

ПСИХОЛОГІЧНІ УМОВИ ПРИХОВАНОГО ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ ОФІЦЕРАМИ ОПЕРАТИВНО-РОЗШУКОВИХ ПІДРОЗДІЛІВ ДЕРЖАВНОЇ ПРИКОРДОННОЇ СЛУЖБИ ПІД ЧАС ВИКОНАННЯ НИМИ ЗАВДАНЬ З ОХОРОНИ ДЕРЖАВНОГО КОРДОНУ

Стаття присвячена виявленню психологічних умов прихованого психологічного впливу офіцерами оперативно-розшукових органів на осіб, які є носіями інформації; виявленню структури зовнішніх та внутрішніх психологічних умов прихованого психологічного впливу.

Ключові слова: прихований психологічний вплив, зовнішні та внутрішні психологічні умови прихованого психологічного впливу.

Статья посвящена выявлению психологических условий скрытого психологического влияния офицерами оперативно-розыскных органов на лица, которые являются носителями информации; выявлению структуры внешних и внутренних психологических условий скрытого психологического влияния.

Ключевые слова: скрытое психологическое влияние, внешние и внутренние психологические условия скрытого психологического влияния.

The article is devoted the exposure of psychological conditions of the hidden psychological influence the officers of operatively-search organs on persons, which are the carriers of data; to the exposure of structure of external and internal psychological conditions of the hidden psychological influence.

Keywords: psychological influence, external and internal psychological conditions of the hidden psychological influence, is hidden.

Вступ. Особливості здійснення оперативно-розшукової діяльності в інтересах охорони державного кордону України полягають у тім, що офіцери оперативно-розшукових підрозділів здійснюють постійне та всебічне вивчення оперативної обстановки з метою виявлення ознак та фактів підготовки (вчинення) злочинів та іншої протиправної діяльності на кордоні.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У багатьох випадках, найціннішу інформацію щодо оперативної обстановки можна отримати лише від осіб, які є безпосередніми її носіями, але вказаний контингент далеко не завжди надає необхідну інформацію. Тому, існують ситуації, у яких вплив офіцерів оперативно-розшукових підрозділів на осіб-носіїв інформації може здійснюватись лише у прихованій, завуальованій формі. При цьому, вказані особи не повинні здогадуватись про наявність впливу або розуміти мету його здійснення впливу. У будь-якому випадку метою прихованого впливу буде безпосереднє отримання необхідної інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано рішення даної проблеми і, на які спирається автор. Розвиток особистості у міжособовій взаємодії, на думку науковців (Е. Головаха, С. Максименко, Ю. Швалб), тісно пов'язаний із зовнішніми умовами, у яких вона здійснюється [5].

Мета статті. Визначення психологічних умов прихованого психологічного впливу офіцерами оперативно-розшукових підрозділів Державної прикордонної служби під час виконання ними завдань з охорони державного кордону.

Результати дослідження. Проведено факторний аналіз психологічних умов прихованого психологічного впливу офіцерами оперативно-розшукових підрозділів Державної прикордонної служби під час виконання ними завдань з охорони державного кордону та виявлено зовнішні та внутрішні психологічні умови прихованого психологічного впливу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед психологічних умов прихованого психологічного професійного впливу необхідно розрізняти дві різні, але взаємозалежних підструктури, а саме: з одного боку, психологічні умови прихованого професійного психологічного впливу – це усе різноманіття факторів навколишнього середовища, в якому здійснюється прихований психологічний вплив, а з іншого боку – це суб'єктивний процес сприйняття вказаних факторів психікою ініціатора впливу [14]. Таким чином, психологічні умови прихованого професійного психологічного впливу можна умовно поділити на зовнішні (психологічні аспекти навколишнього середовища), та внутрішні (особливості психіки ініціатора прихованого психологічного впливу).

Отже, до зовнішніх умов, в яких здійснюється спілкування, можна віднести наступні: а) фізичні умови – особливості оточення, в якому здійснюється спілкування; місце дії (на вулиці, у робочому кабінеті, в автомобілі, вдома тощо); сенсорна палітра (температура повітря, особливості освітлення, погодні умови тощо); інтер'єр (наявність меблів, стиль оформлення, розміри і характер приміщення); б) культурний фон – особливості спілкування, які визначаються культурними джерелами; мова спілкування; національні і місцеві традиції; культурні норми, що регулюють способи здійснення взаємовідносин (заборонені теми або дії, межі жартів, «непристойні» та «погані» жести); стереотипи сприйняття та стратегії винесення суджень; забобони тощо [2]; в) соціальний контекст – сукупність змінних спілкування, які задають різні люди (співвідношення статусів співрозмовників, вікових особливостей, статку, посади тощо) [7, 8].

За У. Бронфенбреннером соціальне середовище має чотирирівневу будову: 1) мікросистема – це найближче оточення людини як сукупність соціальних груп, які складають сферу спілкування індивіда, їх особливості, відмінності у рівні соціального розвитку, у практиці соціальних зв'язків і відносин у середині них. Безпосереднє середовище (друзі, знайомі, сім'я, все, що складає сферу міжособистісного спілкування) здійснює вплив на розвиток особистості, формує її якість; 2) мезосистема – це так звані найближчі зв'язки мікросередовища суб'єкта. Так, суттєвий вплив на особистість здійснюють формальні і неформальні зв'язки між сім'єю і школою або сім'єю, школою і групою однолітків. Мезосистема сформована із соціального оточення офіцерів. Її особливості для офіцерів оперативно-розшукових підрозділів полягають у тому, що внаслідок систематичної ротації за період несення служби соціальне оточення може неодноразово змінюватись; 3) екзосистема – рівень взаємозв'язків індивідів з їх соціальним оточенням, що має відношення до тих рівнів соціального середовища або суспільних структур, які знаходяться поза сферою безпосереднього спілкування індивіда. Наприклад, нормативно-правова база держави. Індивід не може впливати на неї, але вона здійснює на нього вплив; 4) макросистема – це зовнішній шар культури суспільства, його мораль, культура, традиції, закони. Макросистема має здатність впливати на всі інші рівні [10].

Застосовуючи вказану систему

розподілу зовнішнього середовища, можна виокремити умови, в яких здійснюється виконання завдань з оперативного забезпечення охорони державного кордону. Так, соціальне оточення офіцера оперативно-розшукового підрозділу Державної прикордонної служби України на рівні макросистеми визначається культурою, ідеологією, мораллю нашого суспільства, а також його законодавством та має наступні характерні особливості: 1) Культурні особливості суспільства, які включають у себе еталони зовнішньої привабливості, стандарти статтеворольового виховання і стосунків; 2) моральні цінності нашого суспільства як умовне ставлення суспільства до добра й зла; 3) законодавство України, яке являє собою Конституцію України, ратифіковані Україною міжнародні Договори та всю сукупність законів, підзаконних актів та іншої нормативно-правової бази. Головний вплив Законодавства України безпосередньо на офіцера оперативно-розшукових підрозділів ДПС України полягає у суворій регламентації та визначенні його професійних обов'язків та «правового поля», в межах якого виконуються вказані обов'язки.

На рівні екзосистеми оперативно-розшукова діяльність розглядається як різновид службової діяльності. Будь-яка службова діяльність, за визначенням є професійною діяльністю, тому й безпосереднє здійснення психологічного впливу в умовах виконання службових обов'язків є фактом здійснення професійного психологічного впливу. Таким чином, усю сукупність умов прихованого професійного психологічного впливу можна структурувати на зовнішні (вплив усіх ланок оточуючого середовища на психіку ініціатора впливу) та внутрішні.

Внутрішні психологічні умови прихованого психологічного професійного впливу формуються: у відображенні зовнішніх психологічних умов у психіці ініціатора психологічного впливу. Таке відображення завжди буде унікальним через фізичні, фізіологічні, соціальні особливості ініціатора впливу; у впливі психіки ініціатора впливу на формування та застосування технік прийомів та засобів прихованого психологічного впливу.

До внутрішніх умов впливу можна віднести:

- Фізичні особливості ініціатора впливу. У випадку із офіцерами оперативно-розшукових органів Державної прикордонної

служби України існують спеціальні вимоги до кандидатів на посади в оперативно-розшукові підрозділи регламентовані наказом адміністрації ДПС України № 1075 від 18.12.2008 року у якому міститься виключний перелік психологічних якостей наявність та відповідний розвиток яких є неодмінною умовою.

- Освітньо-культурний рівень розвитку ініціатора впливу. Морально-мотиваційні установки ініціатора впливу, які створюють мотиваційне ядро у психіці ініціатора впливу та являють собою безпосередню рушійну силу формування та застосування прихованого психологічного впливу. Саме тому необхідно відокремити їх від особистості ініціатора впливу [1, 14].

- Потенціал прихованого професійного психологічного впливу ініціатора впливу як набір психологічних якостей та набутих психологічних знань, навичок та вмінь, що у певній взаємодії формують сприятливі умови для успішного застосування технік, прийомів та засобів прихованого психологічного впливу [3].

Потенціал прихованого психологічного впливу сам безперервно трансформується під дією, як зовнішніх психологічних умов, так і психіки ініціатора впливу, частиною якої він є. Сам прихований психологічний вплив є продуктом поєднання певних елементів зовнішніх умов впливу із енергією особистісного потенціалу впливу.

Отже, професійний психологічний вплив офіцера оперативних підрозділів на адресатів впливу – це інтегральне поняття, що відображає складне, системне, багаторівневе соціально-психологічне явище, в основі якого відбувається процес цілеспрямованого, комплексного, високоєфективного, поліфункціонального, психологічно вивіреного, технологічно організованого, креативного впливу на одиничний або груповий суб'єкт у межах інтерсуб'єктної взаємодії з професійною метою [9]. Розглядаючи прихований психологічний вплив офіцерів оперативно-розшукових підрозділів Державної прикордонної служби України на осіб зацікавлення у контексті професійного психологічного впливу, необхідно зазначити, що вплив, як феномен є елементом соціального середовища. Тому процес застосування прихованого психологічного впливу постійно знаходиться під дією зовнішніх та внутрішніх психологічних умов. Так зовнішні психологічні умови прихованого психологічного впливу певним чином

корегують процес застосування впливу на усіх рівнях соціального середовища та мають прояв у наступних факторах. По-перше, мікросистема окреслюється сферою спілкування офіцера. Особливістю сфери спілкування офіцерів ОРП є необхідність систематичного отримання оперативної вагомої інформації про протиправну діяльність. На практиці систематичне отримання оперативної інформації вимагає багаточасового перебування серед осіб, які безпосередньо здійснюють вказану протиправну діяльність, або серед осіб, які знаходяться із останніми у систематичному контакті. Таким чином, зовнішнє середовище накладає специфічний відбиток на всі сфери життєдіяльності офіцера оперативно-розшукового підрозділу і, зокрема, на його міжособистісну взаємодію.

По-друге, інший аспект особливостей застосування прихованого психологічного впливу офіцерами оперативно-розшукових підрозділів Державної прикордонної служби України полягає у визначенні особливостей їхньої професійної діяльності. Оскільки діяльність – це специфічний вид активності людини, спрямований на пізнання і творче відображення навколишнього світу, яке включає її саму й умови її існування, у діяльності людина створює предмети матеріальної і духовної культури. [12].

Таким чином, професійною діяльністю можна визначити специфічну активність людини, яка спрямована на виконання професійних обов'язків. Діяльність людини (у тому числі професійна) має наступні характеристики: ціль, мотив, предмет, структуру і засоби. В якості цілі діяльності виступає її продукт. Він може бути реальним фізичним предметом, створеним людиною (знання, вміння, навички, творчий результат). Мотив – це опредметнена потреба, процес психічного віддзеркалення предмета потреби (ідеального або матеріального), що спонукає та спрямовує діяльність суб'єкта [9].

Відповідно до запропонованого визначення, під мотивацією оперативно-розшукової діяльності офіцерами оперативно-розшукових підрозділів Державної прикордонної служби України розуміється сукупність чинників, які спрямовують та спонукають офіцера виконувати свої службові обов'язки та проявляються у його ставленні до професійної діяльності.

Мотиви професійної діяльності офіцера оперативно-розшукових підрозділів визначаються його ставленням до

військового обов'язку, служінням інтересам Вітчизни, самореалізацією, самоствердженням, отриманням матеріальної винагороди за працю, що спонукає його до здійснення оперативно-розшукової діяльності.

Предметом будь-якої діяльності є те, на що вона спрямована. Отже, предметом діяльності оперативно-розшукових підрозділів Державної прикордонної служби України є протидія протиправній діяльності на державному кордоні, яка здійснюється через отримання упереджувальної інформації та оперативне документування факту її підготовки (здійснення). Весь процес, у якому через отримання продуктів діяльності реалізується мотив діяльності визначає психологічну сутність діяльності [6, 14].

Структура діяльності складається з дій і операцій. Дія – це частина діяльності, яка має конкретну визначену людиною ціль. Наприклад, проведення співбесіди, оформлення протоколу про адміністративне правопорушення. Операція – це спосіб здійснення дії. Існує велике різноманіття діяльнісних операцій. Операціями можуть бути способи проведення бесіди (її мова, тактика, зміст тощо), виконання документу, викладення інформації тощо. Дії, в свою чергу, представлені конкретними прийомами, спрямованими на виконання операцій. Таким чином, діяльність можна розглядати як певну програму дій, яка здійснюється під «керівництвом» мотиву і використовує в якості робочого інструментарію весь накопичений життєвий досвід офіцера.

У психологічній структурі особистості, здійснення професійного прихованого психологічного впливу забезпечують якості, навички та вміння, які становлять потенціал прихованого психологічного впливу. У ході емпіричного дослідження було отримано структуру потенціалу прихованого психологічного професійного впливу, яку складають наступні психологічні якості, навички та вміння: 1) загальнопсихологічна складова до якої належать наступні якості: активність, психологічну силу, адекватну (зовнішню та внутрішню оцінку), морально-мотиваційну стійкість; 2) спеціально-психологічна складова, до якої входять вибірковість, спрямованість розуму, психологічний такт, артистичність; 3) індивідуально-психологічна складова, до якої належать автономність, адаптивність та харизматичність.

З метою отримання об'єктивних та достовірних даних у процесі наукового

дослідження використовується науковий експеримент, як комплекс методів дослідження, призначеного для переконливої перевірки гіпотез [11]. Виходячи з вище зазначеного експериментальне дослідження було спрямовано на виявлення та визначення урахування психологічних умов прихованого психологічного впливу в ході практичної підготовки та впровадження технік, прийомів, способів та заходів прихованого професійного психологічного впливу офіцерами оперативно-розшукових підрозділів Державної прикордонної служби на осіб-носіїв інформації. В нашому дослідженні було використано структурний метод дослідження на основі факторного аналізу та багатомірного шкалювання. Багатомірне шкалювання виявляє шкали, як критерії, за якими поляризуються об'єкти при їх суб'єктивному попарному порівнянні [11].

Визначення психологічних умов прихованого психологічного впливу здійснювалося за допомогою факторного аналізу, як засобу обробки попередніх даних з метою конкретизації вихідних даних за умовою мінімізації втрат вихідної інформації.

В експертному дослідженні прийняли участь 26 експертів з оперативно-розшукової діяльності. Експертів було підбрано за наступними критеріями: наявність стажу роботи у оперативно-розшукових підрозділах Державної прикордонної служби не менше за 10 років; займання керівних посад у оперативно-розшукових підрозділах не нижче начальника відділення, які проходили службу в усіх напрямках Державної прикордонної служби України.

Обробка отриманих даних здійснювалась шляхом проведення факторного аналізу отриманих відповідей за допомогою комп'ютера із використанням програми обробки статистичної інформації SPSS 13.0 for Windows.

Метою здійснення розрахунків став пошук взаємної залежності декількох вихідних змінних. Ідентифікації факторів прихованих причин взаємозалежності вихідних змінних та розрахунок значень факторів з метою подальшого їх використання як нових змінних.

Отримані, у ході експертного опитування дані було використано у якості вихідних даних. На початковому етапі аналізу було отримано графік власних значень за результатами аналізу якого було виокремлено сім факторів. Із використанням критерію відсіювання Р. Кеттела було попередньо обрано 7 факторів. Для зручності

Питання психології

та мінімізації втрат під час проведення розрахунків було обрано метод найменших квадратів. Сутність цього методу полягає у тому, що за визначенням його використання передбачає отримання мінімальної кількості помилок при фіксованій кількості факторів. В ході подальшої обробки семифакторної моделі при факторному навантаженні 56% та $r=0,05$ та 14 перевертень отримано факторну матрицю. В ході аналізу матриці до уваги було взято лише факторні оцінки значення яких перевищувало 0,5, що за загальною класифікацією кореляційних зв'язків Е. Івантера – А. Кросова свідчить про наявність середнього за силою кореляційного зв'язку. Таким чином, було виділено 56 запитань, усі інші запитання в подальшому, в ході проведення експерименту не використовувались.

Попередній аналіз результатів показав,

що кількість факторів матриці є перебільшеною і оптимальна їх кількість 4. В ході подальшої обробки чотирьохфакторної моделі при факторному навантаженні 67% та $r=0,05$ та 7 перевертень отримано нову факторну матрицю. Таким чином, після вилучення запитань, які не потрапили до чотирьох факторної моделі залишилось 36 запитань. В кінцевому результаті усі 36 запитань було віднесено до чотирьох факторів наступним чином (табл. 1).

Фактор №1 має найбільшу вагу або найбільшу інформативність 24,3%. Його позитивний полюс обумовлений позитивними полюсами змінних 1-4. Виходячи із змісту запитань, які його складають, вказаний фактор може бути інтерпретований як інтерактивний фактор (фактор взаємодії).

Таблиця 1

Таблиця коефіцієнтів кореляції (Фактор №1)

№з /п	Назва питання в анкеті	Коефіцієнт кореляції	З якого розділу питання
1	Щоб отримати згоду від співрозмовника Ви попередньо відволікаєте його увагу на сторонній об'єкт	0,845	2.2 процедурні засоби маніпуляція
2	Під час ведення бесіди Ви, намагаєтесь якомога частіше називати ім'я співрозмовника навіть якщо для цього немає змістовної або лексичної потреби	0,720	2.2 процедурні засоби маніпуляція
3	Звичайно Ви знаєте що про Вас думає співрозмовник	0,719	2.2 емоційно-енергетичні відчуття партнера
4	Щоб привернути увагу співрозмовника Ви можете торкнутись його під час розмови	0,705	2.2 емоційно-енергетичні (тактильні) засоби
5	У процесі спілкування, з метою досягнення від співрозмовника бажаної поведінки Ви малюєте йому яскраві образи майбутніх благ (неприємностей)	0,640	2.2 процедурні засоби маніпуляція
6	Запропонувавши співрозмовнику щось зробити ще до отримання від нього згоди Ви кажете «Добре, я прийду завтра за результатом»	0,633	2.2 процедурні засоби маніпуляція
7	Щоб знизити ризик критики вашої пропозиції ви можете тривалий час вести дискусію на інші теми і тим втомити співрозмовника	0,594	2.2 процедурні засоби маніпуляція
8	Ви можете змінювати інтонацію розмови, щоб привернути увагу співрозмовника	0,587	2.2 мовленеві засоби динаміка
9	Для Вас потреби і інтереси співрозмовника не мають великого значення	0,576	2.1 підготов. збудники активності
10	Ваш стиль спілкування з іншими людьми звичайно емоційно забарвлений	0,566	2.2 емоційно-енергетичні (емоційне зараження) засоби
11	У розмові Ви часто використовуєте речову модель «Чи згодні Ви з ?» і підводите співрозмовника до бажаної відповіді	0,528	2.2 процедурні засоби маніпуляція
12	Коли Ви намагаєтесь щось довести то використовуєте посилення на авторитетів	0,510	2.2 процедурні засоби маніпуляція

Питання психології

Фактор №2 містить 9 запитань. (табл. 2).

Таблиця 2

Таблиця коефіцієнтів кореляції (Фактор №2)

№ з/п	Назва питання в анкеті	Коефіцієнт кореляції	З якого розділу питання
1	Чи згодні Ви, що для користі справи можна використати обман у разі потреби	0,878	2.2 процедурні засоби маніпуляція
2	У випадку спірного обговорення якогось факту Ви намагаєтесь розізнати співрозмовника з метою відвести його увагу від важливого для Вас питання	0,720	2.2 процедурні засоби маніпуляція
3	У процесі спілкування з особами зацікавлення, Ви свідомо «Налаштовуєтесь», на їх стиль (імітація та впровадження їх пози, жестів, міміки, темпу дихання тощо)	0,719	2.1 емоційно-енергетичні засоби (відчуття партнера)
4	Буває, що Ви намагаєтесь вивести співрозмовника з себе з метою налаштування його проти когось	0,705	2.2 емоційно-енергетичні (тактильні) засоби
5	Звичайно Ви не намагаєтесь переходити до справи, якщо не налаштований сприятливий психологічний контакт із співрозмовником	0,640	2.2 процедурні засоби маніпуляція
6	Під час бесіди Ви пропонуєте співрозмовнику зробити щось під приводом того, що багато інших людей вже так зробили	0,633	2.2 процедурні засоби маніпуляція
7	Чи схильні Ви використовувати на свою користь слабкості людини у разі потреби	0,594	2.2 процедурні засоби маніпуляція
8	Якщо співрозмовник починає скаржитись на життя, дружину або заводить іншу, постійно повторювану тему Ви намагаєтесь вторити йому	0,587	2.2 процедурні засоби маніпуляція
9	Звичайно, для Вас не важливі політичні переконання співрозмовника	0,576	2.1 підготов. збудники активності

Фактор №2 має вагу або інформативність 11,8%. Його позитивний полюс обумовлений позитивними полюсами змінних 1-4. У відповідності із змісту запитань які його

складають, вказаний фактор може бути інтерпретований як емоційний або перцептивний.

Фактор №3 містить 8 запитань. (табл. 3).

Таблиця 3

Таблиця коефіцієнтів кореляції (Фактор №3)

№з /п	Назва питання в анкеті	Коефіцієнт кореляції	З якого розділу питання
1	Ви безпомилково визначаєте шуткує співрозмовник чи каже серйозні речі	0,752	2.2 емоційно-енергетичні засоби (відчуття партнера)
2	Ви вважаєте, що охайний зовнішній вигляд, дорогий парфум, модний одяг допомагає у спілкуванні	-0,748	2.1 підготов. збудники активності
3	Ви намагаєтесь бути відвертими з іншими людьми, навіть якщо Вам це іноді шкодить	-0,660	2.2 емоційно-енергетичні засоби (відчуття партнера)
4	Ви здатні контролювати свої емоції під час розмови	0,595	Відчуття партнера самоконтроль
5	Ви схильні припинити розмову якщо відчуваєте, що співрозмовник «грає» з вами	-0,585	2.2 процедурні засоби (рефлексивна гра)
6	Ви обережно ставитесь до спільних дій з людиною яка має власну вигоду у вашій справі	0,567	2.2 процедурні засоби (рефлексивна гра)
7	Ви вважаєте, що використовувати багато з викладених прийомів нижче Вашої гідності	-0,545	Мотиваційні установки
8	Вам важливіше «зберігати обличчя» ніж опускатись до жартів співрозмовника	-0,538	1. Зовнішні умови об'єктивна сторона (культурний фон)

Питання психології

Фактор №3 має вагу або інформативність 11,1%. Його позитивний полюс обумовлений позитивними полюсами змінної 1 та негативними полюсами змінних 2-3. Виходячи із змісту запитань, які його

складають, вказаний фактор може бути інтерпретований як фактор зовнішньої організації процесу взаємодії.

Фактор №4 містить 7 запитань. (табл.4).

Таблиця 4

Таблиця коефіцієнтів кореляції (Фактор №4)

№з /п	Назва питання в анкеті	Коефіцієнт кореляції	З якого розділу питання
1	Ви можете віддати ініціативу у розмові співрозмовнику, якщо він каже те що Ви думаєте	0,676	2.1 встановлення контакту
2	Коли Ви намагаєтесь щось довести то використовуєте посилення на авторитетів	0,659	2.2 процедурні засоби маніпуляція
3	Ви можете просити співрозмовника зробити якусь дію під приводом того що він краще за всіх її робить	0,650	2.2 процедурні засоби маніпуляція
4	Ви використовуєте штучне прискорення, сповільнення темпу розмови з метою переконати співрозмовника	0,639	Мовленеві засоби, динаміка
5	Місце проведення зустрічі має бути комфортне	0,636	1. Зовнішні умови об'єктивна сторона (фізичні умови)
6	Щоб отримати прихильність співрозмовника Ви можете відкрити йому якусь «таємницю»	0,584	2.2 процедурні засоби інформаційно-логічне навантаження
7	Знаючи, що людина схильна до певної послідовності у прийнятті рішень Ви намагаєтесь, залежно від обставин, поставити її у такі логічні рамки, коли вона сама прийме необхідне вам рішення	0,511	2.2 процедурні засоби маніпуляція

Фактор №4 має найменшу вагу або інформативність 8,7%. Його позитивний полюс обумовлений позитивними полюсами змінних 1-5. За запитаннями, які містить, вказаний фактор може бути інтерпретовано як фактор впливу. Таким чином, аналіз результатів експертного опитування з використанням факторного аналізу дав можливість окреслити чотири групи компонент які на нашу думку можуть слугувати назвою факторам, а саме: інтерактивний фактор (фактор взаємодії); як емоційний або перцептивний; зовнішньої організації процесу взаємодії; фактор впливу.

Зазначені групи компонент відповідають запропонованій моделі здійснення прихованого професійного психологічного впливу. Проте, усі визначені в дисертаційному дослідженні техніки прихованого психологічного впливу, а саме маніпуляція, нейролінгвістичне програмування, рефлексивна гра та суперництво, за своєю внутрішньою побудовою визначено як надзвичайно складні психологічні феномени. Функціонування вказаних феноменів та їх складна структура

вимагають, від ініціатора впливу інтелектуально-логічного забезпечення процесу взаємодії. Таким чином, саме інтелектуально-логічна складова процесу розглядається, як домінуюча [4].

За результатами експертного опитування врахування психологічних умов прихованого професійного психологічного впливу та проведеного факторного аналізу було розроблено методичку емпіричного дослідження внутрішніх та зовнішніх умов, які забезпечують успішне застосування заходів професійного прихованого психологічного впливу офіцерами оперативно-розшукових підрозділів Державної прикордонної служби України на осіб, які є носіями інформації.

Висновки. Отже, за результатами проведеного експертного дослідження виокремлено чотири фактора за якими визначалась ефективність практичного застосування прихованого психологічного професійного впливу, а саме: інтерактивний фактор (фактор взаємодії), емоційний або перцептивний, фактор зовнішньої організації процесу взаємодії та фактор впливу.

Питання психології

Література:

1. Абульханова-Славская К. А. Деятельность и психология личности / К. А. Абульханова-Славская ; [отв. ред. В. А. Лекторский]. — М. : Наука, 1980. — 335 с. — (Академия наук СССР. Институт психологии).
2. Бодрийяр Ж. Симулякры и симуляции / Ж. Бодрийяр. — М. : «Добросвет», 2005. — 415 с.
3. Божович Л. И. Избранные психологические труды : проблемы формирования личности / Л. И. Божович ; [под ред. Д. И. Фельдштейна]. — М. : Междунар. пед. акад., 1995. — 209 с
4. Боришевський М. Самосвідомість як фактор психічного розвитку особистості / Мирослав Боришевський // Психологія і суспільство. — 2009. — № 4. — С. 119—126.
5. Васильев Я.В. Структура и функции селевого компонента направленности личности: дис. ... доктора пс. наук: 19.00.01 / Васильев Ярослав Васильевич. — Николаев, 2009. — 416с.
6. Виллонас В.К. Теория деятельности и проблема мотивации./ в кн: А. Н. Леонтьев и современная психология. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1983. — 256с.
7. Гарифуллин Р.Р. Иллюзионизм личности как новая философско-психологическая концепция. Психология обмана, манипуляций, кодирования. — Казань, 1997. — 404 с.
8. Доценко Е. Л. Психология манипуляции. Феномены, механизмы и защита. — СПб.: Речь, 2003. — С. 103-104]
9. Матеюк О.А. Професійний психологічний вплив військового керівника на підлеглих в особливих умовах діяльності : Монографія / О.А.Матеюк. — Хмельницький : Видавництво Національної академії Державної прикордонної служби України ім. Богдана Хмельницького, 2006. — 347 с., с. 84
10. Москаленко В.В. Психологія соціального впливу / В. В. Москаленко. — К., 2007. — с. 93-94.
11. Наследов А. Д. Математические методы психологического исследования. Анализ и интерпретация данных : Учебное пособие / А. Д. Наследов. — 3-е изд., стереотип. — СПб : Речь, 2008. — 392 с.
12. Немов Р.С. Психология: учеб. для студ. высш. пед. учеб. завед. : в 3-х книгах. / Р.С. Немов. — 5-е изд. — М. : Гуманитар. изд. центр ВЛАДОС, 2006. — 687с. Кн. 1 Общие основы психологии. — 2006. — 687 с.
13. Савчин М. В. Психологія відповідальної поведінки : монографія / М. В. Савчин. — Івано-Франківськ : Місто НВ, 2008. — 280 с.]
14. Сафин В. Ф. Психология самоопределения личности : учеб. пособие к спецкурсу / Вадим Фатхиевич Сафин. — Свердловск : Свердлов. ГПИ, 1986. — 141, [2] с.