

*Повторне переживання.* Йдеться про повторне переживання значущого досвіду у минулому і десенсибілізація його патологічного впливу на нинішнє функціонування клієнта. Першою в історії системою психотерапії, в якій підкреслювалася необхідність розуміння минулого для розуміння сьогодення, був психоаналіз. За словами О. Феніхеля, аналіз повинен показувати минуле, щоб бути ефективним в сьогоденні [10].

Загалом, можна говорити про певні *етапи актуалізаційної терапії*. Цей процес починається з опису маніпуляції, коли у процесі бесіди терапевт звертає увагу на характерні для даного клієнта вербальні конструкції маніпулятивного толку, з яких поступово вимальовуються основні маніпулятивні стереотипи. Потім аналізується, чим ці маніпуляції "вигідні" клієнтові. Вигідність маніпуляцій аналізується як в сьогочасному плані, так і в довгостроковій перспективі. Так, найчастіше маніпуляції застосовуються для управління іншими людьми, використання їх в корисливих цілях, уникнення певних ситуацій, структуризації часу, щоб комусь полестити, примусити працювати на себе і т.д. Проте нескладно показати, що у віддаленій перспективі всі вони самогубні, оскільки відчужують людини від інших, не дозволяють знайти зрілість, роблять залежним, позбавляють самостійності. Другий етап актуалізаційної терапії є відновлення внутрішньої рівноваги. Коли основний маніпулятивний стереотип виявлений, терапевт просить продемонструвати ці маніпулятивні тенденції в перебільшеному (утрированому) вигляді, щоб клієнт міг відчути всю їх безглуздість.

Третій інтегративний етап полягає в тому, щоб включити активні і пасивні протилежності в єдине працездатне ціле. Для цього терапевт продовжує заохочувати клієнта до здійснення всіх активних і пасивних можливостей свого самопрояву, щоб він засвоїв, що актуалізація має на увазі інтеграцію, включення в свій арсенал протилежних якостей особи як позитивних ресурсів

УДК 378.147

## ПРОФЕСІЙНЕ СПІЛКУВАННЯ ПРАВООХОРОНЦІВ В ОСОБЛИВИХ УМОВАХ: КОМУНІКАТИВНІ СТРАТЕГІЇ

*Стаття присвячена ознайомленню з результатами аналізу чинників які впливають на процес і результат професійного спілкування правоохоронців, яке відбувається в ризиконебезпечних умовах. В якості одного з таких чинників автор виокремлює – механізми психологічного захисту, як структурної складової характеру об'єкта вказаного спілкування. З метою нівелювання перешкоджаючого впливу механізмів психологічного захисту та підвищення ефективності професійного спілкування правоохоронців автором розроблені та описані відповідні комунікативні стратегії.*

*Ключові слова: професійне спілкування, комунікативна стратегія, механізм психологічного захисту, ризиконебезпечні умови.*

*This article describes the results of the analysis of the factors that influence the process and the result of professional communication law enforcement officials at risk and danger. As one of these factors the author identifies – psychological defense mechanisms, as structural components of the character of the object of communication. In order to minimize the destructive effect of psychological defense mechanisms and improve professional communication between law enforcement, the author developed and described in the relevant communication strategies.*

*Keywords: professional communication communicative strategy, defense mechanisms, the conditions of risk and danger.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Комунікативна компетентність правоохоронця є важливою передумовою успішного виконання завдань професійної діяльності, яка відбувається за особливих (екстремальних ризиконебезпечних) умов. При цьому ефективність професійного спілкування зумовлюється не тільки рівнем розвитку відповідних навичок і вмінь, але й дієвістю прийнятих на "озброєння" комунікативних технологій. Центральною ланкою зазначених технологій є комунікативні стратегії, довкола яких у сучасній науково-психологічній літературі ведеться широка дискусія. Отже повстає проблема розробки зазначених стратегій,

її психіки, коли самогубні маніпуляції можуть бути перетворені в актуалізаційну поведінку, що творить себе, і що для цього йому не потрібно відмовлятися від своїх маніпуляцій, достатньо все ясніше усвідомлювати їх, і це природним чином призведе до актуалізації.

Отже, ми розглянули деякі особливості психологічного захисту від маніпулятивних впливів, що потребує подальшого теоретичного і практичного поглиблення з метою удосконалення механізмів психологічного захисту від маніпулятивних впливів у військовій сфері.

1. Берн Э. Трансактний анализ в психотерапии: Системная индивидуальная и социальная психиатрия. – М.: Академический Проект, 2001. – 320 с. 2. Бех І. Д., Вознюк О. В., Левківський М. В., Музика О. Л. Психологія реклами: технологія впливу на індивідуальну та масову свідомість // Вісник Житомирського інженерно-технологічного інституту, фундаментальні та гуманітарні науки, проблеми освіти. – 2001. – № 11. – С. 92–100. 3. Бэндлер Р., Гриндер Дж. Структура магии. – С.-Пб.: Институт Личности, 1993. – Т. 1. – 202 с. 4. Грачев Г.В. Информационно-психологическая безопасность личности: состояние и возможности психологической защиты. – М.: Институт философии РАН, 1999. – 400 с. 5. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. – М.: Изд-во МГУ, 1996. – 344 с. 6. Франкл В. Человек в поисках смысла. – М.: Прогресс, 1990. – 368 с. 7. Фрейд А. Психология Я и защитные механизмы. – М.: Педагогика, 1993. 8. Шостром Э. Человек-манипулятор. Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации. – К.: PSYLIB, 2003. – 347 с. 9. Ellis Albert. Reason and Emotion in Psychotherapy. – New York: Lye Stuart, 1962. 10. Fenichel Otto. The Psychoanalytic Theory of Neurosis. – New York: W.W.Norton & Company, 1945. 11. Festinger L. A theory of cognitive dissonance. – Evanston: Row, Peterson & Co, 1957. 12. Hine F.R. Introduction to psychodynamics: a conflictadaptational approach. – Dyrham, Duke Un.Pr., 1971. 13. Leary Timothy. Interpersonal Diagnosis of Personality. – New York: The Ronald Press Company, 1957. 14. May Rollo. Existence. – New York: Basic Books, 1958. – 346 p. 15. Perls Frederick Gestalt Therapy. – New York: Julian Press, 1951.

16. Rogers Carl R. Client-Centered Therapy. – Boston: Houghton-Mifflin Company, 1959. – 246 p. 17. Sullivan Harry S. The Interpersonal Theory of Psychiatry. – New York: W.W.Norton & Company, 1953. 18. Victoroff Victor. The Assumptions We Live By, Etc., XVI (1958). – PP. 17-18. 19. Wolpe Joseph. Psychotherapy by Reciprocal Inhibition. – Stanford: Stanford University Press, 1958.

Надійшла до редколегії 16.03.2010р.

В.А. Шимко, канд. психол. наук, с.н.с.

з огляду на практичне застосування в ризиконебезпечних умовах професійної діяльності правоохоронців.

**Аналіз попередніх досліджень та постановка завдання.** В контексті проблеми, що розглядається вирішальним критерієм, на наш погляд, є диференціально-психологічні особливості об'єкта комунікації, усвідомлення яких дозволяє правоохоронцю відповісти на центральне запитання психології особистості: "Чому люди роблять те, що вони роблять?", а отже зорієнтуватися щодо комунікативної стратегії, яку доцільно використати за тих або інших умов. У цьому зв'язку представляє дослідницький інтерес класифікація "поведінкових логік", яка узагальнена в монографічному дослід-

дженні Д.А. Леонтьєва "Психологія смислу" [1]. Вказаний вчений виокремлює наступні варіанти відповідей на це запитання, які зумовлюються різними системами взаємодії людини із світом та, відповідно, різними системами регуляції поведінки:

1. Логіка задоволення потреб: "Тому, що я хочу...".
2. Логіка реагування на стимул: "Тому, що він перший почав...".
3. Логіка стереотипу або диспозиції: "Тому, що я завжди так роблю...".
4. Логіка соціальної нормативності: "Тому, що усі так роблять...".
5. Логіка смислу: "Тому, що це для мене важливо...".
6. Логіка вільного вибору: "А чому б і ні?.." [1, с.155-156].

Перші три "поведінкові логіки" є спільними для людини і тварини. При переважанні зазначених логік, ми вважаємо, що найбільш доречною є – маніпулятивна комунікативна стратегія, яка передбачає поєднання заохочення (задоволення) та фрустрації провідних потреб, стимуляції сталих поведінкових стереотипів об'єкта комунікації тощо. Для цього достатньо узагальнюючого спостереження (вивчення) вказаних характеристик об'єкта комунікації.

Четверта логіка, на нашу думку, теж потребує здебільшого маніпулятивної комунікативної стратегії, проте із апелюванням до того або іншого соціального нормативу та актуалізацією необхідності відповідати соціальним очікуванням. Отже в цьому випадку правоохоронцю потрібно орієнтуватись у соціально-психологічній атмосфері середовища об'єкта комунікації та характеристиках його референтної групи.

П'ята логіка передбачає необхідність з'ясування ціннісно-смиислової системи, що, у свою чергу, потребує глибокого психологічного вивчення особистості об'єкта комунікації. Комунікативна стратегія, більш підходяща для такого випадку повинна передбачати перш за все встановлення ціннісно-орієнтаційного рапорту.

Шоста логіка зумовлює комунікативну стратегію, лаконічне визначення якої – творча взаємодія.

Таким чином, на перший погляд, вибір комунікативної стратегії зумовлюється результатами диференціально-психологічної діагностики об'єкта комунікації у професійному спілкуванні правоохоронця. Проте це спілкування відбувається, як зазначалось, на ризиконе-

безпечному тлі, тому повстає питання щодо чинників які впливатимуть на процес і результат відповідних комунікативних інтеракцій.

Метою даної статті є викладення результатів проведеного дослідження зазначених чинників та розроблених на цій підставі комунікативних стратегій у професійному спілкуванні правоохоронців.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Згідно із нашою позицією індивідуально-психологічні особливості об'єкта професійного спілкування правоохоронця, розглядаються як детермінанти комунікативної стратегії [2]. При цьому перш за все ми приділяємо діагностичну увагу особистісним чинникам, які активізуюватимуться в умовах небезпеки та впливатимуть на комунікативну діяльність (перешкоджатимуть їй), не піддаючись контролю свідомості. До вказаних чинників ми відносимо – механізми психологічного захисту (МПЗ), які за визначенням є "сполученими з Я автоматичними безсвідомими механізмами, що забезпечують особистості психічний захист" [3, с.297].

Підкреслюємо, що МПЗ, з одного боку виконують функцію захисту Я або Его (через це їх в психологічній літературі часто називають его-захисні механізми або его-захисти), проте, з іншого боку, частиною свідомості вони не є. Тому особистість не в змозі довільно, тобто свідомо керувати їх роботою. За умов наявності загрози захисні механізми спрацьовують, так би мовити, автоматично (неусвідомлено) і спрямовують внутрішньоособистісну динаміку індивіда та його зовнішню поведінку у певне русло, що і повстає джерелом перешкод у діяльності.

Захисна динаміка психіки досліджується різними психологічними школами протягом вже кількох десятиліть, проте на даний момент не існує єдиного погляду навіть на кількість МПЗ. Ми пропонуємо, уникаючи зайвих теоретизацій, продемонструвати місце і роль МПЗ за допомогою добре відомої, так званої, "триєдиної формули" психіки, яка складається із афективної, когнітивної та поведінкової сфер. Ціль МПЗ – підтримання гомеостатичної рівноваги психіки, яка порушується через мобілізаційне зростання емоційної напруги в афективній сфері, як реакції на небезпеку. Фактично МПЗ здійснюють захисну розрядку зазначеної напруги за різними структурно-динамічними "сценаріями" (див. рис. 1).

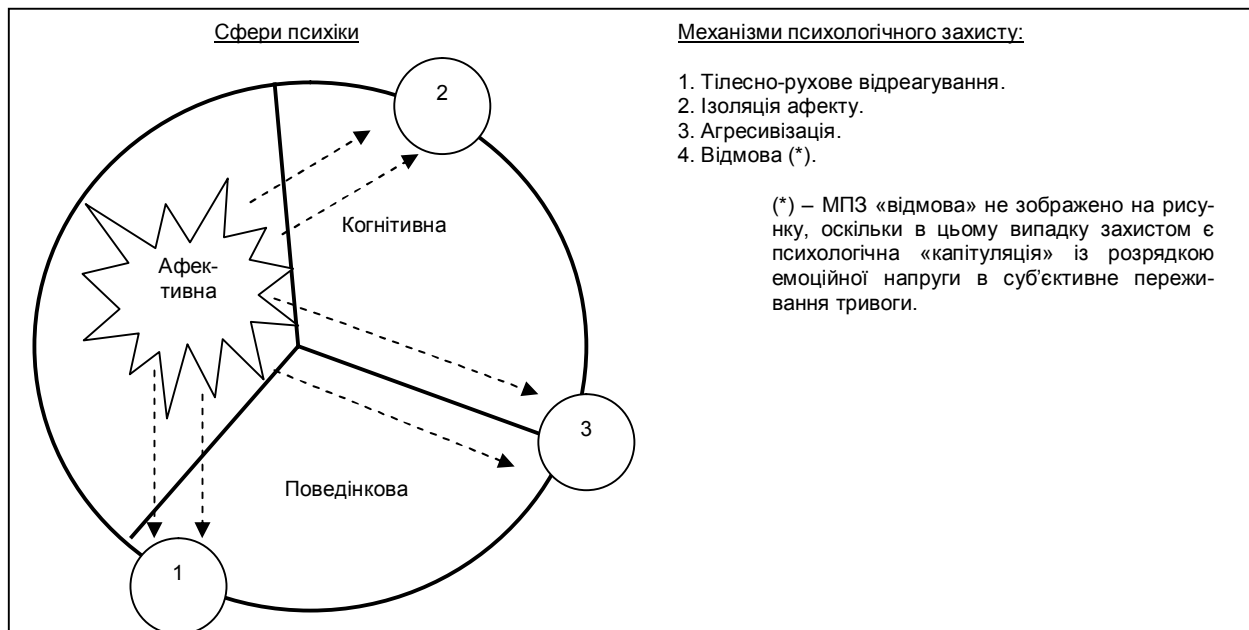


Рис. 1. Схематизація динаміки МПЗ в структурі психіки

Ми скористались чотирма базовими МПЗ за В.Райхом [4], які, відповідно до наших спостережень [2, 5], складають структурну основу універсальної характерологічної феноменології. Підтримання психічного гомеостазу у людини відбувається за допомогою кількох МПЗ, які є ієрархізованими та ще в дитинстві (приблизно у віці до 5 років) формують сталу структуру – *характер*. Протягом життя характерні риси можуть загострюватись або навпаки пом'якшуватись, проте захисний стиль характерного реагування, у більшості випадків, залишається незмінним та автоматично (неусвідомлено) активізується при небезпеці.

У випадку *тілесно-рухового відреагування* (демонстративний характер) – відбуватиметься "рухова буря" при низькій усвідомленості дій. При активізації МПЗ *ізоляція афекту* (педантичний характер) – спостерігатиметься нав'язливе занурення у внутрішній світ думок

із нерішучим вичікуванням. Під час спрацьовування МПЗ *агресивізація* (домінантний характер) – виникатиме деструктивна поведінка, спрямована на локалізацію або знищення уявної чи реальної загрози. А за умов актуалізації МПЗ *відмова* (пасивний характер) – здійснюватиметься демотивування діяльності та припинення будь-яких спроб вийти із небезпечної ситуації.

Враховуючи характерологічні особливості [2] об'єктів професійного спілкування правоохоронців, з огляду на їх зумовленість конкретними різновидами МПЗ, ми розробили відповідні комунікативні стратегії. При цьому логіка зазначених стратегій зумовлена характерологічними особливостями навіюваності, яка, у свою чергу, детермінована особливостями МПЗ (рис. 2). Нижче ми наводимо тезисне описання комунікативних стратегій.

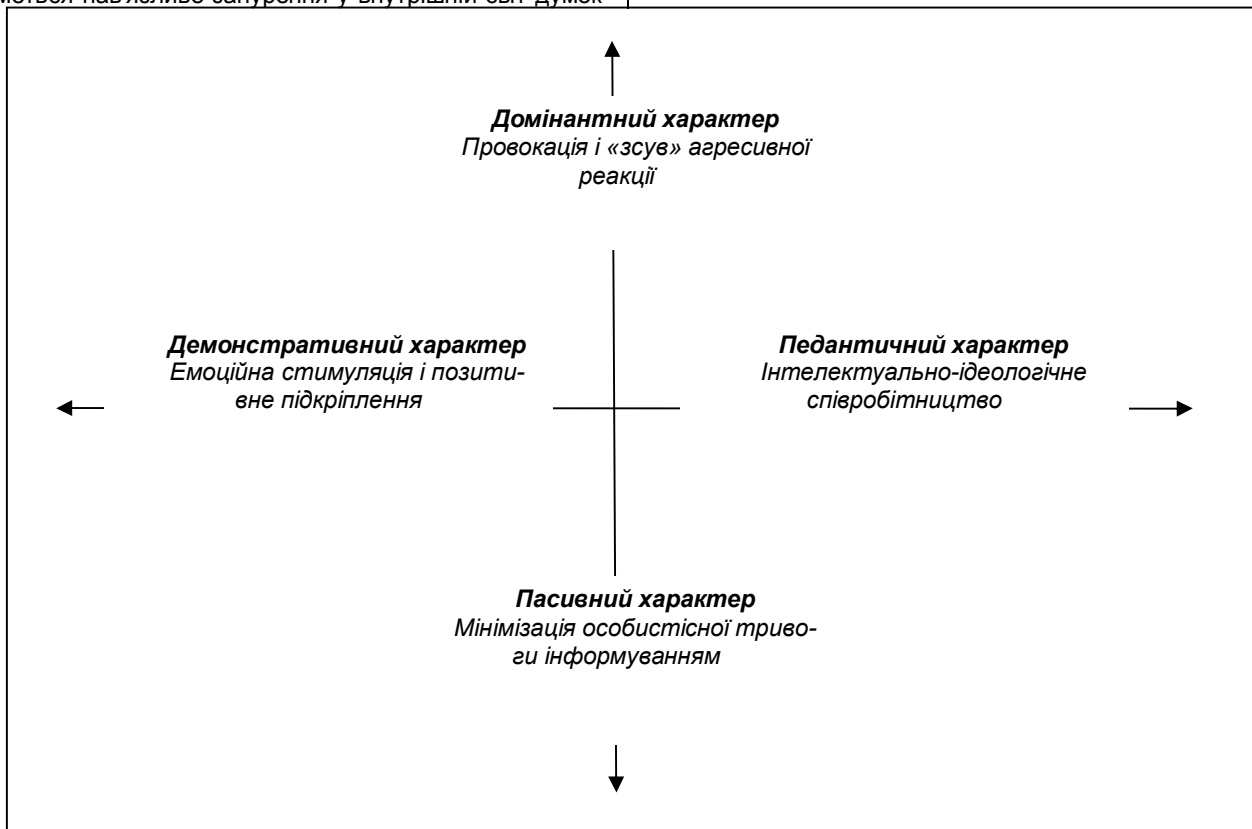


Рис. 2. Комунікативні стратегії професійного спілкування правоохоронців

Комунікативна стратегія *"Емоційна стимуляція і позитивне підкріплення"* застосовується у спілкуванні із представниками демонстративного характеру. Демонстративний характер виявляє притаманний йому і природний для нього рух у напрямку зовнішнього об'єкта, який для нього представляє безумовну суб'єктивну цінність і в якому він психологічно "розчиняється". Демонстративний характер потребує зовнішній об'єкт для реалізації роботи свого провідного механізму психологічного захисту – відреагування.

Іншими словами демонстранту необхідний зовнішній об'єкт для відреагування внутрішньої напруги. Тому спілкування у даному випадку повинно передбачати захоплення об'єкта професійного спілкування правоохоронця шляхом позитивного "зворотного зв'язку", тобто необхідно проводити відповідне емоційне підкріплення за допомогою схвальних оцінок щодо особистих якостей об'єкта, професійних вмінь і навичок тощо, які проявились в процесі взаємодії з правоохоронцем. Спі-

лкування повинно передбачати психологічний "простір" для експресії (в широкому розумінні) з боку представників даного типу. Так, в центрі уваги повинна бути особистість самого об'єкта.

З іншого боку, в процесі комунікації з демонстративним характером потрібно, щоб правоохоронець випромінював впевненість, компетентність, енергійність, оптимізм, галантність, а також був показово ввічливим, коректним, з підкресленою повагою, схваленням і зацікавленістю ставився до особистості об'єкта, його способу життя тощо.

Комунікативна стратегія *"Інтелектуально-ідеологічне співробітництво"* застосовується у спілкуванні із представниками педантичного характеру, які схильні занурюватись у власні думки, психологічно дистанціюючись від загрозової ситуації, на яку демонстрант бурхливо реагуватиме. При цьому важливо враховувати, що думки (ідеї, погляди тощо) у випадку педантичного характеру виступають як внутрішні об'єкти і

є аналогами зовнішніх об'єктів для демонстративного характеру.

Тобто обидва характери рухаються у напрямку актуальних для них об'єктів. На відміну від конкретизму і поверхневості демонстративного характеру, педантичний характер завжди виявляє особистісну глибину та більш або менш сформовану "філософію життя". При цьому часто така філософія включає або опирається на чітко окреслені етичні рамки, правила, принципи тощо. Педантичний характер взагалі схильний до, в тому числі, морального упорядкування ірраціоналізму життя за допомогою детально розробленої світоглядної "формули".

За умов небезпеки педант буде рухатись у бік внутрішніх об'єктів-ідей і співвідносити з ними події, що викликають загрозу. Тому, якщо у випадку демонстративного характеру потрібно перш за все впливати на емоційну сферу індивіда (який прагне звернути на себе увагу, для чого готовий бути лояльним), то в процесі спілкування із представниками педантичного характеру необхідно працювати з його ідеями на рівні ідеологічного (у психологічному сенсі) співробітництва.

Водночас імідж правоохоронця при спілкуванні з педантичним типом повинен наближатись до "експерта-інтелектуала", що системно займається своєю справою, яка є його покликанням. Правоохоронець повинен висловлюватись чітко, лаконічно, логічно. У зв'язку із обговорюваними питаннями демонструвати доречну глибину мислення і широту ерудиції. При цьому не спішити, бути послідовним і зверсти до мінімуму експресивний компонент власної поведінки. Зовнішній вигляд правоохоронця може не бути офіційним, проте естетизм і відчуття смаку у його зовнішності – обов'язкові.

Комунікативна стратегія "Провокація і 'зсув' агресивної реакції" застосовується у спілкуванні із представниками домінантного характеру, взаємодія з якими часто супроводжується агресивними психологічними реакціями. Спроби "переламати" ці реакції призводитимуть лише до ескалації протистояння, що природно перешкоджатиме комунікації.

Тому ми пропонуємо іншу комунікативну стратегію, яка опирається на особливості навіюваності домінантного характеру. Так, оскільки схильність домінанта психологічно нападати на об'єкт має захисне походження, то вона не усвідомлюється, а отже є некерованою довільно. Отже навіюваність буде максимальною за умови активізації роботи провідного механізму психологічного захисту (це стосується й представників інших характерів). Водночас на цьому тлі важливо уникнути особистісного протистояння між правоохоронцем та об'єктом професійного спілкування.

З цією метою, опираючись на результати наших спостережень, ми рекомендуємо використовувати техніку "психологічного айкідо". А саме, спровокувавши агресивну реакцію домінантного характеру ("викликавши вогонь на себе"), необхідно "зсунути" її на інший об'єкт. Таким "іншим об'єктом", як і у випадку педантичного характеру, повинен бути антипод морально-ціннісних установок домінантного характеру.

Проте якщо в процесі спілкування із педантом необхідно працювати на рівні ідей, то для домінантного характеру потрібно передбачити можливість опредмечування вище зазначеного антиподу. Тобто "антицінність" повинна існувати не на абстрактному рівні, а бути представленою в конкретній ситуації, а ще краще – персоналізуватись в конкретній особі.

При спілкуванні з домінантними характерами, як значалось, потрібно уникати спроб зайняти відверто провідну позицію в стосунках. Навпаки, з огляду на осо-

бливості роботи механізмів психологічного захисту даного типу більш доцільно вдатись до маніпулятивної позиції "прохання сприяння у компетентної особистості".

В процесі комунікації з домінантними характерами потрібно знаходитись в межах образу "ділової людини" із світоглядом прагматичної спрямованості. Важливо уникати демонстрації "зарозумілості", висловлюватись простими реченнями, мінімізувати вживання специфічних термінів і займенника "Я" тощо. Зовнішній вигляд правоохоронця буде сприяти спілкуванню, якщо він буде офіційним, проте (на відміну від контакту з демонстративними характерами) без атрибутів і аксесуарів, які б звертали на себе увагу.

Комунікативна стратегія "Мінімізація особистісної тривоги інформуванням" застосовується у спілкуванні із представниками пасивного характеру. Не здійснюючи, на перший погляд, психологічного опору у спілкуванні, пасивний характер тим не менш є, на наш погляд, одним з найбільш складних комунікативних об'єктів. Це пов'язано із тим, що потужний опір, як правило, все ж відбувається, проте він не є очевидним (як, наприклад, у випадку домінантного або педантичного характеру).

Головними психологічними факторами, які необхідно враховувати при спілкуванні з представниками пасивного характеру є МПЗ – відмова, а також пов'язана з ним, стала тривожно-депресивна внутрішньо особистісна динаміка. З одного боку, ця динаміка перманентно присутня у пасивного характеру у вигляді відповідного емоційного фону (настрою). З іншого, вона різко інтенсифікується при виникненні загрози (або хоча б перспективи загрози) і тривалий час "утримує" особистість у відповідному стані.

Зрозуміло, що при цьому активізується МПЗ відмова, що призводить до збільшення психологічної дистанції із зовнішнім світом, не зважаючи при цьому на можливість збереження видимості формальних контактів. Тому головним завданням є мінімізація особистісної тривоги пасивного характеру, яку ми пропонуємо здійснювати шляхом його інформування щодо обставин, особливостей, умов та інших чинників його спілкування з правоохоронцем.

Цей момент стосується не тільки даного типу а й решта характерів, проте найбільш актуальним є саме для особистості із пасивною характерологічною структурою. Так, за умов відсутності або дефіциту потрібної інформації (для усвідомлення індивідом актуальної ситуації) виникають негативні емоційні переживання, зокрема тривога, схильність до якої у випадку пасивного характеру є однією з його провідних характерних рис.

Викладена закономірність просто і наочно розкрита в "інформаційній" теорії емоцій П.В.Сімонова. Вчений стверджує, що "емоції, по суті, відображають кількісну характеристику та ймовірність задоволення певної потреби в певний час. При цьому особливості потреби надають емоції специфічного забарвлення" [6]. Цінність емоції як носія корисної необхідної інформації П.В.Сімонов виводить у вигляді оригінальної формули:

$$E = -P * (I_n - I_i),$$

де, "E" – емоція; "P" – потреба; "I<sub>n</sub>" – прогностично необхідна інформація; "I<sub>i</sub>" – наявна, існуюча інформація; "(I<sub>n</sub> – I<sub>i</sub>)" – інтелектуальна оцінка. З вказаної формули ним виводяться чотири наслідки: 1) E = 0, при P=0 (емоція не виникає при відсутності потреб і зникає при їх задоволенні); 2) E=0, при I<sub>n</sub> = I<sub>i</sub> (емоція не виникає чи є слабкою, якщо людина достатньо інформована); 3) E = max, якщо I<sub>i</sub> = 0 (при наявності потреб, емоція тим

сильніша, чим менше людина інформована); 4) при  $I_i > I_n$  емоція змінює свій знак (позитивний на негативний і навпаки).

Спілкування з представниками пасивного характеру повинно відбуватись на тлі іміджу правоохоронця як людини не "зашореної", гнучкої, з філософським складом мислення, толерантно сприймаючим світ, інших людей у їх різноманітті. Потрібно уникати категоричних висловлювань, які свідчили б про односторонність особистості правоохоронця. Необхідно декларувати світоглядну установку щодо перипетій життя за принципом "все минеться". Утримуватись від різких (у психологічному розумінні) рухів в стосунках, не допускати динамічності і наступальності позиції у взаєминах тощо.

**Висновки і перспективи.** Узагальнюючи викладаєний матеріал щодо комунікативних стратегій у професійному спілкуванні правоохоронців, робимо наступні висновки.

Одними з провідних чинників, що впливають на процес спілкування та зрештою зумовлюють комунікативні стратегії правоохоронців за ризиконебезпечних умов є механізми психологічного захисту об'єктів професійної взаємодії. Водночас МПЗ є сталими структурними складовими характеру вказаних об'єктів: тілесно-рухового відреагування (демонстративний характер); ізоляція афекту (педантичний характер); агресивізація (домінантний характер); відмова (пасивний характер).

З метою нівелювання перешкоджаючого впливу МПЗ та підвищення ефективності професійного спілкування нами розроблені комунікативні стратегії для кожного з типів характеру: демонстративний – емоційна стимуляція і позитивне підкріплення; педантичний – інтелектуально-ідеологічне співробітництво; доміантний – провокація і "зсув" агресивної реакції; пасивний – мінімізація особистісної тривоги інформуванням.

Зважаючи на те, що в даній роботі нами розглянуто професійне спілкування в контексті комунікативних стратегій, перспективним було б продовжити розпочате дослідження у напрямку визначення та конкретизації доцільних, з огляду на характерологію об'єктів взаємодії, комунікативних методів, прийомів тощо.

1. Леонтьев Д.А. Психология смысла: природа, строение и динамика смысловой реальности. 2-е, испр. изд. — М.: Смысл, 2003. — 487 с. 2. Шимко В.А. Психокорекційний вплив: характерологічна концептуалізація [Електронний ресурс] // Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України. — 2009. — №2. — Режим доступу до журн.: [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Vnadsps/2009\\_2/09svavou.pdf](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Vnadsps/2009_2/09svavou.pdf). 3. Словарь практического психолога / Сост. С.Ю. Головин. — Минск: Харвест, 1998. — 800 с. 4. Райх В. Анализ характера: Пер. с англ. Е.Поле. — М.: Апрель Пресс, Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2000. — 528 с. 5. Шимко В.А. Диференціально-психологічні засади професійної підготовки правоохоронців до спілкування з метою впливу в особливих умовах // Матеріали всеукраїнської науково-теоретичної конференції „Сучасні психолого-педагогічні тенденції розвитку освіти у вищих навчальних закладах України”. — Хмельницький: Видавництво Національної академії Державної прикордонної служби України імені Б.Хмельницького, 2007. — С. 130-131. 6. Симонов П.В. Искрящие контакты // Новый мир. — М., 1971, №9. — С.191.

Надійшла до редколегії 11.03.2010р.