

6. Вирішення цієї проблеми ми вбачаємо в можливості розвитку життєтворчих процесів та у виробленні у співробітників організацій екстремального профілю раціональних форм та життєтворчих стратегій життєдіяльності за допомогою психотренінгової роботи.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Бут В. П. Психологічні особливості діяльності оперативно-рятувальної служби цивільного захисту / В. П. Бут // Пожежна безпека – 2007 : матеріали міжнародної науково-практичної конференції, (Черкаси, 15-16 листопада 2007 р.). – Черкаси : АПБ ім. Героїв Чорнобиля, 2007. – С. 4–11.

2. Іванова Н. Г. Психологічні основи підготовки фахівців екстремальних професій / Н. Г. Іванова // Проблеми екстремальної та кризової психології. Збірник наукових праць. Вип. 7. – Харків : УЦЗУ, 2010. – С. 147–156.

3. Кришталь М. А. Психологічне забезпечення професійної діяльності працівників пожежно-рятувальних підрозділів МНС України : [навч. посіб.] / Кришталь М. А. – Черкаси : АПБ ім. Героїв Чорнобиля, 2011. – 226 с.

4. Лефтеров В. О. Особистісно-професійний розвиток фахівців екстремальних видів діяльності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора психол. наук : спец. 19.00.09 «Психологія діяльності в особливих умовах» / В. О. Лефтеров. – Харків, 2008. – 25 с.

5. Миронець С. М. Структура професійно важливих якостей рятувальників МНС України / С. М. Миронець // Зб. наук. праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України / за ред. С.Д. Максименка. – К. : «ГНОЗІС», 2003. – Т.V (Ч. 2). – С. 151–156.

6. Психологічне супроводження військовослужбовців в діяльності за екстремальних умов : [метод. рекомендації] / наук. ред. Ложкін Г. В. – Київ, 2003. – 132 с.

**УДК 159.9.351.74**

*Сулятицький І.В., к. психол. н., доцент, полковник міліції, доцент кафедри психології та соціології Львівського державного університету внутрішніх справ*

### **СОЦІОПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ В ЕКСТРЕМАЛЬНИХ УМОВАХ**

У статті розкрито зміст соціопсихологічних детермінант ведення переговорів в особливих умовах. Визначено взаємозумовленості між особливостями екстремальних умов переговорів і проявами ментальних типологій соціуму.

*Ключові слова:* екстремальні умови, соціум, ментальні ознаки, соціопсихологічні чинники, кризові комунікації, психологічна типологія соціуму.

В статье раскрывается содержание социопсихологических детерминант ведения переговоров в особенных условиях. Определены взаимообусловленности между особенностями экстремальных условий переговоров и проявлениями ментальных типологий социума.

*Ключевые слова:* экстремальные условия, социум, ментальные признаки, социопсихологические факторы, кризисные коммуникации, психологическая типология социума.

**Постановка проблеми.** У практиці правоохоронної діяльності переговори – один з ненасильницьких способів боротьби зі злочинністю, що базується на законі, моральності, психології народу, які у ряді кримінальних ситуацій являють собою діалог зі злочинцями (злочинними організаціями, спільнотами, групами) з метою схилення їх до відмови від подальшої злочинної діяльності, а також активного сприяння розкриттю і розслідуванню злочинів, розшуку і затримці осіб, що скоїли злочин, усуненню заподіяної шкоди, одержанню оперативної і криміналістично значущої інформації.

Переговори входять у систему скоординованих між собою організаційних заходів і є складовою частиною тактичної операції, що проводиться на підставі чинного законодавства, зі звільнення заручників і затримки злочинців [5].

Емпіричні експрес-дослідження типологічних своєрідностей поведінки представників різних спільнот в екстремальних умовах показують, що зі наростанням напруги в діях її представників все більш виразними стають прояви ментальних характеристик і рис її психічного складу як соціуму. Типологічні конструкти психології соціуму в подальшому будемо називати соціопсихологічним.

**Метою** нашого дослідження є визначення взаємозумовленості між особливостями екстремальних умов і проявами ментальних типологій соціуму, позаяк, згідно попередніх гіпотез, визначення психологічного змісту вказаної взаємозумовленості може сприяти більш ефективній готовності представників спільноти до дій в особливих умовах, зокрема в переговорах.

Переговори – це засіб вирішення конфлікту, коли за наявності у сторін суперечливих інтересів існує їхня певна взаємозалежність, яка дозволяє сторонам дійти взаємоприйнятних рішень. Переговори є комбінацією двох чинників: захисту власних інтересів, з одного боку, і залежності від опонента – з іншого. Переговори – це самостійне соціальне вміння, яке не можна зводити ні до процесу співробітництва, ні до процесу боротьби; вони містять у собі обидва компоненти у їх діалектичній взаємодії [10].

**Виклад основного матеріалу.** За визначеннями різних авторів, серед основних соціопсихологічних чинників впливу при розгляді проблем вербального діалогу осіб чи груп найбільш дієвими можна вважати: етнічну ідентифікацію; персоналізацію як міру персоналістичних настанов соціуму; механізм інтроцепції; механізм утвердження тези “ми” та розрізнення антитези “ми – вони”; пасіонарності; механізми індивідуалізації й архетипу [6].

Мова йде про те, що виконання завдань психологічного забезпечення оперативно-службової діяльності органів внутрішніх справ України, використання ними методів соціально-психологічного, індивідуально-психологічного та реабілітаційного характеру, організації заходів формування у працівників органів внутрішніх справ України психологічної готовності до професійної діяльності в екстремальних ситуаціях, передбачливості та інші напрями роботи можна виконати повноцінно лише при врахуванні соціопсихологічних особливостей людей і обставин, в середовищі яких вони будуть реалізовуватися.

Взагалі під соціопсихологічними особливостями розуміють духовноопредмечений, культурно-психологічний феномен; глибинновершинний психоку-

льтурний образ нації, що відображає життєствердний, безпосередньопроцесуальний пласт національної солідарності; психологічну спадковість, яка визначає поведінку та досвід (О. Донченко); таку духовність соціального цілого, що виносить себе за свої власні межі (Б. Попов); «мисленнєвий інструментарій» людини й суспільства; спільне психологічне оснащення представників певної культури, що дає змогу хаотичний потік різноманітних вражень інтегрувати свідомістю у певне світобачення; рівень суспільної свідомості, на якому думка є невід'ємною від емоцій, латентних звичок і прийомів свідомості (А. Гуревич); колективне несвідоме; соціальний характер і індивідуальність етносу (нації); соціальнопсихологічну самоорганізацію представників певної культурної традиції. Саме вона глибинно зумовлює вироблення, трансляцію і відтворення біопсихічних програм поведінки, прийнятих проєктів діяльності, ситуативних моделей спілкування, канонічних взірців вчинків [2].

Функції, які забезпечують мотивацію суспільної взаємодії індивідів, груп чи великих мас (багатьох) людей, прийняття ними і дотримання вимог законів, інших правових актів та адекватної до їх вимог поведінки, здійснює цілий ряд макрофакторів та механізмів, які в сукупності і взаємозв'язку творять психічну єдність і яку вчені назвали чи соціетальною психікою (Донченко О.А.), а для інтегральної оцінки функціональних сторін в наших дослідженнях це психічне явище названо соціопсихічним. Дослідженню цієї проблеми присвячені роботи Л.Гумільова (1), О.Донченко (2), В.Жмира (6), С.Франка (9), К.Юнга (10), Я.Яреми (2) [2].

У процесі пояснення змісту та способів вираження цих механізмів ми одночасно віднаходимо і напрями їх безпосереднього впливу на діяльність правоохоронних органів, на ефективність і повноту реалізації поставлених перед ними завдань.

Розкриваючи суть соціальної адаптації як механізму проявів соціетальної психіки, О.Донченко (Донченко О.А., 1994) виходить з того, що соціокультурні і життєві обставини доросла людина переживає у вигляді взаємодії з мезо– і макроструктурами суспільства, в ході якої відбувається їхній взаємовплив. Масове його вираження носить характер соціальної самоорганізації. Етнічна ідентифікація – це механізм, з допомогою якого людина, група, організація встановлює рівень спорідненості з психотипом етносу, тобто із психологією конкретної національності.

Складнішу природу має механізм персоналізації. В загальній формі персоналізацією можна назвати багатогранний спосіб вкладання (самовкладу) суб'єкта в суспільство, мотивованого усвідомленням чи неусвідомлюваним (інтуїтивним) чуттям психодуховної єдності з ним. Персоналізація є мірилом морально-етичності виховного впливу. Особливість характеру співвідношення персоналізму із системою правоохоронної діяльності полягає в тому, що велика кількість соціопсихічних рис і якостей утворилися на геоісторичних прикладах: воєн, битв, боротьби, перемог, а також діянь і вчинків відомих суспільних воєнних діячів і керівників, воєначальників, які і формувалися єдиністю з психодуховністю, і відповідними особистими вчинками вдосконалювали та творили її.

Намагання себетворення є нероздільним з іншим характерним аспектом персоналізму – приєднанням до пізнаних цінностей: намагання приєднатися до цінностей (основа себетворення) здійснюється у процесі приєднання цінностей до себе, названого (Штерном) інтроцепцією [6].

Утвердження тези “ми”. Говорячи словами С.Франка, природа духовності має глибокі психологічні корені, в яких співдіє два аспекти: роздільна множинність багатьох індивідуальних свідомостей, і разом з тим їх нероздільна одвічна єдність. Все, що називають “народною душею”, “спільним духом” певного соціального цілого, все те спільне має своїм носієм саме єдність “ми”. Вона є первинною основою єдності “багатьох” (множинності). І в тому, що ця множинність багатьох окремих індивідів живе і діє не інакше, ніж в самовиявленні і глибинному усвідомленні повноти її єдності.

В механізмі “провідного духу” стрижнем впливу є духовна енергетичність (сила) (“духовна об’єктивація”), коли персоніфікована ідея провідника втілена настільки глибоко і цілковито, що його особисте провідництво стає менш важливим, ніж провідництво утвердженої ним ідеї, дія якої не переривається зі смертю людини, що була її носієм (часто зосереджується в “тотемі” цього провідника) [9].

Для соціальної психології надзвичайно важливо досліджувати ці особливості у процесі взаємодії представників різних національних культур, виявляти суттєві характеристики конкретної комунікативно-поведінкової культури, бачити перш за все її національну специфіку у вияві соціально– психологічної компетентності, враховуючи при цьому, що своєрідність національної психології того чи іншого народу виражається не в якихось неповторних психологічних рисах, а скоріше в їх неповторному поєднанні традицій, поведінці [4].

Ряд робіт присвячено дослідженню групових норм в умовах групового тиску, групового конформізму по відношенню до групових норм (М. Шериф, С. Аш, М. Дойч, Г. Джерард, Р. Берон, Г. Келмен); вікових особливостей і ступеня конформної поведінки (М. Шоу, Ф. Костанзо); залежності конформної поведінки від етнопсихологічних особливостей (Р. Бонд, П. Сміт, Н. Матсуда). Представники західноєвропейської школи, а саме С. Московічі, Ж. Пешеле, С. Фоше, Г. Теджфел та інші, вивчали залежність впливу меншості на формування групових норм, умови, за яких меншість може здійснювати цей вплив. Меншість розглядалась як частина групи, яка володіє меншими можливостями впливу, наприклад, статусом, авторитетом, владою, компетенцією і т.д. [8]; Описані у статті психологічні явища і процеси мають реальне відтворення практично в кожному виді правоохоронної діяльності. Врахування соціопсихологічних характеристик є особливо важливим при розробці комплексних програм подолання злочинності та корупції, проведенні оперативно-розшукових заходів у масштабах багатьох регіонів чи на міжнародному рівні. Визначення конкретних параметрів функціональної взаємодії між соціопсихологічними чинниками і напрямками правоохоронної діяльності будуть предметом наших подальших досліджень. На сьогодні розпочато підготовчу роботу в організації проведення цільового комплексного дослідження з робочою назвою «Психологічна специфіка регіональних особливостей корупції та організованої злочинності на Україні», в якій ментально-світоглядні настано-

ви та соціально-виробничі розрізнення зайнятості будуть одними з основних чинників аналізу [4]. Описана своєрідність ознак соціопсихологічного не стає винятком і в екстремальних умовах при проведенні цільових комунікативних впливів між сторонами, якщо є потреба актуалізувати позиції у компромісах у співробітництві незгодах протидії між особами, групами осіб чи соціумами, погодження різних сторін, представників різних соціальних груп, суспільних станів, галузей продуктивної діяльності, тобто переговори [5].

У структурі соціопсихологічного, як і у власне більш відомому явищі ментальності, розрізняють готовності, установки, налаштування індивіда чи групи людей діяти, мислити, відчувати, сприймати й розуміти навколишній світ певним чином. У переговорах соціопсихологічні чинники мають суттєву вагу ефективності впливу.

Важливим чинником успіху на переговорах із противником є підготовка осіб, що їх ведуть. Досвід вказує на необхідність спеціального відбору людей, які могли б займатися цією специфічною діяльністю. У США в кожному підрозділі поліції є штат переговорників. Є спеціальні програми їх підготовки. У Німеччині в останні два десятиліття переговори зі злочинцями виділені в самостійну функцію поліцейської діяльності. Вони є обов'язковим компонентом дій поліції у випадках захоплення заручників, погроз терористичних актів, затримання злочинців. Склалася структура груп ведення переговорів. До їх складу входять керівник групи, особи, які ведуть переговори, психолог-консультант, технік, секретар. Про ефективність переговорів з терористами свідчать дані світової статистики: 80% всіх заручників вдалося звільнити в результаті переговорів. Найбільше число жертв припадає на перші дві години після захоплення заручників (Т. Мамаладзе). Втрати в перші години переговорів, як правило, пов'язані з непрофесійними діями силових структур, а також зі стресовим станом злочинців [3].

Переговори місцевого масштабу, як правило є швидкоплинними. Більшість з них триває кілька годин, рідко – до однієї-двох діб. Часто вони починаються без попередньої підготовки.

В екстремальних ситуаціях, якщо переговори заходять у глухий кут, реалізується схема дій, що передбачає застосування сили. У будь-якому випадку переговори призводять до конкретного варіанта вирішення ситуації, що склалася. Якщо досягнуто домовленість із противником, слід чітко обумовити умови звільнення заручників, попередження можливого обману і зриву угод, нового загострення ситуації. Досвід показує, що позитивний результат переговорів не є обов'язковим для збройних формувань, які можуть або порушити його, «підставивши» тим самим своїх парламентарів, або розправитися з учасниками переговорів, як це було в ході чеченського конфлікту (Самашки, 1995 р.). Незважаючи на це, у більш ніж 70% ситуацій досягнуті угоди дотримувалися обома сторонами [3].

В екстремальній ситуації можливе затягування переговорів з метою виграти час для уточнення обстановки. Нерідко до затягування переговорів вдаються і представники ЗМІ. Саме вони вияснюють кількість заручників, їх місцезнаходження, стосунки зі злочинцями, стан здоров'я. Саме журналісти нерідко задають «тональність» переговорів, визначають форму діалогу зі зло-

чинцями. На підставі інформації, яку потім подають журналісти спецслужбам, зважуються можливості використання різних сил та засобів, включаючи спецзасоби і зброю. В цій ситуації важливо не розгубитися, заспокоїти противників, завести переговори до лабіринту довготривалого обговорення. За статистикою, висловлені злочинцями погрози, в переважній більшості випадків носять демонстративний характер. Саме погрози (а не їхнє виконання) є по суті єдиним аргументом противника у прагненні досягти наміченого результату. Звичайно, спершу ініціатива знаходиться у злочинців. Однак зусилля по встановленню контакту з ними, пошуку “спільної мови” дозволяють у більшості випадків перейти до більш спокійного обговорення ситуації.

В ході переговорів зі злочинцями з’являється можливість для перехоплення ініціативи, яка забезпечує підвищення ефективності психологічного впливу на злочинців, схиляє їх до відмови від протиправної поведінки. Успіх переговорів проявляється в тому, що злочинці знижують свою активність, втрачають послідовність у своїх вимогах, займають захисну позицію і починають прислуховуватися до переконань опонента.

Діалог має сенс, коли злочинці гарантують життя і здоров’я заручникам. В іншому випадку правомірним є застосування сили. Однак протягом усіх переговорів необхідно підтримувати у злочинців упевненість в можливому задоволенні їхніх вимог, щоб утримати від насильства стосовно заручників.

Слід пам’ятати, що навіть на перший погляд вдалі переговори нерідко заходять у глухий кут. Це нерідко пов’язано з висуненням неприйнятних умов, коли можлива шкода від угоди підвищить рівень шкоди, яка вже має місце внаслідок злочинних дій. Тоді очевидно: застосування сили не минути. Але переговори продовжувати необхідно. Тільки особливість їхня буде полягати в тому, що вони переходять в іншу якість: стають переговорами для прикриття. Такі переговори треба вести так, щоб злочинець не відчув зміни тональності діалогу, не здогадався про існування рішення придушити опір силою. Такі переговори передбачають і фіктивну згоду на виконання вимог, і детальне обговорення цієї процедури, і демонстрацію виконання висунутих противником умов тощо.

В кожній нації є свої особливі, індивідуальні соціопсихологічні чинники, що впливають на процес введення переговорів в екстремальних ситуаціях. Від ролі цих соціопсихологічних чинників залежить ефективність результату переговорів. Вони безпосередньо пов’язані з культурно-ментальними відмінностями різних етнічних груп.

Так, американці відрізняються своєрідною гнучкістю у сприйнятті й оцінці того, що відбувається навколо них. З одного боку, вони швидко оцінюють ситуацію у практичній діяльності, досить легко орієнтуються в навколишньому середовищі. Американці дещо простодушні і легковірні. При всій їхній ощадливості їх неважко обдурити і навіть обікрати. Брехати в США не прийнято, а викриття у брехні може назавжди зруйнувати репутацію людини. Американці – народ законотворчий, високо цінує і поважає існуючі у них закони і владу. З цієї причини вони не будуть схвалювати ваше критичне ставлення до існуючої влади у вашій країні [3].

Щодо англійців, то їм притаманий національний характер – це сукупність амбівалентних рис, до яких відноситься дивне поєднання конформізму й індивідуалізму, ексцентричності та пригладженою, привітності і замкнутості, відчуженості і співчутливості, простоти і снобізму.

Відмінною психологічною характеристикою жителів Великобританії є їхній високий практицизм. Стверджують, що вони у своєму житті і діяльності нічого не бачать, окрім практичних цілей, до яких завжди й прагнуть. Англійці швидше флегматичні і холоднокровні, а не мляві й байдужі.

Вони дивляться на іноземців з жалем і нерідко з перебільшеною свідомістю своєї переваги. Багато дослідників вважають, що з цієї ж причини англійці є нетовариськими, некомунікабельними і асоціальними.

Якщо брати до уваги німецьку націю, то для них характерною рисою є акуратність, практичність, сумлінність, передбачливість, пунктуальність, точність, працьовитість – ці найкращі національні якості німців, відомі всьому світу. Вони наділені технічним складом розуму, люблять спорт, музику, поборжні. Вони сповідують і заохочують моральність у сімейному житті і побуті. За темпераментом німців можна віднести до флегматиків. Їм властива холодна розсудливість і витримка в досягненні поставлених цілей, а також здатність переносити пов'язані з цим труднощі і незгоди [6].

Поведінка німців завжди грубувата. Спритність, уміння стримуватися на людях, витончена делікатність і ввічливість з іншими зовсім не в їхньому характері. Вони мають манеру говорити голосно, галасливо, безладно. Німець виконає ваше прохання, якщо ви зуміли здатися йому людиною діловою, але зазвичай з іноземцями залишається в холодно-ввічливих відносинах.

Чутливість, легка емоційна збудливість – головні характеристики французького національного темпераменту. За силою і швидкістю збудливості французи – повна протилежність флегматичним, стриманим англійцям.

Французи більше керуються почуттями, ніж розумом, – логіка у них завжди до послуг пристрасті. Вони здатні вдаватися до крайнощів. Революційні за своєю натурою, вони тим не менш уживаються з довільними і насильницькими діями якої-небудь авторитарної особистості. Для них характерні раптовість рішень і жадібне прагнення до сприйняття все нових і нових новин [5].

Відомо, що в колективі емоційно-вольова сторона схильна до значно більших змін, ніж інтелектуальна. Високо розвинене почуття соціальної товарищескості – а французи не люблять ні думати, ні почувати, ні радіти поодиноці – жива чутливість, рвучка воля, швидкий рішучий розум: все це робить французів особливо збудливими, коли вони перебувають у складі груп. Взаємне навіювання досягає в цьому випадку у французькому суспільстві вищого ступеня розвитку та інтенсивності протікання.

Французи є ввічливими, особливо відносно іноземців, причому вони такі не з якогось особистого інтересу, а з притаманними їм безпосередньою потребою і смаком до спілкування.

**Висновки.** Підсумовуючи вище сказане, можна констатувати, що ментальні особливості кожної нації впливають на ефективність ведення переговорів, зокрема:

1. Переговори – спосіб вирішення конфлікту, який полягає у використанні ненасильницьких засобів і прийомів для вирішення проблеми. Переговори ведуться: про продовження дії угод, про нормалізацію відносин, про перерозподіл, про створення нових умов, про досягнення побічних ефектів. Серед функцій переговорів найбільш значущими є: інформаційна, комунікативна, регуляції і координації дій, контролю, відволікання уваги, пропаганди, а також функція зволікань.

2. В поведінці представників різних спільнот в екстремальних умовах із наростанням напруги в діях її представників все більш виразними стають прояви ментальних характеристик і рис її психічного складу як соціуму

3. Для соціальної психології надзвичайно важливо досліджувати ті особливості у процесі взаємодії представників різних національних культур, виявляти суттєві характеристики конкретної комунікативно-поведінкової культури, бачити перш за все її національну специфіку у вияві соціально– психологічної природи, враховуючи при цьому своєрідність національної психології того чи іншого народу і те, що ця своєрідність виражається не в якихось неповторних психологічних рисах, а скоріше в їх неповторному поєднанні у традиціях і поведінці.

3. Психологічними механізмами переговорного процесу є узгодження цілей та інтересів, прагнення до взаємної довіри, забезпечення балансу влади і взаємного контролю сторін. Технологія переговорів включає в себе способи подачі позиції, принципи взаємодії з опонентом і тактичні прийоми. Успіх переговорів залежить від ряду психологічних умов, включаючи механізми впливу соціопсихологічних чинників, значущих у переговорах спільнот чи їх представників настільки, наскільки значущим є фактор менталітету у прийнятті рішення його представником.

#### **ЛІТЕРАТУРА**

1. Гумилев Л. Н. География этноса в исторический период / Гумилев Л. Н. – Ленинград : Наука, 1990. – 270 с.

2. Донченко Е. А. Социетальная психика / Донченко Е. А. – К. : Наукова думка, 1994. – 208 с.

3. Морозов А. М. Основы переговорной деятельности в экстремальных условиях : [учеб. пособие] / Морозов А.М. – К., 2000.

4. Орбан-Лембрик Л. Е. Етнопсихологічні особливості соціально-психологічної компетентності особистості : збірник наукових праць : філософія, соціологія, психологія. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ, 2007. – Вип. 12. – Ч. II. – С. 3–13

5. Сулятицький І. В. Психологічна підготовка працівників органів внутрішніх справ до проведення переговорів / Л. Й. Гуменюк, І. В. Сулятицький // Психологія професійної діяльності працівників органів внутрішніх справ : навчальний посібник. – Львів : ЛьвДУВС, 2011. – 648 с.

6. Сулятицький І. В. Аналіз механізмів виховного впливу соціопсихологічних чинників у системі військового управління / Сулятицький І.В. // Соціопсихологічні чинники виховних функцій системи військово-управлінської діяльності: дис...канд. психол. наук (рукопис). – Київ. – Інститут психології АПН України. – 1997. – 202 с.

7. Тимченко А. В. Психологические аспекты состояния, поведения и деятельности людей в экстремальных условиях и методы их коррекции / Тимченко А. В. – Харьков, 1997. – 184 с.
8. Тоба М. В. Функції групових норм : етнопсихологічні особливості / М. В. Тоба // Збірник наукових праць : філософія, соціологія, психологія. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ, 2007. – Вип. 12. – Ч.ІІ. – С. 39–48.
9. Франк С. Л. Духовные основы общества / Франк С. Л. – М., 1992. – 511 с.
10. Юнг К. Г. Архетип и символ / Юнг К. Г. – М., 1991. – 304 с.

**УДК 351.74.08:316.616.89**

*Тимченко О.В., старший викладач кафедри психології та соціології Донецького юридичного інституту МВС України*

### **САМОТНІСТЬ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА СУЇЦИДАЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ ПРЕДСТАВНИКІВ ЕКСТРЕМАЛЬНИХ ПРОФЕСІЙ**

Статтю присвячено проблемі самотності як прояву кризового стану особистості. В роботі визначаються інтрапсихічні чинники самотності представників екстремальних видів діяльності та специфічність їх переживань у зв'язку з особливостями служби. Розглядаються внутрішні передумови та зовнішні чинники суїцидальної активності людини в контексті негативного впливу суб'єктивного світосприйняття на підвищення рівня тривожності та соціально-психологічну дезадаптацію особистості.

*Ключові слова:* самотність, підвищений рівень тривожності, відчуженість, працівники екстремальних видів діяльності, дезадаптація особистості, суїцидальна активність, аутоагресивна поведінка.

Статья посвящена проблеме одиночества как проявлению кризисного состояния личности. В работе определяются интрапсихические факторы одиночества представителей экстремальных видов деятельности и специфичность их переживаний в связи с особенностями службы. Рассматриваются внутренние предпосылки и внешние факторы суицидальной активности человека в контексте негативного влияния субъективного мировосприятия на повышение уровня тревожности и социально-психологическую дезадаптацию личности.

*Ключевые слова:* одиночество, повышенный уровень тревожности, отчужденность, работники экстремальных видов деятельности, дезадаптация личности, суицидальная активность, аутоагрессивное поведение.

**Постановка проблеми.** Сучасний соціум має багато хвороб і проблем, які заважають існувати, ефективно функціонувати, рухатися вперед, набувати кожній людині саме позитивного досвіду і передавати його нащадкам. Делінквентність, криміналізація, алкоголізація, наркотизація та інші форми адикцій порушують нормальне життя окремих представників соціуму й цілих соціальних груп. На цьому тлі проблема самотності здається не такою значущою й деструктивною. Але при більш ретельному розгляді стає зрозумілим, що всі вищезазначені хвороби суспільства можуть бути наслідком почуття самотності й соціально-психологічної відчуженості особистості. Людина удається до адиктивної, аутодеструктивної чи делінквентної поведінки, коли не може порозумітися із собою та навколишнім світом. Вона використовує різноманітні