

тологічної, релігійної, педагогічної, аутопсихологічної, загальнокультурної та ін., - які взаємозалежні з соціально-психологічною компетентністю.

Література

1. Гоноболин. Ф. Н. Психология. - Из-во "Просвещение", М., 1973 г.
2. Пальчевський С.С. Педагогіка: навч. посіб. / С.С. Пальчевський. - К.: Каравела, 2007. - 576 с.

УДК 378.147

СКЛАДОВІ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПОЛІЦЕЙСЬКОГО ГРУПИ КОМУНІКАЦІЇ У ГАЛУЗІ ПЕРЕГОВОРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Оверченко Д. Г.

У статті розкрито зміст складових компетентностей поліцейського групи комунікації у галузі переговорної діяльності - професійно важливих знань, умінь, навичок, якостей, здібностей, мотивації та досвіду. Під компетентністю у галузі переговорної діяльності розуміється здатність поліцейського групи комунікації досягати домовленостей стосовно забезпечення публічної (громадської) безпеки та порядку з організаторами та учасниками масових заходів. Розкрито зміст спеціальних здібностей поліцейських групи комунікації у галузі переговорної діяльності через такі групи: діагностичні, оцінні, стратегічно-тактичні, організаторські, лідерські, прогностичні, перцептивні та мобілізаційні. Конкретний зміст складових сприятиме визначенню змісту освіти у галузі переговорної діяльності поліцейських групи превентивної комунікації. Компетентність у галузі переговорної діяльності взаємопов'язана з іншими різновидами компетентностей (кримінально-правовою, адміністративно-правовою, психологічною, соціальною, комунікативною та ін.), які у поєднанні впливають на рівень професіоналізму поліцейського групи превентивної комунікації.

Ключові слова: компетентність у галузі переговорної діяльності, поліцейський групи превентивної комунікації, масові заходи, поліція, складові компетентності, знання, уміння, навички, якості, здібності, мотивація, досвід

There were disclosed in this article the components content of the police officers communication group in negotiating activity field - professionally important knowledge, skills, capabilities, qualities, abilities, motivation and experience. In author's view the competency in negotiating activity field is the capability of police officers group to achieve agreements in providing public safety and order with public events organizers and participants. There were also disclosed the content of police officers communication group special capabilities in negotiating activity field through such groups as: diagnostic, evaluative, strategic-tactic, organizing, leader, prognostic, perceptive and mobilization. It was emphasized the concrete content to have been cited above, facilitates the determination of education content in negotiating activity field of the police officers communication group. It was accentuated that the competency in communicating activity field is linked with other types (criminal-legal, administrative-legal, psychological, social, communicative etc.), which being connected are influenced on the professional level of the police officers group of preventive communication.

Key words: competency in negotiating activity field,

the police officers negotiating groups of preventive communication, public events, Police, the competence components, knowledge, skills, capabilities, qualities, abilities, motivation and experience.

Постановка проблеми. Одним із завдань підрозділів Національної поліції є забезпечення публічної безпеки і порядку під час масових заходів. Для вирішення цього завдання у головних управліннях Національної поліції створено постійні робочі груп поліцейських із питань комунікації з організаторами та учасниками масових заходів. Як відомо, успішність переговорної діяльності залежить від компетентності особи, тому, на нашу думку, слід розглянути складові, що обумовлюють компетентне здійснення переговорної діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми компетентності присвячено дуже багато наукових праць вчених, серед них вагоме значення мають дослідження Н. М. Бібік, В.О. Вавілова, І. А. Зимньої, І. А. Зязюна, Н. В. Кузьміної, Дж. Равена, О. О. Реана, В. Хутмахера, А. В. Хуторського та ін. Проблеми компетентності поліцейського під час переговорів присвячено низку наукових статей (Г.А. Брайнінга, Т.В. Матієнко, Н.І. Ковальчишиної, Л.І. Казміренко та ін.), однак складові компетентності поліцейського групи комунікації у галузі переговорної діяльності, науковцями не були розглянуті. Це й буде метою нашої статті.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На нашу думку, під компетентністю у галузі переговорної діяльності слід розуміти здатність поліцейського групи комунікації досягати домовленостей стосовно забезпечення публічної (громадської) безпеки та порядку з організаторами та учасниками масових заходів.

Зазначена компетентність ґрунтується на професійно важливих знаннях, уміннях, навичках, якостях, здібностях, мотивації та досвіді. Для того, щоби мати повне уявлення стосовно феномену компетентності, ми вважаємо за необхідне розглянути конкретний зміст зазначених складових.

Отже, поліцейські групи превентивної комунікації повинні знати: нормативно-правові акти щодо дотримання прав людини та забезпечення публічної (громадської) безпеки та порядку під час масових заходів; правові підстави та загальну стратегію дій поліції щодо забезпечення публічної (громадської) безпеки та порядку під час масових заходів; різновиди масових заходів; загальні положення переговорної діяльності; психологічні механізми переговорного процесу; технологію переговорного процесу; основні завдання поліцейських на різних етапах

© Д.Г. Оверченко, 2017

переговорної діяльності; структуру, динаміку та механізми переговорного процесу; основні тактичні методи та прийоми переговорної діяльності; основні правила та принципи переговорної діяльності; основи планування переговорного процесу; технологію ефективного завершення переговорного процесу; технологію переговорів в умовах конфліктності; основні правила посередництва в переговорному процесі; механізми та закони формування й розвитку натовпу; етапи формування натовпу; рольову структуру учасників натовпу (організатори, бунтівники, конфліктні особистості, ті хто сумлінно помиляється, емоційно-нестійкі, допитливі та тих, кого залучили під впливом погроз з боку організаторів і підбурювачів); класифікація натовпу: а) за характером поведінки людей: оцікальний (випадковий), конвенціональний, експресивний, екстатичний, діючий, агресивний, панічний, стягальний, повстанський; б) за фактором керованості: стихійний та керований; в) за рівнем активності: пасивний (спокійний) та активний); типи конфліктних осіб (демонстративний, ригідний, надточний, агресивний, некерований, сутяжник, мнимий альтруїст [1]); основні тактичні прийоми переговорної діяльності з різними типами конфліктних осіб; основні тактичні прийоми нейтралізації організатора та керівника масового заходу; основи ефективного слухання; прийоми управління та маніпуляції; психологічні особливості стихійної масової поведінки; фактори та механізми масової паніки; тактичні особливості запобігання та ліквідація паніки; феномен та класифікацію чуток; феномен викривлення в процесі циркуляції чуток; стилі та стратегії ефективного спілкування; особливості вербальної та невербальної комунікації; особливості мовної поведінки осіб різних національно-культурних країн; бар'єри та труднощі спілкування та ін.

Поліцейські групи превентивної комунікації повинні вміти: планувати переговорний процес; мобільно налаштуватися на певний стиль поведінки організатора (підбурювача) масового заходу; установлювати контакти та підтримувати бесіду з людьми; пояснити співрозмовнику в доступній формі правові підстави та загальну стратегію дій поліції щодо забезпечення публічної (громадської) безпеки та порядку під час масових заходів; досягати компромісу з об'єктами переговорної діяльності; змінювати стиль спілкування в залежності від ситуації [2]; долати бар'єри та труднощі спілкування під час переговорів; слухати, чути та почути; дивитися, бачити та побачити; визначати з натовпу лідера або людину, яку слухатиме натовп; прогнозувати перебіг переговорів; бачити альтернативи та використовувати під час переговорної діяльності; діагностувати характерологічні особливості людей; урахувати під час переговорів особистісні якості об'єкта переговорної діяльності; визначати тип конфліктної особистості; підбирати індивідуальні тактичні прийоми переговорної діяльності з різними типами конфліктних осіб; використовувати систему мовних норм; виявляти гнучкість під час застосування методів впливу, уникаючи крайніх заходів; дотримуватися етики та етикету спілкування; ставити запитання; відповідати на запитання; використовувати в процесі комунікативної взаємодії різноманітні стилі спілкування; отримувати перевагу у процесі комунікації; висловлюватися логічно і послідовно, продуктивно і змістовно; аргументувати та переконувати; висловлюватися коректно, без зайвих залякувань та погроз; говорити "ні" (краще сказати "ні" та чесно пояснити мету переговорів, аніж намагатися

відтягнути час, обіцяючи "розібратися, подумати" та ін.); розділяти проблему на складові; відстоювати свою позицію; діагностувати та інтерпретувати невербальні сигнали об'єктів переговорної діяльності (погляд, міміку, жести, пози); об'єктивно оцінювати будь-яку ситуацію, що виникає під час проведення переговорів; володіти різними способами вирішення конфліктних ситуацій; переводити увагу натовпу з одного об'єкта на інший; надихнути натовп ідеєю кудись піти; концентруватися на інтересах об'єктів переговорної діяльності, а не на їх позиціях; пильно спостерігати за натовпом; виявляти ознаки небезпеки; виявляти у натовпі небезпечних осіб (в стані алкогольної інтоксикації, наркотичної, озброєних камінням та ін.); визначати лідерів масового заходу; запобігати виникненню паніки; ефективно завершувати переговорний процес; проводити переговори в умовах конфліктності; дотримуватися у переговорному процесі основних правил посередництва; швидко приймати правильні рішення, які базуються на доцільності, раціональності та вимогах закону; доступно пояснювати правові підстави та загальну стратегію дій поліції щодо забезпечення публічної (громадської) безпеки та порядку під час масових заходів та ін.

У поліцейського групи превентивної комунікації повинні бути розвинуті також й такі різновиди навичок:

- 1) перцептивні - автоматизовані чуттєві відображення властивостей і характеристик добре знайомого, неодноразово сприйнятого раніше;
- 2) інтелектуальні - автоматизовані способи розв'язання раніше відомої задачі;
- 3) рухові - звичні автоматизовані впливи на зовнішній об'єкт із допомогою рухів з метою його перетворення;
- 4) змішані - базуються на поєднанні вищезазначених різновидів [4].

Вони у свою чергу поділяються на: життєдіяльнісні, поведінкові, комунікативні, технологічні. Життєдіяльнісні навички - це звичні автоматизовані способи здійснення певного різновиду діяльності (побутові, гігієнічні, спортивні, навчальні, професійні та ін.). Поведінкові - це автоматизовані звичні форми, стилі та стратегії поведінки. Комунікативні - лексико-граматичні, фонетичні, мелодико-інтонаційні, темпо-ритмічні, мовленнєві, виразного читання, письмові та ін. [5].

Технологічні навички забезпечують процес володіння поліцейським тактичними прийомами переговорної діяльності щодо припинення заворушень під час масових заходів та ін.

Важливе значення для компетентності поліцейського групи превентивної комунікації мають професійно важливі якості, серед яких ми вважаємо слід виокремити: прогностичність, розсудливість, обміркованість, спостережливість, стійкість, стриманість, обережність, надійність, дисциплінованість, відповідальність, впевненість, дипломатичність, толерантність, емпатійність, доступність, тактовність, доброзичливість, товариськість, контактність, мовна спритність та привабливість та ін.

У поліцейського групи превентивної комунікації повинна бути розвинута звичка правомірно здійснювати переговорну діяльність під час масових заворушень. Вона формується з набуттям досвіду, тому дуже важливе значення має процес формування та розвитку в поліцейських різноманітних умінь та навичок переговорної діяльності.

Не кожний поліцейський може ефективно здійснювати переговорну діяльність, для цього в суб'єкта переговорної діяльності повинні бути розвинуті певні про-

фесійно важливі здібності до переговорної діяльності. Серед яких спеціальних здібностей необхідно виділити:

1) діагностичні, тобто здатність поліцейського визначати: а) рольову структуру учасників натовпу та виокремлювати з них керівників, організаторів, бунтівників, конфліктних осіб, тих, хто сумлінно помиляється, емоційно-нестійких, допитливих та тих, кого залучили організатори та підбурювачі шляхом погроз; б) характерологічні особливості різних типів осіб; в) стратегії поведінкові різних категорій осіб; г) здійснювати аудіовізуальну психодіагностику та ін.;

2) оцінні, тобто здатність поліцейського оцінювати: а) ступінь ефективності того чи іншого способу, методу, тактичного прийому переговорної діяльності; б) наслідки власної стратегії поведінки; в) ситуацію масового заходу та ін.;

3) стратегічно-тактичні, тобто здатність поліцейського: а) планувати переговорну діяльність; б) "бачити" перспективу; в) визначати головну мету та завдання переговорної діяльності; в) урахувати різноманітні ризики, що можуть виникнути під час переговорного процесу та ін.;

4) організаторські, тобто здатність поліцейського: а) визначати головні та невідкладні завдання при організації переговорної діяльності; б) безпосередньо організувати власну діяльність; в) організувати переговорну діяльність та ін.;

5) лідерські, тобто здатність поліцейського управляти іншими;

6) прогностичні, тобто здатність поліцейського передбачати: а) можливі небажані явища під час переговорної діяльності; б) наслідки переговорної діяльності; в) наслідки застосованих тактичних прийомів та ін.;

7) перцептивні, тобто здатність поліцейського: а) відчувати та розуміти психічні стани людей; б) проникати у їхній внутрішній світ; в) адекватно інтерпретувати їхню поведінку та ін.;

8) мобілізаційні, тобто здатність поліцейського до: а) емоційно-вольової саморегуляції під час здійснення переговорної діяльності; б) самоорганізації; в) підтримки власного професійного інтересу до переговорної діяльності та ін.

Також велике значення для ефективного процесу переговорної діяльності під час масових заходів має мотивація поліцейського групи превентивної комунікації,

яка визначається в його: а) бажанні бути ефективним переговорником; б) потребі якісно здійснювати переговорний процес; в) мотиві досягати професійних успіхів у переговорній діяльності.

Отже, компетентність поліцейського групи превентивної комунікації ґрунтується на комплексі таких взаємопов'язаних та взаємодетермінованих професійно важливих складових: знання, уміння, навички, здібності, досвід, мотивація, якості. Описаний ними конкретний зміст зазначених складових сприятиме визначенню змісту освіти в галузі переговорної діяльності поліцейських групи превентивної комунікації.

Необхідно також підкреслити, що зазначений різновид компетентності взаємопов'язаний з іншими різновидами компетентності (кримінально-правовою, адміністративно-правовою, психологічною, соціальною, комунікативною та ін.), які у поєднанні впливають на рівень професіоналізму поліцейського групи превентивної комунікації.

Література

1. Назаретян А. П. Агрессивная толпа, массовая паника, слухи : лекции по социальной и политической психологии : учеб. пособие для студ. вузов, обучающихся по спец. психологии / А. П. Назаретян. - СПб. [и др.] : Питер, 2003. - 189 с.

2. Про реалізацію в окремих територіальних органах і підрозділах Національної поліції пілотного проекту щодо запровадження діяльності груп комунікації під час проведення мирних зібрань та інших масових заходів: доручення Національної поліції від 02.02.2017 № 1178/02/20-2017

3. Пальчевський С.С. Педагогіка: навч. посіб. / С.С. Пальчевський. - К.: Каравела, 2007. - 576 с.

4. Цільмак О.М. Зміст складових соціально-психологічної компетентності слідчих органів досудового розслідування Національної поліції. / О.М. Цільмак // Південноукраїнський правничий часопис. - 2017. - № 2. - С.111-119.

Оверченко Д. Г.,
аспірант ОДУВС

Надійшла до редакції: 15.04.2017

УДК: 159.9 : [351.741 : 343.102]

ПРО ДЕЯКІ ЗМІНИ ПСИХОЛОГІЧНИХ СТАНІВ ПРАЦІВНИКІВ СПЕЦПІДРОЗДІЛІВ ТА СЛІДЧИХ МВС ПРОТЯГОМ СЛУЖБОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В рамках практичної роботи працівників поліції системи МВС потребують проведення обстеження великих численних контингентів працівників за обмежений час. Тому для даних завдань використовуються експрес-методики, а саме психологічна скринінг-діагностика, такі як РНП (рівень невротизації та психопатизації) та РЕН (рівень невротизації та психопатизації), які виявляють прояви таких станів, як невротизація та психопатизація, та схильність до них. Професійна діяльність працівників підрозділів спеціального призначення та слідчих зазвичай призводить до зміни психологічного стану, а найчастіше може приводити до виникнення станів невротичного реєстру.

Тому для виявлення їх проводяться обов'язкові щорічні психологічні, психофізіологічні та психіатричні огляди.

В рамках практической работы сотрудников полиции системы МВД требуют проведения обследования больших многочисленных контингентов сотрудников за ограниченное время. Поэтому для данных заданий используют экспрес-методики, а именно психологическую скрининг-диагностику, такую как УНП (уровень невротизации и психопатизации) и РЕН (уровень невротизации и психопатизации), которые выявляют проявления таких состояний, как невротизация и психопатизация, и склонность к ним. Профессиональная