кафедри психології ННПП
Національної академії внутрішніх справ,
кандидат юридичних наук, доцент
Ребенок Н. О.

МОВЛЕННЄВА МАНІПУЛЯЦІЯ ЯК ПСИХОЛОГІЧНИЙ ВПЛИВ: ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МОВЛЕННЄВИХ КОНСТРУКЦІЙ У РЕКЛАМІ

У сучасних реаліях реклама супроводжує нас скрізь, достатньо ввімкнути телевізор, скористатися якимось онлайн-сервісом чи й просто вийти на вулиці міста або ж зайти в супермаркет. Зі зростанням конкуренції на ринку, збільшується й кількість реклами, а разом винахідливість і креативність її творців, а також маніпулятивний інструментарій. Аби зайняти достойне місце серед інших товарів та брендів, доводиться віднаходити вдалі психологічні стратегії впливу на потенційного покупця, однією складовою яких є мовленнєві конструкції.

За допомогою рекламних маніпуляцій бренди не лише приєднуються до наших уже наявних потреб і бажань, а й фактично навіюють нові зручні для них прагнення, установки, моделі поведінки та стиль життя, впливаючи таким чином на суспільні тенденції й навіть формуючи нову культуру – культуру конс'юмеризму.

Тому, особливо в наш час, напрямок вивчення форм впливу на свідомість громадськості є актуальним та став об'єктом наукового зацікавлення чималої кількості як іноземних, так і вітчизняних дослідників, зокрема таких як О. Бровкіна, Ю. Грушевська, Л. Шанаєва-Цимбал, Ю. Бабій, І. Величко, Т. Жалко, А. Шістя, М. Мозер, О. Щербак та інші.

Звертаючись до досліджень даної тематики, знаходимо наступну варіацію дефініції поняття «мовленнєва маніпуляція» як «використання мовних засобів, які часто вступають в активну взаємодію з паралінгвістичними засобами, для здійснення тиску на адресата, щоб той прийняв не вигідні рішення, здійснив незаплановані дії або вчинки» [1]. Інакше кажучи, це використання

різноманітних морфологічних, синтаксичних, стилістичних та лексико-семантичних мовних засобів задля здійснення психологічного впливу на свідомість та підсвідомість особистості для досягнення результату у вигляді нав'язування об'єкту маніпуляції вигідних емоційних станів або поведінки.

Повертаючись до рекламних текстів, зауважимо, що саме слоган є їх найважливішим елементом, крім того із еволюцією технологічної складової медіапростору, збільшенням кількості брендів, які борються за увагу реципієнтів і зменшенням стійкості уваги, спричиненим сучасними механізмами функціонування соціальних мереж, більш розлогі уривки відкидаються, залишаючи місце стислим гаслам. Ця особливість зумовлює необхідність ретельного вибору влучних синтаксичних одиниць, які у своїй конфігурації будуть легко запам'ятовуватися та ефективно впливати на формування бажань і потреб споживача. Тому спробуємо, на основі рекламних гасел, розглянути мовленнєві маніпуляції з точки зору лінгвістичної прагматики, а саме такий аспект, як конкретні мовленнєві конструкції, які застосовуються у рекламному дискурсі задля досягнення його основної цілі - переконати потенційного покупця у потребі придбати якийсь конкретний товар [3].

Серед науковців спостерігається значна варіативність у класифікації мовленнєвих засобів впливу, диференціацію проводять за типом мовленнєвих дій, за перлокутивною реакцією, за зміною психічного стану адресата, або просто за різними рівнями мовлення (стилістичний, лексичний тощо)[4]. Тому в рамках цієї короткої розвідки доцільно буде в загальному розглянути найбільш розповсюджені прийоми маніпулювання в мовленні, до яких можна віднести:

– застосування стилістичних засобів, таких як метафора, антитеза, епітет, порівняння, метонімія, синекдоха, евфемізм, гіпербола, риторичне запитання тощо. Наприклад:

«[назва бренду] надає крила». У даному випадку метафора створює асоціативні зв'язки між продуктом та станом фізичного й емоційного піднесення та свободи. Визначною рисою застосування метафори є її здатність формувати яскравий образ, який буде автоматично впливати в психіці під час взаємодії з предметом.

«Великий вибір, малі ціни»(антитеза). Контраст, створений протиставленням «великий–малі», акцентує увагу

споживача на додатковій вигоді, яку він може отримати, завітавши до їх магазину. Також антитеза може застосовуватися у разі необхідності порівняння товару із продукцією конкурентів.

«Київ стоїть на [назва бренду]». За допомогою метонімії у даному прикладі рекламодавець приписує власному бренду характеристику стабільності й символізм фундаменту столиці, намагаючись викликати тим самим відчуття довіри. Зазвичай у рекламних гаслах якості, які підміняються за метонімії асоціюються з чимось масштабним (країна, спільнота), а також апелюють до ідентичності та довіри.

«Найкраще – дітям»(гіпербола). Окрім перебільшення, яке підкреслює винятковість продукту, даний зразок також грає на чутливій темі, а саме почуттях любові та відповідальності батьків до їх дітей.

– використання узагальнень («кожен...», «всі...» тощо). До прикладу, «Усі це знають, – [назва бренду] найкращий». Або ж «Кожній родині потрібен [назва бренду]». Така стратегія працює завдяки зверненню до внутрішньої потреби приналежності до чогось більшого й страху бути «не як усі».

– додавання емоційно забарвленої лексики. Вирази, які пов'язані із захищеністю, відчуттям комфорту, соціальним схваленням, любов'ю та родиною стимулюють різні емоційні стани й змушують діяти згідно з ними, а не приймати рішення із раціонального підходу («Ідеальний вибір для найтепліших моментів»).

– фальшиве апелювання до авторитетів, що створює ілюзію довіри в реципієнта, або додавання вигаданих статистичних даних. «Вибір експертів». «9 із 10 стоматологів рекомендують». «97 % жінок обирають...». «Справжні професіонали обирають...». Застосування таких понять як «науковці», «лікарі» тощо покликане нав'язати відчуття довіри, впевненості в товарі й наукової обґрунтованості його якості без конкретизації та уточнення джерел цих даних і досліджень. Статистика чи озвучення так званих результатів опитувань споживачів мають на меті формування ефекту суспільного схвалення та підтвердження наявності озвучених характеристик продукту.

– включення спонукальних дієслів. Наказовий спосіб прямо активізує покупця на здійснення певних дій. Наприклад: «Не зволікай!», «Лови момент!», «Спробуй...!» «Купуйте...» і так далі.

– гра слів привертає увагу, допомагає рекламі краще запам'ятовуватися через комічний ефект, а також створює відчуття маленької інтелектуальної гри для реципієнта, що додає позитивних емоцій, які надалі асоціюватимуться з брендом («Кохання з першого шматочка»).

– прикметники вищого і найвищого ступенів задля підсилення враження безапеляційної «кращості» товару чи послуги [2]. «Швидший ніж звичайні таблетки». «Найніжніше прання для ваших речей».

– використання умовних речень. Така форма імітує причинно-наслідковий зв'язок між покупкою якоїсь речі та отриманням позитивних змін чи результатів. Наприклад, «Якщо любиш себе—обирай [*назва бренду*]». У даному випадку нав'язується психологічна дилема – якщо не віддасиш перевагу саме цьому товару, значить, не цінуєш себе. Або ж «Якщо хочеш бути попереду, обирай [*назва бренду*]». Рекламодавці намагаються грати на образах бажань нашого еґо, створюючи установку, яка апелює до нашої самооцінки та бажанню швидких позитивних змін без докладання великих зусиль.

– ще одним розповсюдженим засобом є залучення виразів, які символізують успішність, статусність і популярність або слів-анґліцизмів, які створюють ілюзію сучасності, престижності та приналежності до чогось іноземного. «[*назва бренду*] – це musthave». «Будь у тренді».

Варто зазначити, що всі вказані елементи не є відірваними один від одного й можуть застосовуватися в комплексі для підсилення потрібного ефекту або їх нагромадження й тим самим збільшувати шанси реклами на досягнення поставлених перед нею завдань.

Розуміння типових мовленнєвих конструкцій, які найбільше використовуються в рекламних лого, а також здатність розпізнавати, через які образи та бажання рекламодавці намагаються вплинути на нашу поведінку та процес прийняття рішень, допоможе менше потрапляти на їх гачок, знизити кількість нерациональних покупок та розвивати критичне мислення. Таким чином, дослідження мовленнєвих маніпуляцій є перспективною тематикою, яка відкриває широке поле для подальших наукових розвідок щодо кожної конкретної мовленнєвої конструкції та її психологічного впливу на психіку реципієнтів.

Список використаних джерел

1. Бровкіна О., Кондратенко К.. Переклад медіатекстів: Поліпарадигмальний підхід до мовленнєвої маніпуляції. Журнал *Studia methodologica* №59 (2025): 343-349.

2. Величко І. Г., Шанаєва-Цимбал Л. О., Шістя А. М. Вплив реклами та засобів масової інформації на американське суспільство (у контексті феномену консюмеризму). Журнал «Молодий вчений», 10 (110) (2022), 7-13.

3. Колісниченко, Т. В. Рекламний дискурс: поняття, ознаки та функції. Закарпатські філологічні студії (2020), 93-97.

4. Терещенко Л. Маніпуляція як невід’ємна частина англomовного медіапростору (на основі виступів tedtalks). Тези доповідей VI Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції з міжнародною участю «Актуальні проблеми сучасної транслятології, лінгвокраїнознавства та теорії міжкультурної комунікації» (2021).

Ольга Панченко,

головний спеціаліст відділу
перспективного розвитку Тренінгового
центру прокурорів України, кандидат
юридичних наук, старший дослідник

ДО ПИТАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ЕКСПЕРТА ПІД ЧАС ВСТАНОВЛЕННЯ ФАКТУ ЗАПОДІЯННЯ ПРАЦІВНИКОВІ МОРАЛЬНОЇ ШКОДИ

Процес доказування факту завдання моральної шкоди та наявності причинно-наслідкового зв'язку є достатньо специфічним, а тому працівнику непросто зібрати доказову базу для підтвердження наявності моральної шкоди та причинно-наслідкового зв'язку між незаконними діями роботодавця та негативними наслідками для нього у вигляді моральної шкоди.

Як свідчить судова практика, аргументація моральної шкоди та формування доказової бази лягає на працівника, який повинен у суді довести усіма наявними та належними доказами заподіяння йому моральної шкоди. Доказами можуть слугувати будь-які дані, які зможуть показати взаємозв'язок між порушенням законних трудових прав та підтвердженням факту страждань і зміни звичного способу життя. Однак, на практиці, відсутність єдиного підходу у визначенні моральної шкоди

ускладнює життя як працівникам, які самостійно подають позови до суду, так і адвокатам, які надають правову допомогу таким особам, а також суддям, що вирішують питання щодо стягнення моральної шкоди [1].

Відповідно до ст. 76 Цивільного процесуального кодексу України, (далі – ЦПК України) доказами є будь-які дані, на підставі яких суд встановлює наявність або відсутність обставин (фактів), що обґрунтовують вимоги і заперечення учасників справи, та інших обставин, які мають значення для вирішення справи. Ці дані встановлюються такими засобами: 1) письмовими, речовими і електронними доказами; 2) висновками експертів; 3) показаннями свідків [2].

Висновок експерта – це докладний опис проведених експертом досліджень, зроблені у результаті них висновки та обґрунтовані відповіді на питання, поставлені експертові, складений у порядку, визначеному законодавством. Предметом висновку експерта може бути дослідження обставин, які входять до предмета доказування та встановлення яких потребує наявних у експерта спеціальних знань (ст. 102 ЦПК України) [2].

Висновок експерта є важливим як у процесі доказування факту завдання моральної шкоди, так і її розміру. Як правильно зауважує Ц. Колінько [3, с. 32], для встановлення наявності емоційних страждань можливе використання досвіду, накопиченого у психології, зокрема застосовування розроблених і впроваджених в практику комплексних методів психологічного консультування у формі психодіагностики (у тому числі і комп'ютерної) і надання різнобічної психологічної допомоги. Звертання до психологічних методик – це не тільки доцільно, але й розумно. Насправді тільки експерт-психолог може встановити наявність або відсутність ознак заподіяння особі моральної шкоди.

Ми повністю погоджуємося з цією думкою і наголошуємо, що слід у кожній справі, пов'язаній із відшкодуванням моральної шкоди працівнику залучати експерта. По-перше, висновок експерта може бути замовлений потерпілим ще до пред'явлення ним позову, що допоможе в обґрунтуванні суми грошового стягнення за моральну шкоду. По-друге, кожна особа по-різному реагує на несприятливі психологічні фактори, що залежить від її індивідуальних особливостей. На останні впливають вік, стать людини, її життєвий досвід, світоглядна

позиція і т.д. Індивідуальні особливості потерпілого – це обставина, яка підлягає доведенню, та яку суд має встановлювати передбаченими процесуальним законодавством способами і брати до уваги для оцінки дійсної глибини (ступеня) фізичних або моральних страждань і визначення відповідного розміру компенсації. Саме від індивідуальних особливостей залежить «відповідь» потерпілого на неправомірні дії збоку роботодавця: те, що в однієї людини викличе побоювання або страх (за подальшу долю, за матеріальне благополуччя своє і своєї родини, за майбутню кар'єру), в іншій спровокує сильний стрес або психічний розлад, який потребуватиме довготривалого та затратного лікування. І лише фахівець зможе дати правильну оцінку особливостям поведінки підекспертної особи у проблемних ситуаціях та характеристику її емоційного стану за певних обставин.

Окремо зазначимо, що у судах розглядаються, у тому числі, справи про відшкодування моральної шкоди особливої складності, які потребують спеціальних знань у галузі психології та психіатрії, оскільки буває вкрай важко адекватно оцінити ступінь фізичних та моральних страждань потерпілого. У таких випадках використання критерію індивідуальних особливостей потерпілого при визначенні розміру компенсації моральної шкоди буде більш достовірним, якщо у процесі встановлення ступеня страждань застосовувати спеціальні медичні, психологічні, психіатричні та інші знання.

На важливості експертної думки при визначенні розміру компенсації за моральні страждання «наголошує» і судова практика. Так, у постанові Великої палати Верховного Суду від 28 лютого 2018 року по справі № 2-1/07, зокрема, зазначено, що суд першої інстанції призначив відшкодування за моральні страждання у розмірі 2000 грн, оскільки позивач не надав доказів небезпечних умов його примусового утримання, введення невідомих ліків, поганого харчування, антисанітарних умов, а також розрахунку розміру відшкодування моральної шкоди. Не подання такого обрахунку призводить до оцінки судом на власне переконання розміру відшкодування моральної шкоди без врахування експертної думки, а тому для обґрунтованого його визначення потерпілому необхідно замовити в атестованого судового експерта психолога судово-

психологічну експертизу встановлення факту моральних страждань та орієнтовного розміру компенсації [4].

При цьому необхідно пам'ятати, що висновки експертного дослідження спеціалістів-психологів судами не повинні братися до уваги, оскільки таке дослідження проводиться спеціалістом-психологом, а не атестованим судовим експертом в цій галузі. Залучення спеціаліста психолога тягне наслідки не врахування результатів експертного дослідження у суді [5].

Відповідно до Інструкції про призначення та проведення судових експертиз та експертних досліджень та Науково-методичних рекомендацій з питань підготовки та призначення судових експертиз та експертних досліджень, психологічна експертиза встановлює ті особливості психічної діяльності та такі їх прояви в поведінці особи, які мають юридичне значення та викликають певні правові наслідки.

Основним завданням психологічної експертизи є визначення у підекспертної особи: 1) індивідуально-психологічних особливостей, рис характеру, провідних якостей особистості; 2) мотивовірних чинників психічного життя і поведінки; емоційних реакцій та станів; 3) закономірностей перебігу психічних процесів, рівня їхнього розвитку та індивідуальних її властивостей.

Для встановлення факту заподіяння працівникові моральної шкоди експерт може поставити наступні питання:

Чи є у підекспертної особи зміни в емоційному стані, індивідуально-психологічних проявах, які перешкоджають активному соціальному функціонуванню її як особистості і виникли внаслідок впливу певних обставин (незаконного звільнення, професійного захворювання, виробничої травми тощо)?

Чи є ситуація, що досліджується за справою, психотравмувальною для особи? Якщо так, то чи завдані особі страждання (моральна шкода)?

Чи спричинені особі страждання (моральна шкода) за умов ситуації, що досліджуються у справі? Якщо особі завдані страждання (моральна шкода), який можливий розмір становить грошова компенсація за завдані страждання (моральну шкоду)? [6].

Зауважимо, що судова психологічна експертиза не акцентує уваги на розв'язанні питання про встановлення розміру грошового еквівалента завданій моральної шкоди.

Експертний висновок у цій частині носить науково-рекомендаційний характер. Висновок експерта є важливим доказом у справі, однак остаточне рішення приймає суд. При цьому останній повинен виходити із принципів розумності й справедливості, а незгода з експертизою повинна бути мотивована відповідним процесуальним чином [7, с. 9–10].

Список використаних джерел

1. Поліщук В. Проблеми відшкодування моральної шкоди працівнику: адвокат Поліщук. *Інформаційне агентство Post* (12/08/2020). URL: <https://advokatpost.com/problems-vidshkoduvannia-moralnoi-shkody-pratsivnyku-advokat-polishchuk/>

2. Цивільний процесуальний кодекс України : Закон України від 18 берез. 2004 р. № 1618-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1618-15#Text>

3. Колінько Ц. Проблеми доведення моральної шкоди за законодавством України. *Підприємництво, господарство і право*. 8/2020. 2020. с. 30–34. DOI <https://doi.org/10.32849/2663-5313/2020.8.05>.

6. Постанова Верховного Суду від 28 лют. 2018 року. Справа № 2-1/07. *Єдиний державний реєстр судових рішень*: [Електронний ресурс]. URL: <https://zakononline.com.ua/court-decisions/show/72757030>

7. Постанова Верховного Суду від 27 серп. 2020 року. Справа № 752/23814/17-ц. *Єдиний державний реєстр судових рішень*: URL: <http://iplex.com.ua/doc.php?regnum=91397345&red=1000035d1004a500935da70ec506797757389c&d=5>

8. Інструкція про призначення та проведення судових експертиз та експертних досліджень та Науково-методичних рекомендацій з питань підготовки та призначення судових експертиз та експертних досліджень: Наказ Мініюсту від 08 жовт. 1998 року №53/5. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0705-98#n1556>

9. Шевцов С. О., Тимошенко А. І. Визначення розміру моральної шкоди: правові засади та експертні методики / Експертна служба Міністерства внутрішніх справ України. Харків, 2011. 52 с.

Наталія Полудьонна,
завідувач кафедри психології ННПП
Національної академії внутрішніх справ,
кандидат психологічних наук, доцент

ПОВЕДІНКОВІ ОСОБЛИВОСТІ ЛЮДЕЙ У ПРОЦЕСІ ОБМАНУ, ЇХНЯ КЛАСИФІКАЦІЯ: АНАЛІЗ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

Як показують дослідження, брехня – це звичайне явище повсякденного життя. Іноді брехня має дуже серйозні наслідки. Дійсно, ми прискіпливі до неправди політичних діячів, членів власної родини, а слідчий поліції хоче переконатися, що підозрюваний справді має чисте алібі тощо.

Одна з причин, через яку людям не вдається розпізнати брехню, полягає у тому, що вони не володіють достатнім обсягом знань щодо того, як оволодіти зненацька обманщиком. Однак, це не єдина причина. Брехня також часто залишається нерозкритою, тому що спостерігач не зацікавлений у викритті брехуна. І третя причина полягає у тому, що є дуже вправні брехуни.

Брехня є усвідомленим актом. П. Екман у другому виданні «Face of Man» стверджує, що люди брешуть лише у тому випадку, якщо вони не інформують оточуючих заздалегідь про свій намір збрехати. Тому фокусники не брешуть під час своїх вистав, оскільки глядачі очікують, що будуть обдурені. У зв'язку з цим, П. Екман визначає обман як «навмисне рішення увести в оману того, кому адресована інформація, без попередження про свій намір це зробити» [1].

Результати зарубіжних досліджень свідчать, що поведінка людей під час обману різна. Зазвичай виокремлюють чотири типи людей, а саме [2; 3; 4; 5]:

- маніпулятори,
- актори,
- комунікабельні люди,
- адаптатори. Розглянемо їх детальніше.

Так маніпуляторів характеризують як егоїстичних та хитрих людей. Зарубіжні дослідники [2; 3; 4; 5] стверджують, що це не зовсім так. Маніпулятори набирають високі бали за шкалою макіавеллізму або соціальної пристосованості. Крім

цього, вони часто використовують самоорієнтовану брехню, схильні наполягати на власній брехні, не переймаються щодо загальноприйнятих моральних норм і відкрито визнають, що вони готові брехати і маніпулювати людьми задля власної вигоди. У сфері міжособистісних відносин маніпулятори підступні та кмітливі. Але вони не експлуатують того, хто може помститися, і не дурять, якщо їм загрожує викриття. У спілкуванні вони схильні домінувати та демонструвати впевненість в собі. Як правило, їх люблять більше, ніж тих людей, які не так добре володіють навичками маніпуляції [2].

Наступний тип – актори. Як відомо, дехто з людей більш вправний у регулюванні власних вербальних і невербальних форм поведінки, ніж інші. Таку здатність характеризують чотири конструкти:

- емоційний контроль,
- соціальний контроль,
- старанність,
- соціальна експресивність.

Емоційний контроль – розуміється як здатність регулювати власні емоційні сигнали та невербальні прояви (наприклад, вміння зберігати невимушений вигляд у будь-якій ситуації). Соціальний контроль включає здібності до рольової гри, контроль над вербальною поведінкою та навички самопрезентації. Соціальна експресивність включає навички вербального самовираження та майстерність мовлення. Старанність – це прояв уваги до деталей, наполегливість, відповідальність та самодисципліна у взаємодії з іншими людьми, ретельність у доборі слів та прагнення створити позитивну атмосферу, демонструючи емпатію.

Наступний тип – комунікабельні люди. Враховуючи той факт, що соціальне життя особливо приваблює екстравертів, то звісно, що вони люблять перебувати у суспільстві інших людей, впевнено поводять себе в соціальних взаємодіях та віддають перевагу компанії. Відмінності у соціальній залученості впливають на рівень розвитку навичок обману. Комунікабельні люди брешуть частіше, ніж замкнуті [2], почуваються комфортніше у ситуації брехні [4], довше наполягають на власній брехні [4; 5].

І, нарешті, адаптери (конформісти). Люди, які відчувають тривожність і невпевненість у соціальних взаємодіях,

необов'язково уникають брехні. Деякі індивіди з високою суспільною самосвідомістю та орієнтовані на інших людей стримують власну невпевненість шляхом адаптації до них. Ці «адаптери» мають надсильну мотивацію до того, щоб викликати захоплення собою у інших людей.

Були виявлені також гендерні відмінності поведінки у ситуації обману [2]. Дослідниками встановлено, що чоловікам та жінкам властиві різні типи брехні. Чоловіки частіше вдаються до самоорієнтованої брехні, тоді як жінки – до брехні, яка орієнтована на інших, особливо під час спілкування з жінками. У розмовах між двома жінками майже половина брехні належала до категорії орієнтованої на інших. Було також встановлено, що у процесі взаємодії з іншими людьми жінки, зазвичай, більш відкриті, довірливі і схильні висловлювати емоційну підтримку, ніж чоловіки. У результаті як жінки, так і чоловіки позитивніше відгукуються про розмови з жінками, ніж з чоловіками [2]. Нарешті, існують свідчення того, що чоловіки та жінки по-різному поводяться, коли брешуть. Говорячи брехню, жінки почуваються дещо дискомфортніше, ніж чоловіки [2; 4].

Підсумовуючи, можна припустити, що брехня пов'язана із унікальним паттерном специфічної поведінки. Зарубіжні дослідники, праці яких ми аналізуємо, стверджують, що це не так. Не можливо розпізнати брехню у поведінці людини, якщо не знати як вона поводить себе у звичній для неї ситуації. Типової для брехунів поведінки не існує, хоч деякі паттерни поведінки у ситуації брехні зустрічаються частіше, ніж інші. То яких паттернів нам чекати? Доволі багатогранна відповідь на це запитання. Ясно одне – чим більше аспектів брати до аналізу поведінки, тим точніше можна стверджувати чи правдива вона. Але, точно доведено, що деякі аспекти невербальної поведінки мало контрольовані або ж зовсім не контролюються людиною (наприклад, мікроміміка).

Отже, коли неможливо перевірити інформацію, варто зосередити увагу на невербальній поведінці, оскільки, як відомо, людині її складніше контролювати. Дослідники припускають, що через невербальні сигнали з великою ймовірністю відкривається прихована інформація.

Список використаних джерел

1. Екман П. Теорія брехні / Пер. з англ. – К. : КМ Publishing, 2012. – 320 с.
2. DePaulo, B. M., Kashy, D. A., Kirkendol, S. E., Wyer, M. M., & Epstein, J. A. (1996). Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(5), 979–995. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.70.5.979>
3. Hunter, J. E., Gerbing, D. W., & Boster, F. J. (1982). Machiavellian beliefs and personality: Construct invalidity of the Machiavellianism dimension. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43(6), 1293–1305. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.43.6.1293>
4. Vrij, A., Mann, S. A., Fisher, R. P., Leal, S., Milne, R., & Bull, R. (2008). Increasing cognitive load to facilitate lie detection: The benefit of recalling an event in reverse order. *Law and Human Behavior*, 32(3), 253–265. <https://doi.org/10.1007/s10979-007-9103-y>
5. Wilson, D. S., Near, D. C., & Miller, R. R. (1998). Individual differences in Machiavellianism as a mix of cooperative and exploitative strategies. *Evolution and Human Behavior*, 19(3), 203–212. [https://doi.org/10.1016/S1090-5138\(98\)00011-7](https://doi.org/10.1016/S1090-5138(98)00011-7)

Вікторія Сема,

здобувач ступеня вищої освіти
бакалавра ННПП Національної
академії внутрішніх справ

Науковий керівник:

старший викладач кафедри психології
ННПП Національної академії
внутрішніх справ **Погоріленко А. В.**

ПСИХОЛОГІЧНІ МЕХАНІЗМИ МОВЛЕННЕВОЇ МАНІПУЛЯЦІЇ: ВПЛИВ НА ОСОБИСТІСНУ ІДЕНТИЧНІСТЬ І ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

У сучасному інформаційному суспільстві мовленнєва маніпуляція стала потужним інструментом впливу на свідомість, ідентичність та поведінку особистості. Особливо актуально це питання постає в умовах інформаційної війни, коли маніпулятивні технології використовуються для дезорієнтації, формування хибних уявлень та підриву психологічної стійкості громадян. З

розвитком цифрових технологій мовленнєва маніпуляція вийшла за межі традиційних засобів масової інформації – тепер вона масово розповсюджується через соціальні мережі, месенджери, інфлюенсерів та навіть автоматизовані чат-боти зі штучним інтелектом. Це створює нові виклики для психологічного захисту особистості.

Дослідження психологічних механізмів мовленнєвої маніпуляції дозволяє глибше зрозуміти, як інформаційний вплив може трансформувати особистісну ідентичність та впливати на процес прийняття рішень. Це знання є ключовим для розробки стратегій протидії маніпуляціям та збереження психологічного здоров'я населення.

У психології мовленнєва маніпуляція розглядається як прихований вплив на свідомість людини через мовні конструкції, що призводить до зміни її ставлень, переконань, поведінки. Особливість мовленнєвої маніпуляції полягає у використанні довіри як механізму впливу – вона діє не прямо, а опосередковано, часто через емоційні або когнітивні тригери, що неусвідомлено активізуються в отримувача повідомлення.

Психологічні механізми мовленнєвої маніпуляції включають насамперед сугестивний вплив, коли через повторення, ритм, емоційне забарвлення або авторитет джерела адресат починає сприймати певну інформацію як власну думку. Інший поширений механізм – когнітивні викривлення, наприклад, ефект фреймінгу, що змінює сприйняття ситуації залежно від подачі. Емоційні впливи, такі як страх, провина, співчуття, також виступають інструментами маніпуляції, знижуючи критичне мислення й активізуючи автоматичні реакції [1].

Мовленнєва маніпуляція безпосередньо впливає на формування особистісної ідентичності. Під впливом інформаційно-психологічного тиску людина може втрачати почуття самототожності, ототожнювати себе з новими ідеологіями або соціальними групами, навіть змінювати уявлення про добро і зло. Це особливо яскраво проявляється в умовах війни, коли інформаційне середовище поляризується, а наративи про «нас» і «їх» стають частиною колективної ідентичності. Такі зміни не завжди є свідомими, вони часто нав'язані через систематичну маніпуляцію мовленням.

Процес прийняття рішень також зазнає значного впливу під тиском мовленнєвих маніпуляцій. Людина, перебуваючи в

стані інформаційного перевантаження, вдається до евристик – швидких рішень на основі простих правил, що відкриває широкі можливості для маніпулятора. У результаті індивід може обрати варіанти поведінки, які суперечать його реальним інтересам, але вигідні зовнішнім суб'єктам впливу [4].

Новітні дослідження доводять, що платформи соціальних медіа активно використовують знання про психологічні тригери для створення персоналізованих маніпулятивних повідомлень. Алгоритми, що адаптуються до поведінкових патернів користувача, дозволяють точково впливати на його погляди та дії, стимулюючи бажану поведінку – купівлю, голосування, підтримку певних ідей. Це поєднання мовленнєвих і технологічних стратегій створює середовище, у якому психологічна автономія особистості постійно піддається тиску.

Українські дослідники активно аналізують це питання. Так, М. Гришин у своїй статті «Маніпулятивні технології у соціальних медіа: основні тактики» розглядає структуру сучасних маніпулятивних повідомлень та доводить, що домінуючим є апеляція до емоційного стану аудиторії. Він підкреслює, що особливу небезпеку становлять фейкові новини, які використовують образи «зради» чи «перемоги» як стимул до дій. Його висновок: маніпуляція у соцмережах базується на змішуванні інформаційного та емоційного впливу з ціллю відключення критичного аналізу [3].

Н. Руденко у дисертаційному дослідженні «Сугестивні стратегії у публіцистичних текстах» аналізує, як мовні одиниці, що мають імперативну або закличну модальність, формують готовність до певної поведінки в читача. Вона дійшла висновку, що стратегія повторення та апеляції до соціально значущих цінностей найбільш ефективна у побудові переконання [5].

О. Ялі у своєму дослідженні зосереджується на політичній комунікації та стверджує, що маніпулятивне мовлення формує хибні образи політичних лідерів або ситуацій через метафори, епітети та емоційне навантаження. На її думку, політичне маніпулювання мовою призводить до ерозії критичного мислення в електорату, що, в свою чергу, посилює авторитарні тенденції [6].

А. Горобець у дослідженні «Маніпуляція як форма мовленнєвого впливу» зазначає, що адресат маніпулятивного впливу рідко чинить спротив, бо маніпуляція часто замаскована

під об'єктивну інформацію. Вона стверджує, що мовленнєва маніпуляція має латентну природу і лише за наявності психологічної обізнаності індивід здатен чинити їй опір [2].

Загальні висновки досліджень українських науковців свідчать про те, що мовленнєва маніпуляція є глибоко інтегрованим у комунікативне середовище явищем, що ґрунтується на психологічних механізмах автоматизму, сугестії та соціального навіювання. Вони одноставно підкреслюють: ключем до захисту особистості є формування критичного мислення та медіаграмотності.

Висновки. Мовленнєва маніпуляція виступає потужним інструментом впливу на особистість, здатним трансформувати ідентичність і змінювати моделі прийняття рішень. Знання психологічних механізмів цього впливу дає змогу людині усвідомлювати загрози та протистояти їм. Аналіз українських досліджень підтверджує, що боротьба з маніпуляцією – це не лише питання комунікації, а й захисту психічного здоров'я та соціальної стабільності. В умовах цифрової доби, коли штучний інтелект дедалі частіше використовується у створенні мовних повідомлень, вкрай важливо розвивати стійкість до маніпулятивних технік та впроваджувати в освіту елементи цифрової критики, інформаційної гігієни й емоційної грамотності.

Список використаних джерел

1. Голубовська І. О., Орлова Т. В. Політичний дискурс як інструмент маніпулювання свідомістю електорату. // Українське мовознавство. 2023. № 1(53). С. 135–148.
2. Горобець А. Маніпуляція як форма мовленнєвого впливу. // Молодий вчений. 2022. № 1. <https://rep.knlu.edu.ua/handle/787878787/285>
3. Гришин М. Маніпулятивні технології у соціальних медіа: основні тактики. // Наукові праці МАУП. Філологія. 2024. Вип. 3(13). <https://journals.maup.com.ua/index.php/philology/article/view/4429>
4. Калита А. А., Клименюк О. В., Тараненко Л. І. Маніпуляція в мовленнєвій комунікації. Монографія. Київ, 2024.
5. Руденко Н. В. Сугестивні стратегії в англomовних інтернет-виданнях: дисертація. Суми: СумДУ, 2023. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/88567>
6. Ялі О. О. Маніпулятивні мовні стратегії в політичній комунікації. Запоріжжя: ЗНУ, 2022. <https://dspace.znu.edu.ua/jspui/handle/12345/10115>

Софія Семотюк,

здобувач кафедри кримінального процесу Національної академії внутрішніх справ;

Оксана Мельник,

доцент кафедри кримінального процесу Національної академії внутрішніх справ
кандидат юридичних наук, доцент

ЗАПОБІГАННЯ МОЖЛИВИМ КРИМІНАЛЬНИМ ПРОЦЕСУАЛЬНИМ КОНФЛІКТАМ ЗА УЧАСТЮ ПОТЕРПІЛОЇ ДИТИНИ З ТРАВМОЮ РОЗВИТКУ, ЩО ПОВ'ЯЗАНА ЗІ ЗНЕВАГОЮ

Належна психологічна підготовка уповноважених осіб, які дотичні до розслідування кримінальних правопорушень за участю дітей, є необхідною передумовою успішного виконання завдань кримінального процесу з урахуванням інтересів, що є дружніми до дитини. Важливою складовою напрямку держави в цьому розумінні є необхідність поважати права потерпілих дітей під час кримінального провадження, що полягають у виборі оптимального шляху досудового розслідування та судового розгляду. Водночас такий вибір обумовлюється, в першу чергу, інтересами дитини, а не потребами в розкритті кримінального правопорушення та виконанням завдань, що визначені в ст. 2 КПК України.

За даними Головного слідчого управління «упродовж 2024 року слідчими підрозділами та підрозділами дізнання розслідувалося понад 6 тисяч кримінальних проваджень за участю дітей, з яких майже 5 тисяч – де є діти *потерпілими* та понад 500 – у яких діти є правопорушниками» [1].

У зв'язку зі зрозумілим ростом злочинності щодо дітей необхідним є розуміння багатьох викликів, що пов'язані зі збереженням ментального здоров'я потерпілих дітей. Поміж них є проблема спілкування з потерпілою дитиною, у якої є травма розвитку, що пов'язана зі зневагою.

Такий вид травми має свої особливості в поведінці дитини. Слідчий чи дізнавач повинен мати в своєму арсеналі інструменти довіри та емпатії, що вплинуть на якість спілкування та унеможливлять кримінальний процесуальний

конфлікт. До прикладу, неправильний вибір законного представника, про який ми зазначали в своїх працях раніше [2].

Будь-яка травма та її зцілення потребують великих зусиль. Кожен психолог може підтвердити, що мозок та тіло людини, яка пережила травму, повністю переорієнтовується в напрямку погрози. Відчуття повної непотрібності формують в дитині дегуманізуючу норму як щодо себе, так і щодо інших.

На наше переконання, найбільш травмуючим під час розслідування для потерпілої дитини, що має вже риси травми розвитку, що пов'язана зі зневагою, було б знову опинитися непомітним чи відторгнутим. Для уповноважених осіб органів досудового розслідування вкрай важлива уважна та зацікавлена присутність поруч із дитиною. Кожна дрібниця має значення. До прикладу, потерпіла дитина може не усвідомлювати, що коли ставлять запитання про неї, вона, орієнтуючись на турботу про інших, розпочинає говорити в першу чергу про людину, яка є важливою для неї, ким би вона не була. І в такому випадку дитина впевнена, що розмірковує про свої власні відчуття.

Психотерапевти зізнаються, що не дуже люблять працювати з потерпілими дітьми, в яких є травма зневаги [3].

Такі діти можуть бути складними саме тому, що вони настільки не бажають здаватися тими, хто потребує увагу, що можуть заперечувати проти допомоги, вести себе опозиційно або навіть демонструвати неповагу. В такому випадку слідчий чи дізнавач повинні бути «м'якими».

Водночас є інший фактор складності працювання з такими дітьми. Він полягає у тому, що до недбайливих батьків їх діти ставляться зі співчуттям та відданістю. Парадоксальна ситуація диктує свої правила гри для дотичних уповноважених осіб. Неодноразові ситуації, про які свідчать опитані нами респонденти-практики свідчать про те, що діти зазвичай прощають тим батькам, які не можуть не знати, що над їх дітьми знущаються в їх власному домі. Безліч також випадків, коли діти закривають очі на те, що ці самі батьки неодноразово також мали прояви гніву та жорстокості по відношенню до цієї дитини. Але співчуття до такої рідної людини стримувало дитину. Вона починала знаходити вихід власним відчуттям через самонедовіру та навчилася виправдувати свої складності своєю власною поведінкою. Его-синтонне пояснення видавалося найкращим варіантом.

Его-синтонність означає «коли якийсь прояв характеру, реакцій чи поведінки (не обов'язково об'єктивно нормальний) добре сприймається самою людиною» [4].

В такому випадку, коли представники органів досудового розслідування мають справу з дитиною потерпілою з травмою зневаги є ціннісним розуміння високої ролі у виборі законного представника дитини. Варто мати перед початком будь-яких процесуальних дій за участю дитини (та автоматично її законного представника) максимально повну інформацію з різних джерел, в тому числі, з відкритих джерел, про тих близьких родичів, які оточують дитину. Попередня оцінка ситуації унеможливить випадки конфліктів чи інших непорозумінь, під час яких інтереси дитини відійдуть на другорядний план. Законний представник повинен повністю бути на стороні дитини, виявляти адекватні реакції та поведінку в соціумі, бути гідним представляти потерпілу дитину. Співчуття потерпілої дитини до своїх близьких може звести нанівець всі спроби правоохоронних органів привести до відповідальності винних у скоєнні кримінальних правопорушень щодо дитини.

Вирішальним під час розслідування за участю дитини є залучення психологів для роботи з травмою дитини. В Україні не так давно працює реєстр психологів [5], але є надвеличезна проблема збільшення їх кількості в регіонах. Водночас бажано внести зміни до законодавства та запропонувати за викликом правоохоронного органу мати можливість залучення психолога через реєстр протягом декількох годин після направлення запиту на його участь у кримінальному провадженні. Наразі така проблема потребує державного врегулювання та стимулювання психологів до такої співпраці.

Як справедливо вказує латинська сентенція, *acta non verba* (в перекладі – справи-не слова!), тож дієвим кроком буде створення такого механізму в державотворенні, що відповідав би критеріям реальної допомоги дітям, щоб нарешті було перейдено кордон між словами та реальними діями.

Прикро зізнаватися в тому, що в країні, де відбувається спалах кримінальних правопорушень щодо дітей ще відбуваються непоодинокі випадки порушення всіляких моральних норм та спрямувань держави. До прикладу, психолог надав світлину для широкого загалу зі свідченням очевидних

грубих порушень в залі суду. Вона зазначає, що «...у черговому процесі, де йдеться про сексуальне насильство над дитиною, я знову стала свідком того, як система зраджує найвразливіших... сьогодні троє адвокатів підозрюваних атакували мене в суді. Їхні голоси, різкі, як леза, різали мене на шматки: «На якій підставі ви дієте? Чому знімаєте питання про інтимну сферу дитини?» Як пояснити - що ці питання не мають відношення до справи, вони лише поглиблюють травму...опит тривав понад дві години – з порушенням усіх норм КПК. Дві години, які здавалися вічністю. Я сиділа поруч із нею, намагаючись бути її єдиною опорою, коли її тіло тремтіло від страху. Нетактовні, жорстокі питання захисників падали, як удари. Кожен раз, коли казала: «На це питання вже була відповідь», я відчувала, ніби мене саму знищують. Мої слова – це все, що я могла протиставити їхній атаці...Поруч із нею лише – психолог, яку звинувачують за те, що намагаюся захистити її крихку гідність...» [6; 7].

Врешті-решт, можна з впевненістю сказати, що система захисту прав дітей-потерпілих потребує докорінної зміни: від присутності представника (адвоката потерпілої дитини) до правильного вибору законного представника, кваліфікованого та уважного психолога. Водночас у випадку розвитку дитини з травмою, що пов'язана зі зневагою, якщо вона ще є потерпілою в кримінальному провадженні, надзвичайно висока ймовірність отримання додаткових травм від подібних засідань. Разом з тим, для даного вищенаведеного прикладу характерним є не лише порушення норм закону в частині допиту, що тривав більше 2 годин, але й грубим порушенням морально-етичних норм, що вплинули на конфлікт та відкриту контрпозицію захисників підозрюваних відносно психолога, який чесно виконує свою роботу. В поспіхах захистити права підозрюваних, ми залишаємо незахищеними дітей-потерпілих...

Список використаних джерел

1. Церкуник Л. Імплементация міжнародних стандартів правосуддя, дружнього до дитини, у практичну діяльність: матеріали короткострокового підвищення кваліфікації науково-педагогічних працівників, які забезпечують викладання навчальних дисциплін (предметів) «Кримінальний процес та «Криміналістика» у закладах освіти із специфічними умовами навчання, що здійснюють підготовку поліцейських» (Одеса, 7 трав. 2025 р.). Одеса: Одеський держ. ун-т внутр. справ, 2025.

2. Мельник О.В., Семотюк С.Д., Вибір законного представника дитини як моральний обов'язок уповноваженої особи. *Захист прав дитини в умовах військової агресії: матеріали Міжнародної наук.-практ. конф.* (Одеса, 31 трав. 2024р.). Одеса. 2024. С. 157–161.

3. Shapiro, Francine, and Margot Silk Forrest. *EMDR: The Break-through Therapy for Overcoming Anxiety, Stress, and Trauma*. New York: Basic Books, 2016.

4. Основи психоаналізу. Частина 3. Терапевтичне розщеплення Его. *Лідерство. Тренінги. Психологія*. URL: <https://latelepathe.com/statti/terapevtychne-rozshheplennya-ego/>.

5. В Україні з'явиться Реєстр психологів, навчених працювати з дітьми, які постраждали від насильства. *ЮНІСЕФ Україна: для кожної дитини*: [сайт]. URL: <https://www.unicef.org/ukraine/press-releases/therapists-register>

6. Юрченко Р. Сьогодні я вийшла с зала суду ... *Римма Юрченко. Фейсбук*. URL: https://www.facebook.com/profile.php?id=100015630933591&locale=uk_UA

7. Козлова А. Чому важливо не мовчати... *Anny Kozlova. Фейсбук*. URL: https://www.facebook.com/anny.kozlova.9?locale=uk_UA.

Віталій Собкович,

здобувач ступеня доктора філософії
в галузі права Національної академії
внутрішніх справ

ТЕХНОЛОГІЇ ВИРІШЕННЯ ТА ВРЕГУЛЮВАННЯ СІМЕЙНИХ КОНФЛІКТІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

У сучасному суспільстві сім'я залишається однією з ключових соціальних інституцій, яка виконує важливі функції щодо виховання, соціалізації, емоційної підтримки та формування особистості. Разом з тим, зростання соціальної напруги, економічна нестабільність, зміна цінностей призводять до зростання кількості сімейних конфліктів. Особливо гостро проблема загострилася в умовах повномасштабного вторгнення РФ в Україну, що спричинило масову міграцію, руйнування сімейних зв'язків, психологічні травми, втрати та стреси, які безпосередньо впливають на якість сімейного життя. Війна поглибила соціальні, психологічні та економічні виклики,

зробивши технології мирного врегулювання конфліктів ще більш затребуваними.

Згідно з даними Державної служби статистики України, кількість розлучень у 2021 році становила 143,6 тис., у 2022 році – 166,8 тис., а у 2023 – вже понад 180 тис. випадків. Водночас, за інформацією Національної соціальної сервісної служби, кількість зареєстрованих випадків домашнього насильства у 2021 році становила 211 тис., у 2022 – 278 тис., а у 2023 – понад 300 тис. звернень.

Натомість, за результатами звіту Асоціації сімейних медіаторів України, у 2023 році понад 3 000 конфліктів було вирішено шляхом медіації, з них близько 65% – успішно, що дозволило уникнути судових процесів і зберегти конструктивні відносини між сторонами.

Метою є аналіз сучасних технологій вирішення та врегулювання сімейних конфліктів, їх класифікація, переваги та обмеження в практичному застосуванні, а також можливості інтеграції в українську юридичну та психологічну практику.

Основні підходи до вирішення сімейних конфліктів

1. Медіація як альтернативна форма вирішення спорів

Медіація є однією з провідних технологій альтернативного вирішення конфліктів (ADR), яка базується на добровільності, нейтральності медіатора та конфіденційності процедури. Особливістю сімейної медіації є необхідність урахування емоційної складової конфлікту, тривалих взаємин між сторонами, а також інтересів дітей. Досвід зарубіжних країн (зокрема Німеччини, Канади, США) свідчить про високу ефективність медіації як інструменту запобігання ескалації конфлікту та досягнення домовленостей, прийнятних для обох сторін. В Україні, за даними проекту «Примирення в громадах», близько 72% справ, які потрапили на сімейну медіацію, були вирішені з підписанням угоди між сторонами.

2. Юридично-психологічне консультування

Цей міждисциплінарний підхід поєднує правову оцінку ситуації з психологічною допомогою. Юрист допомагає зрозуміти правові наслідки поведінки сторін, а психолог – розпізнати емоційні реакції, установки, комунікативні бар'єри. Такий підхід сприяє зниженню конфліктогенності та підвищенню якості прийнятих рішень. В умовах війни цей формат допомагає подолати наслідки ПТСР, горя, адаптаційних

розладів, які нерідко стають джерелами напруги у родині. Згідно з даними ГО «Ла Страда-Україна», у 2023 році понад 18 000 осіб звернулися за психологічною допомогою у зв'язку з сімейними конфліктами, пов'язаними з наслідками війни.

3. Ресторативні практики

Ресторативний підхід передбачає залучення сторін до діалогу з метою відновлення порушених стосунків, формування взаємоповаги та відповідальності. У сімейних спорах це може бути ефективно, зокрема у випадках конфліктів між поколіннями або між батьками після розлучення. Під час війни цей підхід сприяє збереженню зв'язків між членами родини, навіть у разі тривалої розлуки через евакуацію, мобілізацію чи вимушене переселення.

4. Сімейна терапія та коучинг

Психотерапевтичні технології, що включають системну сімейну терапію, когнітивно-поведінковий підхід та коучинг, дозволяють працювати із сім'єю як єдиною системою. Особливу увагу приділяється виявленню дисфункціональних моделей спілкування, ролей, установок, що лежать в основі конфліктів. В умовах посттравматичного стресу ці методики сприяють стабілізації емоційного стану та відновленню довіри в родині.

Проблеми впровадження технологій

Попри очевидні переваги альтернативних способів врегулювання сімейних спорів, їх застосування в Україні залишається обмеженим. Серед головних причин:

- низький рівень правової культури та обізнаності населення;
- відсутність належної нормативної бази щодо застосування медіації у сімейних спорах;
- нестача фахівців із відповідною підготовкою (юристів-медіаторів, психологів із юридичним знанням);
- упереджене ставлення до психологічної допомоги;
- обмеженість ресурсів у зв'язку з воєнним станом та навантаженням на соціальні служби.

Сучасні технології вирішення сімейних конфліктів демонструють високу ефективність за умови їх належного застосування. Медіація, юридично-психологічне консультування, ресторативні практики та психотерапевтична допомога здатні значно знизити рівень соціальної напруги та сприяти гармонізації сімейних стосунків. В умовах

повномасштабної війни такі підходи є не лише бажаними, а й необхідними для збереження цілісності українського суспільства. Впровадження зазначених технологій потребує міждисциплінарної підготовки фахівців, адаптації зарубіжного досвіду, розвитку правового регулювання та системної просвітницької роботи серед населення.

Список використаних джерел

1. Барчук, О. Сімейна медіація як засіб врегулювання конфліктів у родині // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право. – 2020. – Вип. 62. – С. 78–82.

2. Горова, С.Ю. Альтернативне вирішення спорів у сімейних правовідносинах: проблеми та перспективи // Юридична наука. – 2021. – № 2. – С. 56–60.

3. Ковальова, О.В. Психологічні аспекти сімейної медіації // Психологія і суспільство. – 2019. – № 3. – С. 88–93.

4. Сущенко, В.В. Медіація як інструмент вирішення конфліктів: досвід країн ЄС // Право України. – 2020. – № 5. – С. 112–117.

5. Токарева, Л.О. Психотерапевтичні практики у врегулюванні сімейних спорів // Практична психологія та соціальна робота. – 2022. – № 4. – С. 45–49.

6. Юхименко, І. Соціально-психологічна допомога сім'ям внутрішньо переміщених осіб в умовах війни // Соціальна робота та освіта. – 2023. – Т. 10, № 1. – С. 22–28.

7. Нечипоренко, В.В. Правове забезпечення медіації в Україні в умовах воєнного стану // Вісник Академії адвокатури України. – 2023. – № 2. – С. 40–44.

8. Асоціація сімейних медіаторів України. Річний звіт за 2023 рік. – Київ, 2024.

9. Державна служба статистики України. Демографічний щорічник України. – Київ, 2023.

10. Національна соціальна сервісна служба України. Звіт про випадки домашнього насильства за 2021–2023 роки. – Київ, 2024.

11. ГО «Ла Страда-Україна». Звіт про психологічну допомогу в кризових ситуаціях. – Київ, 2024.

Олександра Суприкiна,
здобувач ступеня вищої освіти магістра
ІЗДН Національної академії
внутрішніх справ
Науковий керівник:
викладач кафедри психології ННППІ
Національної академії внутрішніх справ
Дозорець М. В.

АНТИМАНПУЛЯТИВНІ СТРАТЕГІЇ

Сучасний світ наповнений нескінченим потоком інформації, яка змінюється швидше, ніж може усвідомити людський мозок. Серед безлічі контенту, який ми бездумно поглинаємо щодня, нерідко зустрічаються матеріали, створені, щоб впливати на соціум. Маніпуляції, зазвичай, спрямовані на зміну мислення, думки чи поведінки конкретної людини чи мас. І, що найстрашніше, цей вплив часто залишається непоміченим. Щоб протистояти йому, варто знати основні антиманіпулятивні стратегії.

Маніпуляція – ситуація, в якій один (або більше) співрозмовників свідомо прагне обдурити партнера та використати його. Маніпуляція завжди супроводжується відсутністю етичних норм у спілкуванні [1].

У сучасному світі маніпуляції набувають найрізноманітніших форм. Можна виділити основні з них:

- емоційна маніпуляція
- апеляція до авторитету/псевдоавторитету
- маніпуляція фактами
- примус через страх, вину чи лестощі
- соціальний тиск
- хибна дилема
- навішування ярликів

Щоб не стати жертвою маніпуляцій, можна скористатися основними стратегіями:

1. Розвиток критичного мислення. Критичне мислення – це не лише про аналіз інформації, але і про вміння розгледіти маніпуляцію, логічні пастки та підміну понять. Це здатність бачити мотиви та не залежати від чужих думок [2].

2. Знання маніпулятивних технік. Ворога потрібно знати в обличчя. Навичка орієнтування серед основних і найрозповсюдженіших видів маніпуляцій може допомогти вчасно викрити їх та зменшити вплив на себе [3].

3. Встановлення особистих меж. Тиск з боку соціуму, страх, провина нерідко стають основою для маніпуляцій. Вміння сказати “ні” та відстояти власну позицію є важливою антиманіпулятивною стратегією.

4. Емоційна регуляція та відстрочка реакції на маніпуляцію. Здатність зчитувати власні емоції та брати над ними контроль буде корисною стратегією, а відкладання відповіді допоможе не піддатися почуттям та не вчинити імпульсивно під тиском [4].

5. Медіаграмотність. Щоденний потік інформації в мережі підвищує вірогідність як дізнатися щось корисне, так і зіткнутися з хибними відомостями. Ретельний аналіз та пошук першоджерел буде особливо корисним проти маніпуляцій, особливо тепер, в умовах інформаційної війни та пропаганди [5].

Слабка сторона маніпуляторства полягає в тому, що маніпуляторів властиве перебільшення тих своїх якостей, якими він сподівається пригнітити співбесідника (інтелект, інформованість, «залізна воля» тощо), й це можна використати в боротьбі з ним [1].

Маніпуляції супроводжують людство протягом всього його існування, і в той час, як ми розвиваємось, удосконалюються і методи впливу на нас. Сліпа довіра до всього, що публікується в мережі, магічне мислення, емоційність та імпульсивність – шляхи до життя в оточенні маніпуляцій, білого шуму та пропаганди. Лише бажання знати і чинити супротив може створити соціум, вільний від обману.

В якості підсумку можна додати, що маніпуляція давно стала інструментом для керування суспільством. І, як будь-який інструмент, вона може використовуватися як для допомоги, так і для задоволення особистих корисливих мотивів. Саме тому надзвичайно важливо володіти навичками та знаннями, що допоможуть не підпасти під вплив інших.

Список використаних джерел

1. Абрамович С.Д., Чікарькова М.Ю. *Мовленнєва комунікація*. – Київ: Видавничий дім Дмитра Бураго, 2013. 439 с.
2. Хейбер Дж. *Критичне мислення*. – Київ: Наш формат, 2020. – 240 с
3. Калита А. А., Клименюк О. В., Тараненко Л. І. *Маніпуляція в мовленнєвій комунікації*. – Київ: Центр учбової літератури, 2018. – 272 с.
4. Мороз, О. *Нація овочів? Як інформація змінює мислення і поведінку*. – Київ: Yakaboo Publishing, 2021. – 208 с.
5. Чертов, В. І. *Медіаграмотність як інструмент розпізнавання інформаційних ризиків* // Інформаційне суспільство. – 2020. – № 3. – С. 45–49.

Дарія Тужанська,

здобувач ступеня вищої освіти
бакалавра ННЕКІ Національної
академії внутрішніх справ

Науковий керівник:

доцент кафедри юридичної психології
Національної академії внутрішніх справ,
доктор філософії **Сняtkова Т. М.**

ВПЛИВ ТЕХНІК АКТИВНОГО СЛУХАННЯ ТА ЕМПАТІЇ НА РІВЕНЬ ДОВІРИ В ПРОФЕСІЙНОМУ СПІЛКУВАННІ ПСИХОЛОГА

У професійній діяльності психолога встановлення довірливих стосунків із клієнтом є ключовим чинником ефективності психотерапії. Активне слухання та емпатія виступають основними інструментами для встановлення та підтримки довіри. Ці навички дозволяють створити безпечне середовище, в якому клієнт може відкрито ділитися своїми переживаннями та проблемами.

Активне слухання – це вміння повністю зануритися в розмову з клієнтом, зосереджуючись на його словах, інтонаціях, міміці та жестах. Воно передбачає присутність у моменті та надання клієнту відчуття глибокого розуміння і значущості. Техніка активного слухання є однією з найважливіших і, водночас,

найскладніших технік для психолога, але застосовуючи кілька ключових принципів можна вдало цю техніку опанувати, а саме:

- щиро слухати та вловлювати не лише слова, а й почуття клієнта, показуючи, що його емоції зрозумілі;
- ставитися до клієнта без жодного осуду чи оцінки, приймаючи його таким, яким він є;
- бути повністю присутнім у розмові, не відволікаючись ні на що;
- не поспішати з відповідями, даючи собі можливість глибоко осмислити почуте;
- фокусуватися на найважливіших темах, які хвилюють клієнта, і час від часу переказувати їх суть, щоб переконатися у взаєморозумінні та дати клієнту відчуття, що його дійсно почули [2, с. 219–221].

Основними компонентами активного слухання є:

1. Концентрація на співрозмовнику. Активне слухання означає повне занурення уваги в того, хто говорить. Це передбачає, що слухач відкладає всі інші думки, не береться за паралельні дії та уникає внутрішніх оцінок почутого.

2. Вербальна та невербальна підтримка. Слухач має демонструвати своє зацікавлення не тільки словами, але й невербальними сигналами. Це можуть бути кивки головою, зоровий контакт, спокійна поза чи інші невербальні жести, що підтверджують увагу.

3. Перефразування та уточнення. Ключовим аспектом активного слухання є здатність слухача перефразувати почуте або попросити співрозмовника уточнити сказане. Це допомагає уникати непорозумінь і забезпечити правильне розуміння інформації.

4. Емпатія. Активне слухання включає не тільки розуміння змісту сказаного, а й співпереживання емоціям співрозмовника. Емпатія дозволяє слухачеві побачити ситуацію очима іншої людини, сприяючи глибшому розумінню її почуттів і переживань.

5. Відображення емоцій. Слухач має вміти відобразити емоції співрозмовника, висловлюючи своє розуміння його стану крізь фрази типу: «Зрозуміло, що ви відчуваєте...», «Мені здається, що ви розчаровані...». Це підкреслює увагу до емоційної складової розмови [2].

Активне слухання – це активна діяльність, пов'язана з бажанням почути певну інформацію, зацікавленістю в іншому. Ефективне слухання сприяє налагодженню відвертих стосунків. Саме тому, активне слухання є важливою складовою професійного спілкування, особливо у професійній діяльності психолога.

Однією із центральних характеристик успішного психолога, за визнанням багатьох дослідників (Л. Журавльова, К. Роджерс, Ю. Орлова та ін.) є емпатія. Емпатія є здатністю психолога розуміти та розділяти почуття клієнта, бачити світ з його точки зору, не втрачаючи при цьому власної об'єктивності. Емпатія передбачає не лише когнітивне розуміння переживань клієнта, але й емоційну реакцію на них [5, с. 119–123].

Стан розвитку емпатії визначається, насамперед, її спрямованістю емпатійними відносинами, високий рівень яких передбачає сензитивність до внутрішнього світу іншої людини, сформованість альтруїстичних якостей особистості та її готовність до відповідної поведінки [1, с. 7].

Зв'язок між активним слуханням та емпатією є нерозривним, оскільки:

– активне слухання створює простір, у якому клієнт відчувається вільним та безпечним для вираження своїх найглибших переживань. Саме через уважне слухання психолог отримує повну картину ситуації клієнта, включаючи не лише факти, але й емоційний контекст.

– емпатія, у свою чергу, живиться активним слуханням. Чим уважніше психолог слухає клієнта, тим краще він може зрозуміти його емоційний стан, його біль, страхи, радості та розчарування. Коли психолог демонструє емпатію, клієнт відчуває, що його розуміють на глибокому рівні, що його почуття є валідними та важливими.

Емпатію до клієнта психолог може виявляти в різний спосіб: через мовчання, відображення його емоцій, вдало підібрані інтерпретації, розповідь історій, використання точних метафор тощо.

Унікальна здатність психолога до прояву емпатії полягає у його особливому сприйнятті клієнта: вмінні глибоко розуміти невербальну поведінку й емоції, правильно інтерпретувати сказане про ці почуття, а також на основі інтуїції визначати, що клієнт говорить щиро і про що воліє змовчати [4].

Використання психологом техніки активного слухання та прояв емпатію до клієнта, створюють атмосферу безпеки та прийняття. Клієнт відчуває, що його цінують і розуміють, що він не є самотнім у своїх переживаннях. Це, в свою чергу, сприяє:

- зростанню довіри: клієнт починає вірити в компетентність та щирість психолога, відчуваючи, що той дійсно зацікавлений у його благополуччі;

- поглибленню саморозкриття: у безпечному та підтримуючому середовищі клієнт почувається більш комфортно, щоб ділитися особистою інформацією та вразливими переживаннями;

- зміцненню терапевтичного альянсу: відчуття взаєморозуміння та співпраці між психологом і клієнтом є ключем до успішної терапії;

- підвищенню мотивації до змін: коли клієнт відчуває підтримку та розуміння, він стає більш відкритим до дослідження своїх проблем та пошуку шляхів їх вирішення.

Отже, техніка активного слухання є інструментом, який дозволяє психологу глибоко зрозуміти внутрішній світ клієнта, а емпатія є ключем до встановлення емоційного зв'язку та демонстрації цього розуміння. Разом ці навички є потужним фундаментом для побудови міцних, довірливих та ефективних терапевтичних відносин, які є необхідною умовою для позитивних змін у житті клієнта.

Список використаних джерел

1. Журавльова Л.П. Психологія емпатії: Монографія. Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2007. 328 с.

2. Лимарь К.В., Хоменко Е.В. Активне слухання як метод психологічного консультування. Зб. тез 76 наукова конференція професорів, викладачів, наукових працівників, аспірантів та студентів. НУ «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»(14 травня – 23 травня 2024 р.), Полтава. 2024. С. 219–221.

3. Психологічна енциклопедія. Український психологічний ХАБ. URL: https://www.psykholoh.com/post/%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%B5-%D1%81%D0%BB%D1%83%D1%85%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F-%D1%86%D0%B5?utm_source=chatgpt.com.

4. Цимбалюк І. М. Психологічне консультування та корекція : навч. посіб. Модульно-рейтинговий курс. 2-ге вид-я., випр. і доп. Київ. Вид-во «Професіонал», 2007. 544 с.

5. Шикирава Н.М. Емпатія як інтегральна особистісно-професійна якість практичного психолога. Соціально-психологічні проблеми суспільства: матеріали міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, (16–17 квітня 2021р.), Київ: Таврійський національний університет імені В. І. Вернадського, 2021. С. 119–123.

Анна Шашкова,

здобувач ступеня вищої освіти
бакалавра ННПП Національної
академії внутрішніх справ

Науковий керівник:

старший викладач кафедри психології
ННПП Національної академії
внутрішніх справ, магістр психології

Христюк О. С.

ПСИХОПРОФІЛАКТИКА КОНФЛІКТІВ У ПРАВОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ

У сучасному суспільстві фахівці правової сфери – юристи, правозахисники, державні службовці – часто зазнають значного професійного стресу, стикаються з моральними дилемами та емоційним вигоранням, що суттєво підвищує ризик виникнення різноманітних конфліктів. Специфіка конфліктної взаємодії в правовій сфері визначається високим рівнем стресу, необхідністю прийняття відповідальних рішень, можливими негативними наслідками, постійною взаємодією з різними соціальними групами громадян. Психологічні фактори, такі як емоційне вигорання, психологічна несумісність, розбіжності в цінностях, інтересах і мотиваціях, порушення правил міжособистісної комунікації, недостатній рівень емоційного інтелекту та низька стресостійкість, можуть провокувати напруженість як у колективах, так і в роботі з клієнтами. Це зумовлює нагальну потребу у впровадженні дієвих методів психопрофілактики, спрямованих не лише на запобігання ескалації проблем, а й на формування сприятливого психологічного клімату в правовому середовищі. Особливого значення набувають тренінгові підходи та систематична

психологічна просвіта, які сприяють розвитку емоційного інтелекту, навичок ненасильницької комунікації та конструктивного розв'язання конфліктів. Дослідження їхньої ролі є важливим не лише для вдосконалення практичних інструментів підтримки правових колективів, але й для глибшого розуміння психологічних механізмів, що лежать в основі конфліктних взаємодій у професійній діяльності.

Проблематика психопрофілактики конфліктів у правовому середовищі розглядається в наукових працях таких дослідників та практиків, як В. Андрєєнкова, Т. Дзюба, В. Духневич, П. Козелецький, В. Коновалова, О. Осадько, І. Сорока, З. Сівєрс та інші.

Як зазначає Л. Долинська, профілактика конфліктів являє собою організацію життєдіяльності суб'єктів соціальної взаємодії, що спрямована на недопущення конфлікту або на мінімізацію ймовірності його виникнення [1, с. 264]. Н. Пов'якель розглядає психопрофілактику конфліктів як комплекс заходів, спрямованих на запобігання виникненню конфліктів або мінімізацію їхньої ймовірності та негативних наслідків [2].

На нашу думку, в правовому середовищі психопрофілактика конфліктів повинна реалізовуватись за допомогою системи заходів, що сприяють гармонійній взаємодії між людьми та знижують ризик деструктивних зіткнень, запобігають вигоранню, стресу та девіантній поведінці, забезпечують етичну взаємодію між усіма учасниками правовідносин, а також підвищить професійну якість роботи фахівців, зміцнить довіру в колективах та сформує зрілу правову культуру.

Вважаємо, що спеціально розроблені тренінги та програми психологічної просвіти повинні бути спрямовані на підвищення рівня обізнаності щодо механізмів виникнення та способів врегулювання різних видів професійних конфліктів, формування та розвиток комунікативних навичок, емпатії та асертивної комунікації, емоційного інтелекту, стресостійкості та медіаційних компетентностей правників, сприятимуть формуванню конструктивного підходу до конфліктних ситуацій.

Слід зазначити, що програми психологічної просвіти мають низку важливих особливостей, які відрізняють їх від інших психологічних інтервенцій, таких як тренінги чи психотерапія. На відміну від тренінгів, які фокусуються на розвитку конкретних навичок, психологічна просвіта

зосереджується більше на розумінні психологічних явищ та їхніх причин. Однак, розуміння може бути першим кроком до формування певних навичок. До основних особливостей психологічної просвіти відносяться, перш за все, наступні:

– *інформаційна спрямованість*. Основна мета таких програм – надання доступної та зрозумілої інформації з психологічної тематики широкому колу людей. Це може включати знання про психічне здоров'я, механізми стресу, особливості міжособистісної взаємодії, природу конфліктів тощо;

– *профілактична мета*. Психологічна просвіта переважно орієнтована на попередження виникнення проблем (наприклад, стресу, конфліктів, емоційного вигорання) шляхом підвищення обізнаності та формування розуміння психологічних процесів;

– *універсальність*. Програми часто розробляються для великих груп людей або навіть для суспільства в цілому, а не для окремих осіб з конкретними проблемами;

– *різноманітність форматів*. Психологічна просвіта може здійснюватися в різних формах, включаючи: лекції та семінари, інформаційні матеріали (брошури, буклети, статті, інфографіка), вебінари та онлайн-курси, публічні виступи та кампанії для залучення уваги до важливих психологічних тем; використання ЗМІ: телебачення, радіо, інтернет;

– *доступність та нестигматизованість*. Часто програми психологічної просвіти є безкоштовними або недорогими та спрямовані на зняття стигми, пов'язаної з психологічними проблемами, шляхом нормалізації знань про психіку.

На основі проведеного нами дослідження можна сказати, що ключовими елементами заходів з психопрофілактики конфліктів в правовому середовищі є:

1. *Розробка та адаптація програм і методик*, що включає створення або адаптацію спеціалізованих програм для конкретних типів юридичних організацій. Наприклад, тренінги з управління стресом для співробітників поліції або програми ресоціалізації для засуджених. Важливою є адаптація до специфіки колективу та наявних ресурсів організації.

2. *Створення методичних рекомендацій*. Розробка методичних матеріалів, таких як алгоритми дій, плани занять, шаблони, сприяє ефективному впровадженню психопрофілактичних заходів та підтримці єдиних стандартів. Прикладами можуть бути рекомендації для психологів

пенітенціарних закладів або чек-листи для самооцінки психологічного стану працівників.

3. *Проведення оцінки ефективності.* Необхідно здійснювати систематичне вимірювання результативності впроваджених заходів. Це може включати використання психологічних тестів (на рівень тривожності, вигорання), опитувань та моніторингу змін до та після участі в програмах, що дозволить оптимізувати підходи.

4. *Використання успішних практик.* Важливо враховувати досвід вже реалізованих успішних кейсів, як в Україні (наприклад, пілотні проекти тренінгів для поліції), так і за кордоном (програми mindfulness у США, модель "Dynamic Security" у Норвегії). Міжнародний досвід може бути адаптований до українських реалій. Успішні вітчизняні та міжнародні практики демонструють, що системний підхід до запобігання конфліктам допомагає мінімізувати професійні ризики та створює умови для розвитку здорового робочого середовища.

Отже, психопрофілактичні заходи мають стати невід'ємною складовою діяльності правових інституцій, включаючи адаптацію сучасних програм до конкретних потреб, регулярне оновлення методичних матеріалів та врахування результатів оцінки ефективності. Перспективними напрямками подальших досліджень є розробка локалізованих тренінгових моделей, вивчення ролі організаційної культури у запобіганні конфліктам, а також впровадження інноваційних підходів, таких як цифрові тренажери чи онлайн-модулі. Комплексна увага до психологічних аспектів діяльності в правовій сфері є запорукою не лише особистого благополуччя працівників, а й ефективного функціонування правової системи в цілому.

Список використаних джерел

1. Долинська Л.В. Психологія конфлікту : навчальний посібник. Київ, 2011. 320 с.
2. Пов'якель Н. Психопрофілактика конфліктів. Київ, 2012. 128 с.

Оксана Шевчук,

доцент кафедри оперативно-розшукової діяльності та національної безпеки
Національної академії внутрішніх справ,
кандидат юридичних наук, доцент

ПРИЙОМИ ТА ПРАВИЛА ВСТАНОВЛЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНОГО КОНТАКТУ В ОПЕРАТИВНО- РОЗШУКОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Специфіка спілкування в оперативно-розшукової діяльності висуває комплекс питань, пов'язаних з встановленням психологічного контакту між суб'єктами і об'єктами оперативно-розшукової діяльності. Встановлення психологічного контакту є цілеспрямована, планована діяльність оперативного працівника по створенню умов, що забезпечують розвиток спілкування в потрібному напрямку та досягнення його цілей.

Виділяють чотири основні чинники, що впливають на успішність встановлення психологічного контакту та досягнення мети спілкування в оперативно-розшуковій діяльності:

1. Особистісні якості оперативного працівника: професійно-рольові та комунікативні якості.

Професійно-рольові якості відображають досвід і навички виконання тієї соціальної ролі, яка реалізується оперативним працівником в даному виді спілкування, ставлення до виконуваної соціальної ролі в спілкуванні та ступінь усвідомленості його цілей.

Комунікативні якості особистості можуть або полегшувати, або ускладнювати процес спілкування.

2. Особистісні індивідуально-психологічні особливості об'єктів оперативно-розшукової діяльності. Однак провідне значення мають установки і ціннісні орієнтації особистості, що зумовлюють ставлення до спілкування: до його змісту, до особистості оперативного працівника як представника оперативного підрозділу.

3. Попереднє отримання і накопичення інформації про особу партнера по спілкуванню.

4. Правильний вибір просторово-часової організації процесу спілкування [1, с. 81].

Вирішуючи ці питання, слід виходити з двох важливих моментів:

- по-перше, забезпечення конспірації в роботі і зашифровку соціальної ролі оперативного працівника, а також його мети спілкування;

- по-друге, власне психологічні моменти спілкування.

Психологічна теорія та практика оперативно-розшукової діяльності виробили ряд прийомів і правил встановлення психологічного контакту і досягнення мети спілкування, а саме:

- оперативному працівникові при спілкуванні з громадянами потрібно навчитися діагностувати психологічний стан співрозмовника, провести психологічну діагностику особистості. Для того, щоб навчися розуміти психологію іншої людини, потрібно поставити себе на його місце, шляхом: рефлексії – уявлення себе на місці іншої людини; емпатії – емоційного переживання почуттів іншої людини; стереотипізації – віднесення людини до певної соціальної групи, психологія якої спостерігачеві добре відома;

- потрібно навчися враховувати психологічні помилки, закономірності та механізми соціального сприйняття;

- вміти розбиратися в характері і психології людини по його зовнішності. Безумовно, про характер людей слід судити за їхніми вчинками, але характер, як правило, накладає певний відбиток на зовнішність людини [2, с. 164].

Встановлювати психологічний контакт зі співрозмовником і досягти цілей спілкування можна наступними прийомами.

Перший прийом – первинного накопичення згоди і включення співрозмовника в спілкування. Він заснований на виконанні таких основних правил:

- правило вибору нейтральної теми для початку спілкування. Подібна прелюдія не тільки заспокоює людину, дає йому можливість розслабитися. Не менш важливо і те, що оперативний працівник встигає провести психологічний зондаж співрозмовника, зокрема, в найзагальніших рисах скласти собі уявлення про тип нервової системи співрозмовника, риси характеру, особливості сприйняття і реагування на зовнішні подразники, максимально повно використовувати перший момент зустрічі віч-на-віч;

- правило уникнення протиріч з боку співрозмовника на початку спілкування. Це необхідно для того, щоб на самому

початку розмови співрозмовник оперативного працівника внутрішньо переконався в необхідності слідувати його логіці, погоджуватися з тим, що немає сенсу заперечувати;

- правило створення початкового «притягіння» до іншої особи. Передбачає побудову початку розмови в колі інтересів співрозмовника.

- правило психологічного «погладжування» – це тактичне, м'який дотик до внутрішнього світу людини, що створює позитивний психологічний фон спілкування.

Другий прийом - прийом встановлення психологічного контакту з урахуванням мотивації співрозмовника. Встановлення психологічного контакту і досягнення мети спілкування при мотивації співробітництва, як правило, труднощів не викликає. Інша річ – спілкування з особою, в основі поведінки якого лежать мотиви уявної співпраці або відмови від спілкування [3, с. 18].

Для встановлення психологічного контакту з громадянами, при конфліктному або уявному спілкуванні, важливо враховувати наступні правила:

- правило раптовості;
- правило допущення брехні і легенди;
- правило подолання нерішучості, зняття мотиву страху або страху помсти з боку зацікавлених осіб (подібна мотивація в цілому є природною захисною реакцією).

Мотив страху або помсти з боку зацікавлених осіб дуже часто заважає встановленню контакту з сумлінними в цілому людьми: свідками, потерпілими, близькими зв'язками які розробляються або перевіряються. Зняття негативної мотивації можливо за різними напрямками. В одних випадках оперативний працівник повинен переконати співрозмовника в тому, що, приховуючи ті чи інші обставини, він штучно створює сам для себе труднощі і проблеми; в інших – довести співрозмовнику, що його страхи і побоювання безпідставні; по-третє – пред'явити реальні факти, що особи, яких він боїться, вже затримані і т.д.

В оперативно-розшукової діяльності важливий не тільки факт встановлення психологічного контакту як ситуативного рівня взаємин, але і розвиток контакту в довірчому відношенні [4, с. 131].

У психології під довірчим розуміється спілкування, в ході якого одна людина довіряє іншому свої думки, почуття, розкриваючи ті чи інші інтимні сторони свого внутрішнього світу.

Основою довірчих відносин є довіра до партнера, заснована або на знанні партнера (його умінні зберігати таємницю, порядності і т.д.), або яка виникла з причин «довіри» до партнера (в таких випадках кажуть: «чимось він вселяє мені довіру»). В оперативно-розшукової діяльності основою виникнення довірчих відносин можуть бути і ті, і інші обставини. Не випадково, наприклад, підбір конфіденційних джерел інформації намагаються здійснити в першу чергу серед найближчого оточення розроблюваного.

Отже, найефективнішими прийомами встановлення довірчих відносин між оперативними працівниками і громадянами можна виділити такі:

1. Зміцнення довіри, засновані на постійному наголошенні на спільних цілях, підтриманні позитивного емоційного стану та підштовхуванні партнера по спілкуванню до вирішення поставлених оперативним працівником завдань.

2. Підвищення значимості інформації – полягає в тому, що оперативний працівник намагається підкреслити, яка важлива для нього інформація, що повідомляє йому громадянин.

Список використаних джерел

1. Малоголова О.О. Напрями формування та вдосконалення ефективної комунікації поліцейських. *Актуальні питання психологічного забезпечення діяльності Національної поліції та закладів вищої освіти МВС України*: матеріали II міжвідом. наук.-практ. круглого столу (Київ, 23 квіт. 2020 р.) / Київ : Нац. акад. внутр. справ, 2020. 152 с.

2. Кацавець Р.С. Юридична психологія : навч. посіб. 3-тє вид., випр., доповн. Київ : Алерта, 2023. 293. с.

3. Зарубіжний досвід ефективної комунікації поліцейських: *аналіт. огляд* / [В.Г. Андросюк, О.В. Волошина, О.А. Галустян, О.О. Малоголова]. Київ : НАВС, 2018. 31 с.

4. Приполов І.І. Готовність працівника кримінальної поліції до виконання професійних завдань. *Актуальні питання виявлення та розкриття злочинів Національною поліцією : вітчизняний та зарубіжний досвід* : зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. кругл. столу (19 лют. 2020 р.) Київ : НАВС, 2020. С. 130–132.

Леонід Юркевич,

старший лаборант кафедри психології
ННПП Національної академії
внутрішніх справ

Науковий керівник:

завідувач кафедри психології ННПП
Національної академії внутрішніх справ,
кандидат психологічних наук, доцент

Полудьонна Н. С.

МАНІПУЛЯЦІЯ ЯК СКЛАДОВА СУЧАСНИХ ПСИХОТЕХНОЛОГІЙ У РОБОТІ ПСИХОЛОГА ТА ПРАВНИКА

У сучасному світі, де інформаційне середовище стає дедалі багатогранним і складним, *особливої актуальності набуває* вивчення і розуміння маніпулятивних технологій. Ці технології мають місце в усіх сферах життя – від політики та бізнесу до особистих стосунків, а також у засобах масової інформації та професійній комунікації.

Людина часто відчуває різні форми впливу, не завжди усвідомлюючи їхню суть та джерело. У зв'язку з цим, особливої ваги набуває питання вивчення маніпулятивних технік у професіях, що безпосередньо пов'язані з людьми, зокрема в діяльності психолога та правника. Маніпуляція, як прихований вплив на поведінку, думки або емоції іншої особистості поза її волею, може бути частиною інших психотехнологій, які активно застосовуються в практичній діяльності психолога і правника. Вона може виступати як засіб досягнення позитивних змін, наприклад, у психотерапевтичному чи профілактичному контексті – так і як інструмент впливу з корисливою або деструктивною метою, особливо в умовах юридичної взаємодії чи інформаційного тиску.

З огляду на стрімкий розвиток інформаційних технологій та якості психологічної обізнаності людей, зростає й необхідність у розумінні специфіки маніпулятивних технік, їх механізмів та меж використання. Для фахівців правничої та психологічної сфери важливо ще й усвідомлювати морально-етичну відповідальність у процесі професійного спілкування.

Маніпуляція – це прихований психологічний вплив на людину з метою зміни її поведінки, сприйняття чи рішень, часто

без усвідомлення цього впливу самою особою [66, с. 100]. Маніпуляція використовує психологічні вразливості індивіда, а саме: когнітивні упередження, емоційні реакції, соціальні потреби. Вона може мати як позитивний, так і негативний ефект залежно від намірів маніпулятора та ситуації. Відповідно до моделі Р. Чалдіні, найчастіше маніпуляції базуються на шести універсальних принципах впливу: взаємність, послідовність, соціальне підтвердження, симпатія, авторитет і дефіцит [1, с. 88].

Поширені маніпулятивні техніки включають: «газлайтинг» (формування сумнівів у власній адекватності), «виклик почуття провини», «фальшивий вибір», «апеляція до страху» тощо. Наприклад, у взаємодії з клієнтом психолог може ненавмисно створювати залежність, якщо не зберігає кордонів професійної взаємодії. У правничій практиці адвокат може викликати емоційну реакцію присяжних через непряму апеляцію до страху або жалю – це також форма маніпуляції, яка вважається допустимою, якщо не суперечить етичним стандартам [2, с. 212].

Правники використовують риторику, невербальні сигнали, логічні побудови й психологічні прийоми для досягнення професійної мети. Під час судових процесів адвокати і прокурори впливають на присяжних, суддю та опонента через аргументацію, інтонацію, темп мовлення і навіть стиль одягу [2, с. 145]. У слідчій практиці застосовуються методи психологічного тиску – від техніки «доброго і поганого поліцейського» до тонкого натяку на «неминучість відповідальності», що викликає почуття провини або страху [3, с. 74]. Маніпуляція в медіапросторі також має юридичний вимір. Через поширення неправдивої інформації, використання фейків або емоційних закликів можливе формування громадської думки в бажаному руслі, що прямо чи опосередковано впливає на юридичні процеси [6, с. 105].

У психологічній практиці маніпуляція розглядається як порушення етичного кодексу, коли вплив здійснюється без інформованої згоди клієнта [4]. Етичні стандарти психолога зобов'язують фахівця бути відкритим щодо методів, не створювати залежності, уникати експлуатації вразливості клієнта. Однак, навіть у рамках терапії, деякі техніки можуть мати маніпулятивний компонент. Наприклад, у когнітивно-поведінковій терапії використовується прийом «парафраз»

клієнта – що може бути формою впливу на систему переконань. У гіпнотерапії стан трансу підвищує сугестивність, що вимагає особливої обережності й прозорості [5, с. 153]. У правовому контексті важливо враховувати, що маніпулятивні техніки можуть порушувати права людини, зокрема право на автономність думки, право на свободу вибору. У психологічному контексті порушення меж може призвести до втрати довіри, формування психологічної залежності або вторинної травматизації клієнта [7, с. 15].

Як ми вже зазначали, існує також позитивна маніпуляція, або «конструктивний вплив», яка застосовується для зміцнення самооцінки клієнта, формування адаптивних установок чи мотивації до змін. Такі підходи виправдані, якщо вони не порушують автономії особистості та базуються на усвідомленому виборі клієнта [5, с. 159].

Сучасні психотехнології – це не лише маніпуляція, але й цілісний комплекс методів зміни мислення, емоційного стану й поведінки людини [6, с. 101]. До них належать: нейролінгвістичне програмування, гештальт-терапія, когнітивно-поведінкова терапія, методи невербальної комунікації, методи впливу через візуалізацію, медитацію, самонавіювання, а також технології, які використовують в рекламі, політиці й PR [6, с. 101].

Отже маніпуляції як елемент сучасних психотехнологій посідають важливе місце у професійній діяльності як психологів, так і правників. Їхній вплив на свідомість, емоції, поведінку людини вимагає глибокого розуміння механізмів впливу, етичних меж та професійної відповідальності. З одного боку, маніпуляції можуть бути інструментом конструктивної взаємодії, формування мотивації, подолання внутрішнього опору чи захисту інтересів клієнта. З іншого – вони несуть ризик порушення прав, втрати автономії особистості та зловживання владою. У межах сучасної правової та психологічної практики надзвичайно важливо навчитися не лише виявляти й аналізувати маніпулятивні техніки, а й формувати в собі здатність протистояти їм, зберігаючи при цьому професійну етику. Тому й важливо для сучасного фахівця постійно підвищувати рівень психологічної обізнаності та інтегрувати в систему професійної підготовки формування критичного мислення.

Список використаних джерел

1. Чалдіні Р. Психологія впливу: як переконувати і досягати успіху / пер. з англ. О. Красюка. Київ: Наш Формат, 2021. – 400 с.
2. Kapardis A. Psychology and Law: A Critical Introduction. – Cambridge: Cambridge University Press, 2014. – 608 p.
3. Ekman P. Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage. New York: W. W. Norton & Company, 2009. 416 p.
4. American Psychological Association. Ethical Principles of Psychologists and Code of Conduct. 2023.
5. Бех І. Д. Особистість у просторі духовного розвитку. – Київ: Академвидав, 2013. – 296 с.
6. Яременко В. Етика психологічного впливу: теорія і практика. – Львів: Світ, 2020. – 284 с.
7. Лазуренко О. Маніпуляція у публічному дискурсі. Вісник НПУ ім. М.П. Драгоманова. 2019. Вип. 3. С. 12–17.

Наукове видання

СУЧАСНІ ПСИХОТЕХНОЛОГІЇ В РОБОТІ
ПСИХОЛОГА ТА ПРАВНИКА

Матеріали
круглого столу
(Київ, 14 травня 2025 року)

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру
видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції

Дк № 4155 від 13.09.2011.

Підписано до друку 20.06.2025. Формат 60x84/16. Папір офсетний.

Обл.-вид. арк. 13,0. Ум. друк. арк. 12,09
