

Ірина Ігорівна ШЕВЦОВА,

курсант навчальної групи ФЗ-405

Харківського національного університету внутрішніх справ

Науковий керівник:

Світлана Вячеславівна ХАРЧЕНКО,

кандидат психологічних наук, доцент,

професор кафедри психології та педагогіки факультету № 3

Харківського національного університету внутрішніх справ

ПРОФЕСІЙНЕ СПІЛКУВАННЯ ПРАВООХОРОНЦЯ: ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Сучасні умови життя і діяльності пред'являють все більш високі вимоги до працівників правоохоронних органів. Одним з джерел підвищення ефективності професійної діяльності працівників правоохоронних органів є вдосконалення навичок міжособистісної взаємодії.

У майбутніх правоохоронців, за даними Харченко С. В., присутні деякі проблеми в формулюванні своїх думок у зовнішній промові, а саме, часто курсанти втрачають зв'язок між частинами речення, використовують однотипні слова, слова-паразити, деяких лякала думка про необхідність говорити в громадському місці [2, с. 229].

Таким чином, при підготовки правоохоронців необхідно розвивати у них вільне володіння власними вербальними та невербальними засобами соціальної поведінки, а також вмінню розпізнавати брехню.

Вимоги до ефективного мовленнєвого впливу юридичній практиці наступні:

- ясність повідомлень, стислість, відсутність надмірної переконливості;

- уникання жаргонних, вульгарних висловів, слів-паразитів, незрозумілих понять тощо;

- послідовність, переконливість, логічність і чіткість пояснень та доводів;

- чітке вимовляння, нормальний і середній темп мовлення. відповідність сили голосу ситуації, вміння змінювати темп, робити паузи.

Зміст спілкування повинен бути певним чином побудований. На початку промови бажано вказати цілі, перспективи, припущення щодо результатів; в кінці – підбиті підсумки, показана ретроспектива й відмічена ступінь досягнення цілей. При побудові повідомлень варто користуватися

так званим «алгоритмом Цицерона»: «хто – що – чим – навіщо – як – коли».

Переконання партнерів по діловому спілкуванню досягається за допомогою аргументації. Найбільш загальні правила аргументації:

- оперувати простими, ясними, точними і переконливими термінами;
- повідомляти достовірну, перевірену інформацію; при доведенні негативної інформації, необхідно повідомляти джерело її отримання;
- аргументування варто вибирати з урахуванням особливостей співрозмовника;
- бути коректною щодо співрозмовника, уникати неділових висловлювань, особистих нападок тощо.

Правоохоронці повинні знати про невербальні сигнали, що сприяють контакту, такі: поворот тіла на 45–90 градусів, необхідна дистанція, очі співрозмовників на одному рівні, відкрита та асиметрична поза, усмішка, живий, вираз обличчя, який природно змінюється, погляд з тривалим контактом очей (на 3–5 с та не менше ніж один раз за хвилину).

Певну увагу при підготовці правоохоронців необхідно приділити оволодінню прийомам діагностики неправди та обставин, що приховуються, на основі спостереження за невербальними реакціями людини. Зазначимо, що, коли людина бреше або приховує що-небудь, можна спостерігати протиріччя між висловлюванням людини і рухами тіла, позами, мімікою та жестами, її очі будуть зустрічатися з очима співрозмовника менше за 1/3 частини всього часу взаємодії. Виділяють низку невербальних реакцій людини, що свідчать про її нещирість: рука прикриває рот, великий палець притиснутий до щоки; дотики до носа; потирання вії, вуха, долонь; відтягання коміра сорочки; часте згладжування волосся; легка, поблажлива усмішка, яка супроводжує неправдиве висловлювання; нервозність в поведінці (періодичне прочищення голосу; покашлювання; часте куріння сигарети; совання на стільці; постукування по столу); мимовільна зміна інтонації, темпу і тембру мовлення; поява тремтіння в голосі; паузи при відповідях на питання; дуже швидкі відповіді на питання, тощо); мікронапруг лицьових м'язів, коли в момент неправдивого висловлювання по обличчю як би пробігає тінь; вегетативні реакції (почервоніння; сіпання губ; часте дихання; розширення або звуження зіниць; підвищене потовиділення; тремор пензель, рук, ніг).

У комунікативному процесі необхідно обов'язково пам'ятати про комунікативні бар'єри, тобто про перешкоди на шляху до адекватної передачі інформації між партнерами по спілкуванню [1, с. 155]. Бар'єри обумовлені включеністю комунікації в більш широку систему суспільних відносин: соціальні; політичні; релігійні; національні; професійні; вікові. Вони породжують різну інтерпретацію понять, що вживаються у процесі комунікації. Психологічні бар'єри виникають внаслідок: індивідуально-психологічних особливостей людей, що спілкуються (наприклад, агресивність, тривожність, низький рівень інтелекту тощо); сформованих між людьми певних міжособистісних відносин (ворожості, недовіри, упередженості тощо); мотивації (у співрозмовників немає особистої зацікавленості в темі бесіди).

Список бібліографічних посилань

1. Професійно-психологічна підготовка працівників слідчих підрозділів : навч. посіб. / І. В. Жданова, П. В. Макаренко, Н. Е. Мілорадова та інші ; за заг. ред. І. В. Жданової ; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків, 2014. 516 с.

2. Харченко С. В. До проблеми підвищення ефективності професійної діяльності персоналу ОВС. *Право і Безпека*. 2004. Т. 3, № 4. С. 229–231.

Одержано 25.10.2017



УДК 349.3:343.8(477)

Михайло Іллч ШЕВЧЕНКО,

*курсант 4 курсу юридичного факультету
Інституту кримінально-виконавчої служби*

Науковий керівник:

Ірина Вікторівна ПИВОВАР,

*кандидат юридичних наук,
доцент кафедри загальноправових дисциплін
Інституту кримінально-виконавчої служби*

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПІДТРИМКИ ІНВАЛІДІВ В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ ІНВАЛІДІВ, ЗАСУДЖЕНИХ ДО ПОЗБАВЛЕННЯ ВОЛІ)

Однією з важливих особливостей ефективної соціальної політики держави є наявність діючої системи соціальних