

УДК 159.9:316.77

**Михайло Михайлович ПОЛІЩУК,***кандидат психологічних наук, доцент, заступник начальника Науково-дослідного інституту Державної прикордонної служби України, м. Київ***ПСИХОЛОГІЧНІ ПРИЙОМИ У РОЗВІДУВАЛЬНІЙ  
ТА ОПЕРАТИВНО-РОЗШУКОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ  
ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ПРИКОРДОННОЇ  
СЛУЖБИ УКРАЇНИ У СУЧАСНИХ УМОВАХ**

*У статті розглянуто низку психологічних прийомів у розвідувальній та оперативно-розшуковій діяльності органів Державної прикордонної служби України, на які необхідно звернути увагу у сучасних умовах оперативно-службової діяльності.*

**Ключові слова:** психологічні прийоми, оперативний контакт, розвідувальна та оперативно-розшукова діяльність.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У сучасних умовах існування українського суспільства проблеми ефективності протидії організованих злочинності, поліпшення якості роботи військових формувань та правоохоронних органів, спрямованої на своєчасне попередження, припинення, розкриття злочинів, що вчиняються злочинними групуваннями, набувають дедалі більшої актуальності [1]. Сьогодні реформування прикордонного відомства України у правоохоронний орган передбачає створення сучасної моделі охорони державного кордону відповідно до європейських стандартів. Як зазначено у М. Литвина, ця модель спрямована на забезпечення належного рівня прикордонної безпеки, забезпечується інтегрованим управлінням кордонами та реалізується через функції прикордонної інституції [2, с. 271]. В основі такої

моделі полягає діяльність щодо видобування випереджувальної інформації про можливу злочинну діяльність на певних ділянках державного кордону, що охороняються прикордонними підрозділами. Для здійснення такої діяльності органи розвідки та оперативно-розшукові підрозділи використовують методи і тактику, де присутні різноманітні психологічні прийоми.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення даної проблеми та на які опирається автор.** Незважаючи на наявність наукових праць з психології діяльності в особливих умовах (А. Видай, С. Делікатний, М. Дяченко, А. Журавель, Л. Кандибович, М. Савчин, О. Сафін, О. Тімченко, М. Томчук, С. Філіппов, Ю. Чуфаровський та ін.), чим, без сумніву, є розвідувальна та оперативно-розшукова діяльність в органах (підрозділах) охорони державного кордону, аналізу певних психологічних прийомів у роботі офіцерів-оперативників науковцями приділяється недостатньо уваги.

**Метою статті** є розгляд деяких психологічних прийомів у оперативно-розшуковій діяльності органів Державної прикордонної служби України, на які необхідно звернути увагу у сучасних умовах оперативно-службової діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розвідувальна та оперативно-розшукова діяльність передбачає вступ оперативних співробітників до різних контактів з об'єктами їх зацікавленості. На практиці процес цього спілкування відбувається у законспірованих умовах та за специфічними психологічними законами. Як відомо у сучасній психології, оперативний контакт має в своїй основі психологічний зміст як сукупність стосунків і залежностей, що виникають у процесі спілкування між людьми. Успішність встановлення і розвиток оперативного контакту багато у чому обумовлені психологією людських відносин. Психологічний контакт – це процес встановлення і підтримки взаємного тяжіння осіб, що спілкуються. У психологічному плані розвиток контакту між людьми проходить три стадії: взаємне оцінювання; взаємна зацікавленість; відособлення у діаду [3, с. 37]. Ці стадії характерні для встановлення і розвитку будь-яких контактів. Співробітників, який завжди у таких випадках виступає активною стороною, необхідно навчитися активно управляти

даним процесом з використанням психологічних прийомів, що мають бути спрямовані: на початок знайомства; формування у об'єкта зацікавленості у контакті; встановлення з ним довірчих стосунків [3, с. 38]. Для успішного початку знайомства оперативному співробітникові доцільно скласти ретельний план, в якому відбивалися б особові особливості об'єкта. Необхідно детально продумати привід для зав'язування знайомства. Це дуже важливий для встановлення контакту момент, що накладає відбиток на все подальше спілкування з об'єктом і, в першу чергу, на процес формування у об'єкта першого враження про співробітника. Спонування у співбесідника зацікавленості до контакту здійснюється шляхом забезпечення зацікавленості об'єкта в особі співробітника і спілкування конкретно з ним. В даному випадку вступають у дію психологічні механізми потягу і тяжіння людей один до одного. Причому ці механізми діють по-різному, залежно від умов спілкування. У будь-якому випадку виникають явища симпатії або антипатії між людьми, які, як правило, є результатом усвідомленого підходу партнерів до спілкування. При позитивному ставленні один до одного ті, що спілкуються, відособлюються у діаду, при негативному – вони припиняють спілкування. Подальший розвиток контакту з об'єктом зацікавленості повинен завершуватися встановленням довірливих стосунків. Довірливі стосунки кінець кінцем повністю пригнічують усі негативні чинники, які можуть сформуватися у психології об'єкта зацікавленості. Слід пам'ятати, що при встановленні і розвитку психологічних контактів між людьми у низці випадків можуть виникнути психологічні бар'єри. Залежно від особливостей особистості ці бар'єри можуть бути у вигляді байдужості, недовір'я, ворожнечі, несумісності і пересичення. Слід урахувати, що байдужі люди при встановленні з ними контакту самі по собі ще не є каменем спотикання для співробітника. Труднощі виникають лише тоді, коли вони починають створювати бар'єр байдужості. Прорватися через такий бар'єр можна, лише винахідливо вибравши привід для знайомства, а також за допомогою певних прийомів залучення до себе уваги і підтримки його на певному рівні. Бар'єр недовір'я найчастіше зводять емоційні типи особистості. Як правило, найбільш жорсткий бар'єр ставлять люди, що переживають самі внутрішню конфліктність. У них наявна дисгармонія між пережи-

ваннями і реальною поведінкою. Такі люди надзвичайно підозрілі і психологічно напружені. Бар'єр недовір'я, що споруджується такими людьми перед співробітником, руйнується шляхом акцентування його уваги на їх значущості, неповторності і так далі. Виниклий бар'єр ворожнечі при спілкуванні створюється, як правило, авторитарними типами. Психологічні бар'єри, поставлені такими людьми, носять відтінок ворожості. Здолати ці бар'єри можна у процесі цілеспрямованого спілкування шляхом вживання відповідних прийомів, що прославляють особисту значущість цих людей. На стадії взаємної зацікавленості часто виникають бар'єри несумісності, що є результатом біологічних, психологічних, національних, релігійних, ідеологічних чинників. Дія цих чинників інколи буває настільки сильною, що призводить до припинення контакту. У той же час тривале і розумне спілкування у багатьох випадках сприяє подоланню навіть, здавалося б, непереборної несумісності. Особиста активність співробітника, його підготовка і ерудиція, знання проблематики переважних бесід, а найголовніше, вміння управляти розвитком контакту в багатьох випадках вирішують успіх справи позитивно. На стадії відособлення у діяду між тими, хто спілкується, можуть виникати бар'єри пересичення. Слід завжди пам'ятати, що ці бар'єри часто пов'язані з надмірною активністю оперативного співробітника щодо залучення особи, яка його цікавить, до процесу спілкування без урахування особливостей її характеру й темпераменту.

Успішне знайомство (встановлення контакту) забезпечується ретельним плануванням даного процесу. При плануванні враховуються індивідуально-психологічні особливості об'єкта, його зацікавленість, психологічний і соціальний тип, а також мотивація поведінки. Безумовно, велике значення має вибір приводу для знайомства. Часто пряма змога почати розмову викликає у людей стан психологічного дискомфорту і накладає певний негативний відтінок на перше враження. Зазвичай, коли з людьми починає говорити незнайома людина, вони найчастіше неусвідомлено аналізують логічність і природність приводу для знайомства. Якщо привід знайомства виявляється природним і з'ясовним, то спілкування налагоджується, і розмова йде досить невимушено і легко. Якщо ж привід незрозумілий або неприродний, не відповідає ситуації, розвива-

ти контакт далі складно, а його перспектива залишається не ясною. Ні у кого не викликають здивування питання на кшталт: “Котра година?”. Але якщо після отримання відповіді той, хто запитав, заговорить про погоду, то це вже насторожить об’єкт, а інколи і шокує його. Привід повинен не лише виправдати звернення до людини, але і дати можливість надалі продовжити розмову. В уявленні співрозмовника продовження розмови повинне виглядати як само собою зрозуміле. Тут особливо важливими є винахідливість, дотепність, оригінальність співробітника, завдяки яким особа, яка його цікавить, природно і непомітно для неї втягується у бесіду. Можна використовувати і прийом “непрямого спонукання” об’єкта, що цікавить нас. Співробітник у цьому випадку робить будь-яке доречне зауваження, висловлює конкретну думку, з якою відразу дуже важко погодитися. Це, природно, викликає в об’єкта зацікавленості заперечення, з якого і починається спілкування. Вдалий також і прийом “загальної зацікавленості”, який добре застосовувати на турнірах, матчах, екскурсіях тощо. Виникає спонтанне обговорення різних подій, де однакові або різні точки зору служать відправними пунктами встановлення контактів та їх розвитку.

У практичній діяльності існує багато різних прийомів вибору приводу для знайомства. Фахівці-психологи умовно їх поділяють на дві групи: перша – активною стороною при знайомстві є оперативний співробітник, друга – активна сторона є об’єкт зацікавленості. Залежно від ситуації придатною виявляється або перша, або друга група прийомів. Проте у всіх випадках потрібний творчий підхід, винахідливість, оригінальність та кмітливість. Перше враження про оперативного співробітника, що вступає у контакт, відіграє дуже велику роль у встановленні і розвитку контакту з об’єктом. Воно виступає у вигляді внутрішніх переживань особи зацікавлення і зазвичай протікає у нього на підсвідомому рівні. Співробітникові потрібно навчитися створювати про себе сприятливе враження. Перше враження, як показують психологічні дослідження, складається на основі сприйняття таких чинників: зовнішнього вигляду людини; її експресивних реакцій (міміки, жестів, ходи тощо); голосу, мови. Психологічні особливості об’єкта зацікавлення, безумовно, накладає свій відбиток на цей процес.

Відомий американський психолог Г. Оллпорт вважав, що більшість осіб при сприйнятті іншої людини знаходяться під впливом таких стереотипів: чорношкірі – недружні і позбавлені відчуття гумору; блондини – добродушні; люди із зморшками біля очей – дружелюбні, володіють відчуттям гумору, з ними легко ладнати; літні чоловіки – надійні і вірні слову; літня жінка – це мати; люди, що носять окуляри, або з високим чолом – це розумники, трудяги і на них можна покладатися; усміхнені особи – мають високий інтелект; люди з опущеними кінчиками губ – пихаті, надмірно вимогливі і навіть аморальні; люди з не різко вираженими рисами обличчя доброзичливіше сприймаються, ніж люди з різко вираженими рисами обличчя [4, с. 87]. Такі життєві узагальнення, що спостерігаються у певних людей, часто зовсім не відповідають дійсності. Але оскільки вони регулюють серед людей процес формування першого враження про співрозмовника, то оперативний співробітник зобов'язаний це знати і враховувати у своїй службовій діяльності. Подібні оцінювальні думки, хоча часто і не мають під собою реальної основи, але повинні стати об'єктом уваги співробітника, оскільки вони, з одного боку, створюють у людей певну настанову щодо співрозмовника, а з іншого – дають оперативному співробітнику можливість впливати на процес сприйняття особи зацікавленості.

Як уже наголошувалося, успішний початок знайомства (встановлення контакту) передбачає, перш за все, урахування психології об'єкта. Окрім належності особи, що цікавить, до певного типу людей і оцінки його мотивації, його поведінки, необхідна ще й оцінка особистісних особливостей об'єкта у сприйнятті людей. Дослідження особливостей, що характеризують створення першого враження про іншу людину, дали можливість установити, що у формуванні цього враження бере участь так званий механізм “проекування”, який полягає у тому, що спостерігач може “вкласти” свій стан в іншу особу, приписуючи їй характерні риси, які, насправді, властиві йому самому і які в особі, що оцінюється, можуть бути відсутніми. У психології ретельне вивчення феномену “проекції” показало, що залежність сприйняття об'єкта, що спостерігається, від особистісних якостей спостерігача пов'язана з так званою “теорією особи”, що є у кожної людини. Співробітник зобов'язаний уяснити, що,

по-перше, кожна людина через властиву їй “теорію особи” сприймає іншу людину відповідно до особливостей цієї “теорії”, і по-друге, вона стикається з узагальненою теорією особи у вигляді національних стереотипів. Наприклад, оскільки всім американцям властиві риси американської національної мрії, то можна вважати, що будь-який американець сприйматиме незнайомця за механізмами національних стереотипів, тобто в оціночних думках будуть думки американців про самих американців. Тому, якщо оперативний співробітник вступає у спілкування з американцем, то він може бути віднесений ним до розрядів працелюбних або ледачих, амбітних або згідливих, прогресивних або консервативних, матеріалістів або ідеалістів тощо.

**Висновки.** Для оперативного співробітника потрібні, крім знань про характер і темперамент, знання ще і національних стереотипів. По-перше, вони дають йому деяку інформацію про настановні думки про нього самого з боку осіб, що його цікавлять, – іноземця або співвітчизника. По-друге, дозволяють якоюсь мірою розділяти точку зору об’єкта про представника іншої етнічної спільності. Формування першого враження у процесі встановлення знайомства (на основі знань про характер, темперамент і національні стереотипи) загалом багато у чому залежить від залучення уваги об’єкта до особи оперативного співробітника.

**Перспективи подальших розвідок у даному напрямі.** Подальші психологічні дослідження та удосконалення на їх основі спеціальних тренувальних методик з відповідної підготовки у галузі знайомства (встановлення контакту) значно полегшать цей процес для оперативних співробітників.

### Список використаної літератури

1. Грибов М. Л. Розвідувальні заходи органів внутрішніх справ: сутність та питання застосування в боротьбі з організованою злочинністю / М. Л. Грибов // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика) – 2009. – № 20. [Електронний ресурс]. – [http://mndc.com.ua/menus/view/20\\_2009](http://mndc.com.ua/menus/view/20_2009)
2. Литвин М. М. Інтегроване управління кордонами : підручник / М. М. Литвин. – Хмельницький : Вид-во НАДПСУ, 2012. – 416 с.

3. Чуфаровский Ю. В. Психология оперативно-розыскной и следственной деятельности : учебное пособие / Ю. В. Чуфаровский. – М. : Изд-во Проспект, ТК Велби, 2006. – 208 с.

4. Оллпорт Г. Личность в психологи / Г. Оллпорт. – М. : Изд-во КСП; СПб. : Изд-во Ювента (при участии Психологического центра “Ленато”, СПб.), 1998. – 345 с.

*Рецензент – доктор психологічних наук, професор Волобуєва О. Ф.*

*Стаття надійшла до редакції 06.08.2014.*

**Полищук М. М. Психологические приемы в разведывательной и оперативно-розыскной деятельности органов Государственной пограничной службы Украины в современных условиях**

В статье рассмотрен ряд психологических приёмов в разведывательной и оперативно-розыскной деятельности органов Государственной пограничной службы Украины, на которые необходимо обратить внимание в современных условиях оперативно-служебной деятельности.

**Ключевые слова:** *психологические приёмы, оперативный контакт, разведывательная и оперативно-розыскная деятельность.*

**Polischuk M. M. Psychological receptions in reconnaissance and operation and investigative activity of organs of the Border Guard Service of Ukraine in modern terms**

In the modern terms of existence of ukrainian society, problem of efficiency of counteraction the organized crime, improvement of quality of work of the soldiery formings and law enforcement authorities, directed on the timely warning, stopping, opening of crimes, which are accomplished criminal groupments, acquire all greater actuality.

In the presence of scientific labours from psychology of activity in the special terms, what no doubt is reconnaissance and operation and investigative activity in the organs (subsections) of guard of state boundary, however such, to the analysis of certain psychological receptions in process officers, spared research workers not enough attention.

The purpose of the article is consideration of some psychological receptions in operation and investigative activity of organs of the Border Guard Service of



Ukraine, on which it is necessary to pay attention in modern terms operatively official to activity.

Reconnaissance and operation and investigative activity foresees entering of operative employees into different contacts from objects of their personal interest. In practice the process of this intercourse flows in the hushed up terms and after specific psychological laws. As known in modern psychology, an operative contact has in the basis psychological maintenance as aggregate of relations and dependences which arise up in the process of intercourse between people. Progress of establishment and development of operative contact in a great deal is conditioned psychology of human relations. For the successful beginning of acquaintance an operative employee it is expedient to work out a careful plan the personal features of object would be reflected in which. It is necessary in detail to think over cause for a acquaintance. It a moment which imposes an imprint on all subsequent socializing with an object and above all things on the process of forming in object of the first impression about an employee is very important for establishment of contact. A motive for the interlocutor of the personal interest to the contact is carried out by providing of the personal interest of object in the person of employee and socializing concretely with him. In this case the psychological mechanisms of train enter in an action gravitation of people to each other. Thus these mechanisms operate variously, in dependence on the terms of intercourse. In any case there are the phenomena of liking or antipathies between people, which, as a rule, are the result of the realized approach of partners to intercourse.

A successful acquaintance (establishment of contact) is provided the careful planning of this process. At planning taken into account individually psychological features of object, his personal interest, psychological and social type, and also motivation of conduct. Sure, the choice of cause has a large value for an acquaintance.

In practical activity there are many different receptions of choice of cause for an acquaintance. Psychologists de bene esse they are divided into two groups: first – an active side at an acquaintance is an operative employee, second – an active side is the object personal interest. Depending on the situation of object, that interests, it appears suitable or first, or the second group of receptions.

However, creative approach, ingenuity, originality and shrewdness, is needed in all cases.

The successful beginning of acquaintance (establishment of contact) foresees the account of psychology of object foremost. Except for taking of person which interests, to certain of people and estimation of his motivation, his conduct, necessary yet and estimation of personality features of object in perception of people.

For an operative employee except for knowledges about character and temperament, knowledge yet and of national stereotypes is needed in two senses. At first, they give him some information about adjustings ideas about him from the side of persons, that he is interested – foreigner or compatriot. Secondly, allow partly to divide the point of view of object about the representative of other ethnic community. Forming of the first impression in the process of establishment of acquaintance (on the basis of knowledges about character, temperament and national stereotypes), on the whole, in a great deal depends on bringing in of attention of object to the face of operative employee.

Subsequent psychological researches and improvements, on their basis, special trainings methods from the proper preparation in industry of acquaintance (establishment of contact) considerably will facilitate this process for operative employees.

**Keywords:** *psychological receptions, operative contact, reconnaissance and operation and investigative activity.*