

4. Бакумова Т. П. Анализ условий и факторов влияющих на учебную деятельность студента / Т. П. Бакумова, Л. Н. Феофанова // Проблемы повышения академической активности студентов. — Уфа, 1981. — С.34-38.
5. Разработка системы психологического сопровождения учебно-воспитательного процесса в ВАА им. М. И. Калинина / Под ред. В. П. Демиденко. — Л.: Изд-во ЛГУ, 1992. — С.185-197.
6. Сафронов В. П. Влияние индивидуально психологических факторов на адаптацию курсантов и слушателей к условиям обучения / В. П. Сафронов. — М.: Наука, 1991. — 49 с.
7. Середа Т. В. Особенности характеристик общения в процессе адаптации к стресс-факторам учебного процесса: Автореф. дис.... к. психол. наук: 19.00.01 / Ленингр. воен. акад.-я. — Л., 1987. — 17с.
8. Шаповал В. А. Состояние проблемы профессионального отбора военнослужащих в армиях капиталистических государств / В. А. Шаповал, А. П. Ширенко, Г. А. Новоселов. // Сб. статей. -1991. — вып.6 (15). — С.48-56.
9. Яблоненко В. Д. Психологические особенности курсантов учебной, служебной и общественной деятельности в условиях вуза: Автореф. дис.... к. психол. наук: 19.00.02 / Моск. гос. ун-т. — М., 1982. — 25с.

УДК 159.962

Куций О. А., к. психол. н., старший викладач, Львівський державний університет внутрішніх справ

ВИДИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ У ДІЯЛЬНОСТІ СПЕЦІАЛІСТІВ РИЗИКОНЕБЕЗПЕЧНИХ ПРОФЕСІЙ

У статті проведений аналіз ефективності видів психологічного впливу з боку фахівців ризиконебезпечних професій на обличчя які попали в екстремальну ситуацію і проявляють ознаки неадекватної поведінки. Розкритий зміст видів психологічного впливу, їх особливості і доцільність вживання в службово-бойовій підготовці фахівців ризиконебезпечних професій.

Ключові слова: фахівець ризиконебезпечних професій, неадекватна поведінка, психологічний вплив і його види.

В статье проведен анализ эффективности видов психологического влияния со стороны специалистов рискоопасных профессий на лица которые попали в экстремальную ситуацию и проявляют признаки неадекватного поведения. Раскрыто содержание видов психологического влияния, их особенности и целесообразность применения в служебно-боевой подготовке специалистов рискоопасных профессий.

Ключевые слова: специалист рискоопасных профессий, неадекватное поведение, психологическое влияние и его виды.

Постановка проблеми. Питанню дослідження особливостей професійної діяльності спеціалістів ризиконебезпечних професій присвячено значну кількість праць у майже всіх науках. Не залишилась осторонь й психологія, у межах якої здійснено та продовжуються дослідження, що, фактично,

вирішують основні проблемні питання у процесі підготовки діяльності та виконання службових обов'язків спеціалістами вказаного напрямку. Більшість досліджень спрямовано на професійно-психологічний відбір, розвиток професійно необхідних якостей, подолання несприятливих психічних станів й тощо. Однак, незважаючи на таку прискіпливу увагу, недостатньо вивченим залишається питання щодо здатності та вміння фахівців ризиконебезпечних професій здійснювати психологічний вплив на оточення. У ризиконебезпечних професіях спеціалістам доводиться виконувати завдання в умовах, коли існує необхідність контактування та взаємодії з особами, які внаслідок стресу неадекватно поведуться. Ними можуть виявитись як співслужбовці, так й сторонні особи, що випадково потрапили в екстремальну ситуацію. Цю категорію умовно можна назвати «об'єктами взаємодії», які у тих умовах нездатні адекватно поводитись та на яких необхідно певним чином вплинути. Тому володіння навичками психологічного впливу дає можливість не тільки виконати поставлене завдання, а й зменшити кількість жертв, оскільки:

- може існувати суттєва обмеженість за часом;
- у підпорядкування можуть потрапити посадові особи, що до екстремальної ситуації раніше були не знайомі (це особливо характерно для цивільних осіб, які потрапили чи можуть потрапити у небезпечну ситуацію);
- це впливає на беззаперечність виконання завдання підлеглими, умови виконання якої досить часто є небезпечними для життя та здоров'я.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження особливостей здійснення психологічного впливу як на індивіда, так й на маси набуло великого розмаху. Сюди відносяться методи, техніки, прийоми як спосіб управління поведінкою людей, вплив на їх індивідуальну і масову свідомість, що розподіляють за наступними рівнями:

1. Перший рівень – це організований вплив і психологічні операції, що здійснюються в ході реалізації міждержавної політики.
2. Другий рівень стосується використання різних засобів і технологій у внутрішньополітичній боротьбі, економічній конкуренції і діяльності організацій, що знаходяться у стані конфліктного протистояння.
3. Третій рівень включає психологічний вплив між людьми у процесі міжособистісної взаємодії [1; 10].

У дослідженнях вітчизняних та зарубіжних авторів виділялися наступні види впливу: переконання (аргументація); самопросування; навіювання; прохання; примус; ігнорування; напад (агресія); зараження; спонування до наслідування (уподібнення); формування прихильності (завоювання симпатії, розташування); маніпуляція [1 – 5; 9; 11]. В. П. Шейнов до видів впливу відносить також управління людьми, НЛП і чутки [12].

Отже, це вказує на наявність значної кількості видів психологічного впливу, які необхідно проаналізувати з позиції можливості й ефективності використання у професійній діяльності спеціалістів ризиконебезпечних

професій. Тому **метою** статті є аналіз видів психологічного впливу та визначення особливостей їх застосування у ризиконебезпечних професіях.

Виклад основного матеріалу. У самого початку необхідно зазначити, що є психологічним впливом. Почнемо з найбільш вдалих визначень цього поняття. «Вплив (у психології) — процес і результат зміни індивідуумом поведінки іншої людини, її установок, намірів, уявлень, оцінок і тому подібне в ході взаємодії з нею» [6; 7; 12]. Г. А. Ковальов об'єднує поняття «психологічна дія» і «вплив». Під психологічною дією (впливом) він розуміє «процес, що здійснює регуляцію (саморегуляцію) активності взаємодіючих впорядкованих систем певного психологічного змісту, результатом якого є підтримка функціонального стану цих систем або зміни стану хоч би в одній з них» [7; 12]. На думку В. П. Шейнова, «дія є психологічною, коли вона має зовнішнє по відношенню до адресата походження і через відображення ним призводить до зміни психологічних регуляторів конкретної активності людини» [12, С. 24]. При цьому мова йде як про зовнішню, так і внутрішню орієнтовану активність. Сутністю психологічної дії він вважає «проникнення» однієї особи або групи осіб у психіку іншої особи (або групи осіб). Метою і результатом цього є зміна, перебудова індивідуальних або групових психічних явищ (поглядів, відносин, мотивів, установок, станів і тому подібне). У цьому процесі беруть участь, як мінімум, дві сторони: ініціатор (прагне вплинути на іншу сторону) та адресат впливу, якого доцільно визначити в якості «суб'єкта взаємодії».

Характерним для психологічного впливу у ризиконебезпечних професіях є те, що він:

- здатен мобілізувати «суб'єкта взаємодії» на виконання завдання;
- може впливати на рівень керованості «суб'єкта взаємодії»;
- здатен викликати у короткі строки бажану поведінку та нейтралізувати чи попередити небажану;
- повинен бути тільки конструктивним, адже у виграші повинні залишитись обидві сторони;
- може бути відкритим та прихованим, що залежить від індивідуально-типологічних особливостей, стану «суб'єкта взаємодії». У першому випадку акт впливу і мети ініціатора доводяться до адресата, у другому — приховуються від нього. У другому варіанті перед ініціатором дії відкриваються два шляхи: спробувати змусити виконати нав'язувану ним дію, тобто зламати опір адресата (відкрите управління); замаскувати дію так, щоб вона не викликала заперечення адресата (приховане управління). До другого способу вдаються тоді, коли передбачають опір, і тому відразу роблять ставку на приховану дію.

У процесі здійснення психологічного впливу суттєве значення має психологічний захист, який є механізмом, властивим кожній дорослій нормальній особі [3; 6; 9]. Він запобігає порушенню внутрішньої стійкості

особи, порушенню нормального перебігу психічного життя людей під впливом небажаних і соціально шкідливих дій, що робить людину несприйнятливою до шкідливих впливів, поганих прикладів поведінки, і тому подібна психологічна дія буде ефективною, якщо вона в змозі подолати захисні фільтри адресата. Основне призначення фільтрів полягає в захисті ядра особи. Спираючись на поняття «фільтру» і «ядра» особи, А. В. Кириленко запропонував класифікувати фільтри за виконуваними ними функціями на «фільтр безпеки», «фільтр інтересу» та «фільтр інтимності» [12, С. 28]. Відповідно до вказаного, суб'єкт впливу, що подолав всі фільтри, – має максимально високий рівень потенціалу щодо здійснення психологічного впливу. У вказаного питання цікаво зіставити поняття «вплив» і «влада». Влада спирається на систему потреб, що склалася, установок, відносин, стереотипів, статусів. Вплив же виявляється через їх зміну. Влада може приймати різноманітні форми. К. Френч і Р. Рейвен розробили зручну класифікацію основ влади [6; 11]:

1. Влада, що базується на примусі, або вплив через страх. Виконавець вірить у те, що власник влади має можливість карати таким чином, який перешкодить задоволенню якоїсь насущної потреби, або взагалі може зробити якісь інші неприємності. Так, багато людей відчувають щонайгостріший неспокій з приводу того, що вони можуть позбутися захищеності, любові або пошани. Окремі особи здійснюють владу шляхом примусу, спираючись на силу, риторичні здібності, а також можливість надати або не надати емоційної підтримки іншим людям. Таким чином спрацьовує добре відомий механізм страху. Дослідження низки зарубіжних вчених [3; 11] вказують на те, що страх перед покаранням у підлеглих дасть тривалий ефект тільки в тому випадку, якщо:

- провину і покарання розділяють невеликий проміжок часу;
- покарання повинне бути достатньо суворим і неприємним;
- реципієнт повинен чітко усвідомлювати, що певна форма його поведінки спричиняє за собою покарання.

2. Влада, що базується на винагороді, або вплив через позитивне підкріплення. Влада, що базується на винагороді, робить вплив через позитивне підкріплення підлеглого, з метою добитися від нього бажаної поведінки. Виконавець не чинить опору цьому впливу, тому що на виконання того, що хоче керівник, чекає отримання винагороди в тій або іншій формі. Щоб впливати на поведінку, винагорода повинна сприйматися як достатньо цінне. Джон П. Коттер відзначає, що можна також підсилити владу шляхом створення у інших відчуття обов'язку, періодично надаючи їм особисті позики [6; 11].

3. Експертна влада, або вплив через раціональну віру. Виконавець уявляє, що той, хто впливає, володіє особливим експертним знанням відносно даного проекту або проблем. В цьому випадку вплив вважається раціональним тому, що рішення виконавця підкорятися є свідомим і логічним. Керівники за-

звичай добиваються цього типу влади завдяки своїм видимим досягненням.

4. Еталонна влада, або вплив за допомогою харизми. У цьому випадку характеристики або властивості того, хто впливає є настільки привабливими для виконавця, що він хоче бути таким же, як особа що впливає. Харизматичний вплив визначається ототожненням виконавця з лідером або потягом до нього, а також залежить від потреби виконавця в приналежності і пошані. На рівні підсвідомості виконавець також чекає, що підпорядкування зробить його схожим на лідера або викличе до нього пошану.

5. Законна влада або вплив через традиції. Традиція особливо є важливою для формальних організацій та є поширеною, офіційною формою впливу керівника, тому що на противагу страху вона пропонує позитивну винагороду – задоволення потреби. Коли особа визнає вплив, що базується на традиції, тоді отримує відчуття приналежності до соціальної групи. Це може задовольнити соціальну потребу і створити фактичну захищеність, що також задовольняє відповідну потребу.

Таким чином, у здійсненні психологічного впливу в умовах діяльності ризиконебезпечних професій найбільш ефективними формами влади можна визнати експертну (керівник достатньо професійно підготовлений для того, щоб йому довіряти) та еталонну (ініціює покору, віру в «неординарні» якості). При існуванні у службових стосунках цих форм влади суб'єкт впливу може легко подолати перші два рівні довіри, про які вказувалось вище. Дещо меншим потенціалом у здійсненні психологічного впливу володіє законна влада, оскільки тут мотивом виступає бажання бути приналежним до певної соціальної групи, що не завжди входить до домінуючих мотивів. Потенціал цієї форми влади щодо подолання фільтрів довіри фактично обмежується тільки першим рівнем. Вкрай небажаними в ролі основних є решта з перерахованих, які у небезпечних умовах можуть не виявитись підґрунтям для здійснення ефективного психологічного впливу.

Далі розглянемо модель впливу В. П. Шейнова [12, С. 41–56], яка за своєю сутністю є алгоритмом здійснення більшості видів психологічного впливу. Він запропонував чотирикомпонентну модель психологічного впливу (рис.1).

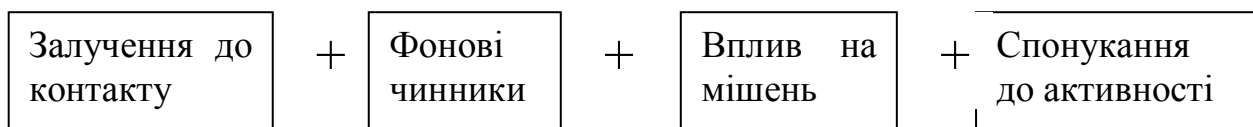


Рис. 1. Модель психологічного впливу.

На етапі залучення до контакту відбувається пред'явлення адресатові інформації з метою активізації його спрямованості на отримання подальшої інформації.

Під фоновими чинниками розуміється використання стану свідомості і

функціонального стану, звичних сценаріїв поведінки; створення сприятливого зовнішнього фону (довіра до ініціатора, його високий статус, привабливість).

Мішені дії є джерелами мотивації адресата. До таких відносяться його актуальні потреби та їх прояви, інтереси, схильності, бажання, потяги, переконання, ідеали, відчуття, емоції.

Спонування до активності – це те, що стимулює, підштовхує адресата до активності в заданому ініціатором напрямі (ухвалення рішення, здійснення дії). Спонування може з'явитися сумарним результатом залучення фонових чинників, дії на мішені або стимулюватися спеціальними прийомами, підштовхуванням до включення потрібного психологічного механізму в адресата (внутрішня спонук), а також прямою актуалізацією бажаного мотиву, відповідним розподілом ролей (позицій), завданням сценаріїв, включенням адресата у відповідну діяльність або референтну для нього групу, підпороговою дією.

Зважаючи на складність психічних механізмів, задіяних у процесі впливу, межі між блоками часом є розмитими.

Далі необхідно здійснити аналіз видів психологічного впливу. Вказані раніше види впливу доцільно поєднати у групи наступним чином:

1. Група інтелектуально-пізнавальних видів: переконання, прохання, примус, управління, що діють на свідомість людей, звернені до їх власного критичного сприйняття. Важливою характеристикою цієї групи є глибина, що прямо пов'язана з попереднім вихованням, інформованістю, життєвим досвідом, здатністю аналізувати явища навколишньої дійсності.

Щодо особливостей застосування у ризиконебезпечних професіях – необхідно звернути увагу на досвід психологічної війни, який свідчить, що вплив діями цього напрямку доцільно здійснювати в наступних випадках, якщо:

- об'єкт дії в змозі сприйняти отриману інформацію;
- об'єкт психологічно здатний погодитися з нав'язуваною йому думкою, ще остаточно не визначився, вагається;
- об'єкт здатний зіставляти різні точки зору, аналізувати систему аргументації;
- логіка аргументації є близькою до особливостей мислення об'єкта. Застосовуються слова, що є достатньо зрозумілими йому;
- є час здійснювати. Ця умова суттєво обмежує можливість застосування групи, що розглядається [1; 9; 10].

2. Сугестивні: навіювання, зараження, маніпуляція, НЛП. Ці види психологічної дії ґрунтуються на некритичному і часто неусвідомленому сприйнятті інформації. При сугестії спочатку відбувається сприйняття інформації, що містить готові висновки, а потім на цій основі формуються мотиви й установки певної поведінки. У цьому процесі інтелектуальна активність

свідомості або відсутня, або вона значно ослаблена, а сприйняття інформації, настроїв, відчуттів, шаблонів поведінки базується на механізмах зараження і наслідування [2–5; 8; 9; 12]. Навіюваністю є властивість психіки, що виявляється в її піддатливості психологічній дії. Вона пов'язана з віковими, статевими, індивідуальними психічними особливостями людей, з їх силою волі, життєвим досвідом, а також з широтою кругозору, компетентністю і рядом інших чинників. У міру накопичення життєвого досвіду, наукових і професійних знань сприйнятливість людини до навіювання знижується, проте і в зрілому віці люди в тій чи іншій мірі схильні до нього.

Навіюваність підсилюють:

- наступні особливості психічного розвитку конкретної особи: звичка підкорятися, безвідповідальність, боязкість, сором'язливість, соромливість, довірливість, підвищена емоційність, вразливість, мрійливість, тривожність, слабкість логічного мислення, схильність до наслідування, схильність до фантазування, марновірність і релігійність [2; 3; 5; 12];

- наступні ситуативні чинники: тілесне розслаблення, сонливість, стомлення, біль, сильне емоційне збудження, заклопотаність, відчуття безвихідності положення, нудьга, симпатія до суб'єкта, слабка воля, низька критичність мислення, слабкі монотонні подразники; некомпетентність у питанні; малий ступінь їх значущості для людей; відсутність досвіду дій у складній або незнайомій обстановці; дефіцит часу для ухвалення рішення; несподіванка навіювання [3; 12];

- деякі захворювання (або певні стани) об'єкта: розумова відсталість, фізичне виснаження, нервово-психічна астенія (підвищена стомлюваність, нестійкість настрою, порушення сну), наркоманія, алкоголізм, імпотенція [2; 5; 9; 12].

Фахівці [2–5; 12] виходять з того, що цим видам впливу властиві наступні характеристики:

- цілеспрямованість і плановість. Вселяюча дія здійснюється на основі конкретних цілей і завдань, відповідних умов, в яких вони проводяться. Зазвичай сугестія має на меті тільки окремі дії об'єкта впливу. Це співвідноситься з умовами діяльності ризиконебезпечних професій, де часто особливо важливою є тільки якась конкретна, нескладна дія, яка вимагає від людини вольових зусиль;

- конкретність. Сугестивна діє є ефективною відносно певних груп населення, при обов'язковому урахуванні їх найважливіших соціально-психологічних, національних та інших особливостей. Знання особливостей об'єкта навіювання полегшує цей процес;

- некритичне сприйняття інформації об'єктом навіювання. Вселяючу дію припускає дуже низький рівень критичності і свідомості об'єкта. Тут не вимагається ні системи логічних доказів, ні активної розумової діяльності;

– визначеність поведінки, що ініціюється. Кінцевою метою навіювання є провокація певних реакцій, певних вчинків об'єкта дії.

Щодо ефективності сугестивних видів вказують [4; 9; 12], що вона зазвичай залежить від:

а) здібностей суб'єкта до навіювання, пов'язаних з такими його якостями як інтелект і винахідливість; воля і упевненість в собі; кругозір і компетентність; доброзичливість до об'єкта; власна переконаність в тому, що вселяється. Професійно-психологічний відбір фахівців ризиконебезпечних професій та їх підготовка збільшують імовірність володіння цими якостями більшості спеціалістів;

б) змісту навіювання, що залежить від характеру інформації, її місця в інформаційному потоці (якщо інформація, що вселяється, розташована на його початку, то сприйнятливості до навіювання умовно можна оцінити в 50 %, в середині — в 30 %, в кінці — в 70 %);

в) навіюваності об'єкта дії, пов'язаній з відношенням об'єкта до суб'єкта. Об'єкт навіювання завжди вивчає суб'єкт, причому в наступній послідовності:

– спочатку відбувається оцінка таких якостей суб'єкта, як інтелект, компетентність, винахідливість, воля, доброзичливість, на основі чого встановлюється міра «довіри-недовіри» до нього;

– потім об'єкт мовби з'ясовує для себе, чи має суб'єкт психологічну перевагу (при загальному позитивному відношенні до суб'єкта об'єкт може приписувати йому навіть такі психологічні якості, якими той насправді не володіє, а при загальному негативному ставленні об'єкт «позбавляє» суб'єкта і тих якостей, які йому дійсно властиві) [6; 11; 12].

3. Емоційно-мотиваційні: самопросування, спонукання до наслідування, формування прихильності, ігнорування, напад. Сутність цього блоку видів психологічного впливу полягає у використанні бажання отримувати позитивні й уникати негативних емоцій у об'єкта впливу. В них використовується схильність людей до конформізму, що виконує функцію адаптації особи до норм, еталонів, цінностей, що панують у суспільстві. Чинниками, що використовуються видами емоційно-мотиваційного блоку, є: фізична привабливість, достоїнства та вдача ініціатора, спільна діяльність, знаходження поруч, позитивні невербальні прояви, тривалість знайомства і частота контактів [12, С. 326–410].

4. Соціально-психологічні: чутки. Важливість застосування цього виду впливу полягає у тому, що циркулюючі чутки є активним чинником формування настроїв, думок, а відповідно, поведінки людей [1; 6; 7; 10; 12]. Оперування чутками є додатковим інструментом впливу. Вивчення чинників виникнення чуток дало змогу визначити серед них наступні: інтерес до теми, дефіцит надійної інформації, особового статусу (краще повірять тому джерелу інформації, що має більший статус) та емоційного балансу. Чутки

здатні тимчасово оптимізувати емоційний баланс у групі, знижувати або підвищувати емоційну напругу.

Враховуючи те, що адресат психологічного впливу звужений до поняття «суб'єкт взаємодії», доцільно дати наступне визначення: психологічним впливом в умовах діяльності ризиконебезпечних професій є дія на стан, думки, відчуття і дії іншої людини за допомогою виняткових психологічних засобів, з метою виконання поставленого перед підрозділом завдання та зменшення наслідків подій, що становлять загрозу життю та здоров'ю суб'єкта взаємодії.

Висновки. Отже, здійснений аналіз видів психологічного впливу та чинників, які сприяють їх застосуванню у ризиконебезпечних професіях, дав змогу зробити наступний висновок:

- за формою влади найбільш оптимальним є використання експертної та еталонної, оскільки вони дозволяють легко подолати рівні довіри в об'єкта впливу;

- за виділеними групами видів психологічного впливу найбільш доцільно використовувати сугестивний та емоційно-мотиваційний. Вказані групи найкраще відповідають умовам виконання службових обов'язків, оскільки не потребують багато часу та за наявності відповідної форми влади є достатньо ефективними у процесі корекції поведінки об'єкта впливу;

- інтелектуально-пізнавальні й соціально-психологічні види впливу не відповідають умовам діяльності за критерієм часу та необхідністю здійснювати вплив поетапно. Ці види доцільно використовувати перед виконанням завдання в якості таких, що будуть забезпечуючими для більш ефективних видів впливу;

- вище зазначене вказує на необхідність не тільки навчання фахівців, що виконують обов'язки у ризиконебезпечних умовах сугестивним та емоційно-мотиваційним видам психологічного впливу, а й формування у них якостей, що підсилюють здатність до здійснення вказаного впливу;

- доцільним є вплив інтелектуально-пізнавальними й соціально-психологічними видами на суспільство до виникнення екстремальної ситуації, що може стати підґрунтям для формування у фахівців ризиконебезпечних професій експертної та еталонної форм влади серед населення та співслужбовців.

ЛІТЕРАТУРА

1. Аронсон Э., Пратканис Э. Р. Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление / Эллиот Аронсон, Энтони Пратканис. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. – 384 с.
2. Бехтерев В. М. Внушение и его роль в общественной жизни / Бехтерев В. М. – М.: Наука. – 1996. – 108 с.
3. Грачев Г., Мельник И. Манипулирование личностью. – М.: Знание. – 1999. – 156 с.

4. Дилтс Р. Изменение убеждений с помощью НЛП / Р. Дилтс; [перев. с англ В. П. Чурсина]. – М.: Класс, 2000. – 192 с.
5. Евтушенко В. Г. Энциклопедия гипнотических техник / Евтушенко В. Г. – М.: Институт психотерапии, 2005. – 400 с.
6. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние / Зимбардо Ф., Ляйппе М. – СПб.: Питер, 2001. – 448 с.
7. Москаленко В. В. Психологія соціального впливу / Москаленко В. В. – К.: Центр учбової літератури. – 2007. – 448 с.
8. Немов Р. С. Познание себя: влияние на людей: [учебное пособие] / Немов Р. С. – М.: Владос, 1997. – 320 с.
9. Оленев И. В. Полная палитра методов внушения в практике убеждения и гипнотерапии / Оленев И. В. – М., 2006. – 139 с.
10. Современная военная психология: [хрестоматия / сост. А. А. Урбанович]. – Мн.: Харвест, 2003. – 576 с. – (Библиотека практической психологии).
11. Чалдини Р. Психология влияния / Чалдини Р. – СПб.: Питер, 2001. – 210 с.
12. Шейнов В. П. Психологическое влияние / Шейнов В. П. – М.: Наука, 2005. – 659 с.

УДК 159. 9:351.743

Ламаш І. В., к. психол. н., доцент, ХНУВС;

Селюкова Т. В., старший викладач кафедри загальної психології НУЦЗУ

ОСОБЛИВОСТІ СТРУКТУРИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ СПІВРОБІТНИКІВ ОВС, ЯКІ МАЮТЬ СЛУЖБОВІ СТЯГНЕННЯ

Автори розглядають окремі психологічні особливості співробітників ОВС, які мають службові стягнення. Визначені особливості структури відповідальності особи і співвідношення її гармонійних і дисгармонійних складових.

Ключові слова: відповідальність, гармонійні і дисгармонійні складові, особа, службові стягнення, співробітники ОВС, структура відповідальності.

Авторы рассматривают отдельные психологические особенности сотрудников ОВД, которые имеют служебные взыскания. Определены особенности структуры ответственности личности и соотношения ее гармоничных и дисгармоничных составляющих.

Ключевые слова: ответственность, гармоничные и дисгармоничные составляющие, личность, служебные взыскания, сотрудники ОВД, структура ответственности.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси в українському суспільстві вимагають реформування усіх соціальних інститутів, у тому числі й системи органів внутрішніх справ.

Успішність реформування органів внутрішніх справ України, які є важливим елементом соціальної структури, великою мірою залежить від рівня професіоналізму осіб, які займаються правоохоронною діяльністю. Не ви-