

1. Закон України «Про Національну поліцію» / [Електронний ресурс] – режим доступу: [<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/580-19>]
2. Електронний ресурс [ <http://diplomukr.com.ua/news/2014/11/07/7311>]
3. Наказ МВС України № 70 від 01.02.2016 р. «Про затвердження Інструкції із заходів безпеки при поводженні зі зброєю».
4. Електронний ресурс – режим доступу: [ <http://pravolib.pp.ua/ist-9--idz-ax250--nf-113.html>]
5. Колпаков В.К. «Адміністративне право України: Підручник» - Х: 2000 – С. 247-249.

**Біденчук Тетяна Миколаївна**  
курсант факультету підготовки фахівців  
для підрозділів кримінальної поліції ДДУВС

*Науковий керівник –*  
викладач кафедри тактико-спеціальної  
підготовки **Чуриков Д.С.**

## **ТАКТИКА КОМУНІКАЦІЇ З СУБ'ЄКТОМ ЗАЛЕЖНО ВІД ЙОГО ПСИХОЛОГІЧНОГО ТИПУ**

Сучасний поліцейським кожен день зіштовхується з великою кількістю осіб, з якими потрібно вести бесіду. Зрозуміло, що кожен має свій особливий психологічний тип характеру і саме від цього залежить як саме, потрібно вести розмову. Кожен поліцейським повинен працювати над розширенням своєї комунікативної компетентності, а саме: 1) уміти формулювати цілі службового і неформального спілкування; 2) організувати процес спілкування і вміти управляти ним (застосовуючи різні тактичні прийоми, не забуваючи про стратегічну лінію); 3) володіти технікою мовлення, знати мовленнєвий етикет і вміло його використовувати; 4) уміти ставити запитання і конкретно та коректно відповідати на них; 5) уміти вести бесіду, співбесіду, ділову розмову, дискусію, діалог, ділові переговори; 6) уміти аналізувати конфліктні ситуації та вибирати найефективніші методики їх розв'язання; 7) володіти прийомами переконання; 8) розуміти "мову невербальних сигналів" у поведінці своїх комунікативних партнерів і відповідно реагувати на неї; 9) знати діловий етикет і вміти його використовувати; 10) уміти здійснювати психотерапію, знімати стрес, адаптуватись до певних умов.

Для того, щоб знайти індивідуальних підхід до кожного, співробітнику поліції необхідно знати сигнали мови тіла. Це допоможе не тільки швидко знайти відповіді, але й, таким чином, поліцейський дискваліфікує можливу небезпеку, у разі її виникнення. Існують такі жести тіла:

1. «Жести-адаптори». Вони нагадують дитячі реакції і виявляються в ситуаціях стресу, хвилювання, стають першими ознаками переживань. Якщо

людина засмучена, вона може смикати мочку вуха або одяг, вертїти обручку або ручку в руках, або чухати обличчя, потилицю.

Коли пальці рук торкаються один одного – це «шпилеподібний жест». Якщо за ним слїдують позитивні жести (нахил голови вперед, оголені долоні, піднесена вгору голова), то таку реакцію можна інтерпретувати як оптимістичну. Якщо за «шпилеподібним жестом» партнер продемонструє ряд негативних жестів (схрещені руки на грудях, блукаючий погляд, закидання ноги на ногу), то це означає, що він налаштований негативно.

2. *Посмішка*. Це найбільш універсальний засіб невербального спілкування. При зустрічі посмішка знімає настороженість перших хвилин і сприяє більш впевненому і спокійному спілкуванню. Вона говорить про дружелюбність і сприйняття. Часто буває так, що при сильному хвилюванні усмішка не виходить. Тоді своє ставлення можна показати відкритим дружелюбним поглядом, міцним рукостисканням, компліментом.

3. *Контакт очима*. Він повідомляє про готовність підтримати комунікацію або припинити її, заохочує партнера до продовження діалогу. Це одне з найбільш сильних «знарядь», тому не слід вдягати окуляри з затемненим склом, особливо при першому знайомстві.

Контакт очей, як правило, означає довіру співрозмовників один до одного, їх відкритість. Тривалий контакт очима може говорити про замилювання, тоді як короткий, зазвичай, означає занепокоєння. З іншого боку, прямий контакт очима протягом більш ніж 10 секунд може викликати деякий дискомфорт і занепокоєння, або показати прагнення до домінування. Треба мати на увазі, що досвідчені люди можуть спеціально дивитися в очі, щоб приховати свої нечесні наміри за відкритим поглядом.

Поліцейський також повинен вміти розрізняти різні психологічні типи свого співрозмовника, для того щоб, встановити відносини й успішно співпрацювати. Знаючи особливості кожного психологічного типу, він може контролювати хід бесіди, зменшити ризик виникнення конфліктної ситуації.

Класифікацій психологічних типів людей існує багато. В кожній із них людські типи розглядаються під різним кутом зору, стосовно до різних сфер діяльності. Розрізняються вони ступенем складності і деталізації. Яку б з цих класифікацій ви не взяли «на озброєння», взаємодіяти з людьми ви будете краще. Класифікація психологічних типів людей:

1. *Позитивна людина*. Це найприємніший співрозмовник. добродушна й працелюбна людина. Співбесіда з нею проходить спокійно й по-діловому. У вас не буде клопотів у спілкуванні з представниками цього психологічного типу; в конфліктній ситуації тільки у нього треба шукати підтримку.

2. *Суперечлива людина*. Це нетерпляча, нестримана і збуджена людина. Характерною її особливістю є те, що вона часто відхиляється від теми спілкування. Тактика проходження бесіди повинна бути такою:

- зберігайте витримку і не давайте себе спровокувати;
- намагайтесь перетягти його на свій бік;

3. *Всезнайка*. Він упевнений, що знає все. З будь-якого питання має свої міркування, які неодмінно прагне висловити, тому вимагає завжди слова. У спілкуванні з ним рекомендується дотримуватись такої тактики:

- дайте йому можливість сформулювати проміжний висновок;
- час від часу ставте йому важкі запитання, відповідь на які знаєте тільки ви.

4. *Балакун*. Бесіда з таким партнером звичайно затягуються, бо «балакун» часто без причин перебиває співбесіду, вставляє різні зауваження. При спілкуванні з ним потрібно діяти так:

- коли «балакун» починає говорити про щось, що не пов'язане з темою бесіди, тактовно перебийте його й запитайте, у чому він бачить зв'язок з темою бесіди.

5. *Боягуз*. Представник цього типу відрізняється невпевненістю в публічних виступах. На його думку, краще змовчати, ніж сказати щось, що може бути розцінено як безглуздість. Спілкуючись з ним, необхідно дотримуватись таких правил:

- допомагайте йому формулювати думки;
- задавайте йому не важкі інформаційні запитання;

6. *Холоднокровний неприступний співрозмовник*. Ця людина замкнута й часто розгублена. Тема бесіди здається йому чимось далеким, негідним його уваги та намагань. Поводитись з ним бажано таким чином:

- в перервах і паузах між спілкуванням намагайтесь з'ясувати причину його пасивної поведінки.

7. *Незацікавлений співбесідник*. Тема співбесіди його зовсім не цікавить. Тому необхідно докласти зусиль, щоб розворушити такого співрозмовника. Пропонується:

- ставити йому інформативні питання;
- з'ясувати його особисті інтереси й надати бесіді більш привабливих форми та змісту.

Однією з найважливіших психологічних особливостей є врахування відповідної мотивації і здібностей у суб'єкта. Мотивація і здібності є найважливішими компонентами суб'єктивної та об'єктивної готовності особистості до розмови. Поліцейський, у якого сформовані професійні та пізнавальні інтереси, розвинуті інтелектуальні та творчі можливості, наявні необхідні емоційно-вольові якості, матиме більше шансів встановити контакт між ним та співрозмовником.

Отже, тактика комунікації поліцейського заснована на багатьох принципах. В наш час поліція постійно вступає в діалоги з різними «прошарками» суспільства. Зрозуміло, що кожна особа має свої особливості психологічного стану, поліцейському необхідно стати не справжнім професіоналом в галузі права та мати гарну фізичну підготовку, але й знати тонкощі спілкування з проблемними людьми. Найчастіше ними виступають особи без постійного місця проживання, малозабезпечені сім'ї; особи, які знаходяться в стані алко-

гольного чи наркотичного сп'яніння та ін. Володіючи тонкощами психології та знаючи особливості своєї професії, співробітник поліції може дуже легко знайти підхід до кожного та отримати потрібну інформацію, для розкриття злочинів.

**Гладкий Дмитро павлович**  
курсант факультету підготовки фахівців  
для органів досудового розслідування ДДУВС

*Науковий керівник –*  
доцент кафедри тактико-спеціальної  
підготовки, к.ю.н., доц. *Казначесв Д.Г.*

## **ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВОГНЕВОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ПОЛІЦЕЙСЬКИХ**

Основою вогневої підготовки майбутніх поліцейських є їх підготовка до дій в екстремальних умовах із можливим застосування вогнепальної зброї на ураження.

Ситуація застосування вогнепальної зброї на ураження за своєю сутністю є екстремальною ситуацією, яка суттєво впливає на функціональні можливості та психічні стани поліцейських. Статистично вказана ситуація характеризується таким об'єктивними параметрами: у понад 80 % випадків зброю застосовують з відстані до 8 м, при поганому або непостійному освітленні, середній час бою – 3,5 с; більшість випадків застосування зброї відбувається в умовах замкнутого або обмеженого простору, тобто бій відбувається з великою вірогідністю рикошету [1, с. 157].

За даними В.Г. Андросюка, в екстремальних ситуаціях у поліцейських спостерігаються зміни стану свідомості, що супроводжуються такими виявами: зниження координації рухів (29,8%), уповільнення реакції (27%), розгубленість (24%), порушення логіки міркувань (18%), зниження критичності мислення (11%), якості сприймання та уваги (8,95%). Згідно з даними департаменту поліції Нью-Йорка, при застосуванні вогнепальної зброї в ситуації затримання злочинця лише 19% пострілів з відстані до 5м досягають своєї цілі; у поліцейських спостерігається порушення сприйняття часу (80%) та звуку (66%), тунельне бачення (50%). За даними ізраїльських фахівців із вогневої підготовки, не більше ніж 25 % поліцейських застосовують отримані під час навчання навички в реальному бою [2].

Зазначене свідчить про високу залежність ефективності вогневої підготовки майбутніх поліцейських від їх психологічних чинників та про те, що умови навчання часто не відповідають реальним умовам бою. Через неможливість створити достатньо повний образ ситуації застосування вогнепальної