

**Министерство внутренних дел по Республике Татарстан**

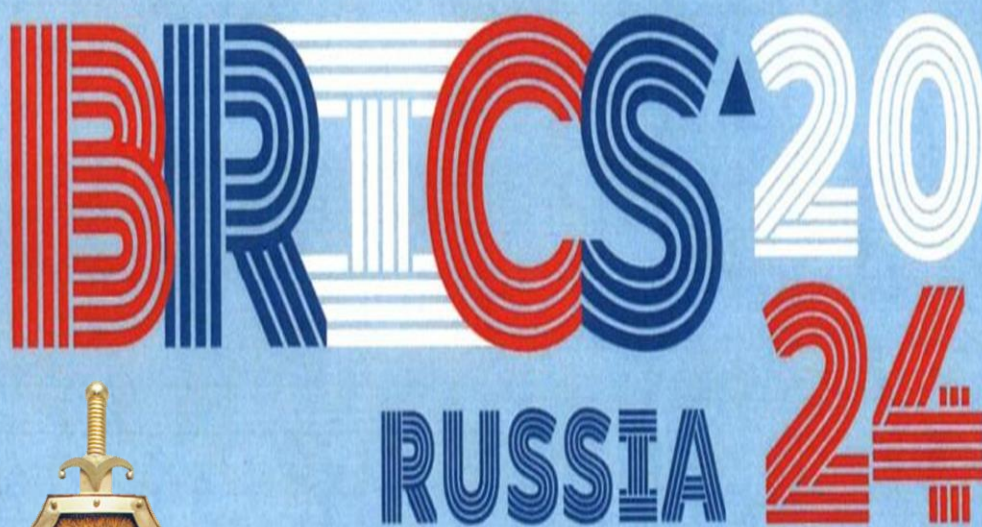
Управление по работе с личным составом

*Отделение организации психологической работы*

---

**ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА  
СОТРУДНИКОВ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ  
К ПРОВЕДЕНИЮ САММИТА СТРАН  
БРИКС-2024 В Г.КАЗАНИ**

***МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ***



**КАЗАНЬ-2024**

Рекомендовано в печать  
Председателем координационно-  
методического совета МВД по  
Республике Татарстан по  
психологическому обеспечению работы  
с личным составом органов,  
подразделений, учреждений системы  
МВД по РТ  
генерал-майором полиции  
А.А. Завгородневым

**Психологическая подготовка сотрудников органов внутренних дел  
к проведению саммита стран БРИКС-2024 в г. Казани:**

Методические рекомендации / Сост.: Шакирова Т.Г., Соловьев Д.В.,  
Алексеева Е.Г., Павлов А.В. – Казань: УРЛС МВД по РТ, 2024 – 57 с.

Под общей редакцией начальника Управления по работе с личным  
составом Министерства внутренних дел по Республике Татарстан  
полковника полиции И.Р. Сахапова.

Предлагаемые методические рекомендации – это руководство по самозащите  
и сохранению жизни, здоровья, чести и достоинства сотрудника органов  
внутренних дел в ситуации готовящегося или начавшегося преступного  
посягательства. О том, как должен вести себя полицейский, чтобы не стать  
жертвой криминального нападения и одновременно эффективно выполнить свои  
служебные обязанности по пресечению преступных проявлений во время  
обеспечения охраны общественного порядка при проведении масштабных  
юбилейных, спортивных и других значимых мероприятий, имеющих  
всероссийское или международное значение, при условии привлечения  
сотрудников органов внутренних дел из других субъектов Российской Федерации.

Методические рекомендации направлены на обучение безопасной тактике  
поведения в той или иной экстремальной ситуации, а также на развитие  
соответствующих тактических, психологических и физических качеств  
сотрудников органов правопорядка.

Методические рекомендации предназначены для психологов органов  
внутренних дел, а также сотрудников аппарата МВД и структурных подразделений  
органов внутренних дел.

## СОДЕРЖАНИЕ:

|       |  |    |
|-------|--|----|
| I.    | <b>Введение</b>  | 3  |
| II.   | <b>Профессионально-этические правила общения сотрудников органов внутренних дел с различными категориями граждан</b>   | 5  |
|       | <i>1. Виды и содержание общения.</i>   | 5  |
|       | <i>2. Деловое общение сотрудников органов внутренних дел и его формы.</i>  | 7  |
|       | <i>3. Этика деловых встреч, бесед и переговоров.</i>   | 8  |
| III.  | <b>Социально-психологические условия формирования психологической готовности сотрудников органов внутренних дел к негативному информационно-психологическому воздействию</b> | 12 |
|       | <i>1. Основные источники информационно-психологического воздействия на человека</i>  | 12 |
|       | <i>2. Формирование у сотрудников органов внутренних дел состояния готовности к деструктивным информационным воздействиям</i>   | 15 |
| IV.   | <b>Психологическая подготовка сотрудников полиции к действиям в условиях несанкционированных публичных акций</b>   | 18 |
|       | <i>1. Формирование психологической готовности сотрудников полиции при обеспечении охраны правопорядка в условиях несанкционированных публичных акций</i>                     | 18 |
|       | <i>2. Тактические приемы профессионального общения сотрудников органов внутренних дел с различными категориями граждан в условиях несанкционированных публичных акций</i>    | 25 |
| V.    | <b>Психологическая диагностика лжи на основе наблюдения за невербальными (неречевыми) реакциями человека (профайлинг)</b>  | 32 |
|       | <i>1. Психологическая интерпретация вербального и невербального поведения человека</i>   | 32 |
|       | <i>2. Информативность внешних признаков (мимика, жесты, позы, речь, физический облик, одежда) при визуальной психодиагностике граждан</i>                                    | 37 |
| VI.   | <b>Приемы и способы психологической саморегуляции в стрессовых ситуациях профессиональной деятельности сотрудников органов внутренних дел</b>                                | 44 |
|       | <i>1. Приемы и способы психологической саморегуляции</i>   | 44 |
|       | <i>2. Аутогенная тренировка</i>  | 49 |
| VII.  | <b>Литература</b>  | 54 |
| VIII. | <b>Приложение</b>  | 55 |



## I. ВВЕДЕНИЕ

Обеспечение безопасности сотрудников органов внутренних дел в современных условиях деятельности приобретает характер важной и приоритетной задачи. Гибель или ранение сотрудника затрудняет, а иногда и срывает решение профессиональной задачи, не говоря уже о том, что потеря опытного, хорошо подготовленного сотрудника, носит порой невосполнимый характер. Задача самосохранения при исполнении служебных обязанностей из личного дела сотрудника превратилась в официальную задачу, обеспечиваемую как на уровне профессионального сознания и профессиональных установок, так и организационно-управленческими и материально-техническими средствами. Соответственно, это улучшает отношение сотрудника к организации и исполнению профессиональных обязанностей.

Правовым и нормативным фундаментом такой системы выступают Законы Российской Федерации «О полиции», «О безопасности», «О государственной защите судей, должностных лиц правоохранительных и контролирующих органов», «Положение о службе в органах внутренних дел Российской Федерации», а также ряд межведомственных актов и документов.



Однако никакие законы, нормативные акты или управленческие решения не смогут создать сотруднику реально возможный уровень безопасности при решении конкретной профессиональной задачи, если он сам не имеет четких психологических установок, конкретных знаний, умений и навыков обеспечения личной безопасности.

Сегодня обучение тактике и приемам обеспечения личной профессиональной безопасности актуально для всех категорий сотрудников органов внутренних дел. Современная преступная среда обладает широким арсеналом приемов провоцирования, шантажа, втягивания в незаконные связи, конфликты сотрудников органов внутренних дел. Учитывая, что изоционность действий криминальных элементов в этом направлении возрастает, а в органах внутренних дел на ответственной, оперативно-розыскной, следственной и управленческой работе нередко заняты молодые сотрудники, не имеющие достаточного профессионального и личного опыта, специальный курс обучения, посвященный тактике и приемам безопасной деятельности был бы весьма правомерен как в ходе повышения квалификации, так и в системе служебной подготовки.

Предлагаемые методические рекомендации – это руководство по самозащите и сохранению жизни, здоровья, чести и достоинства сотрудника органов внутренних дел в ситуации готовящегося или начавшегося преступного посягательства. О том, как должен вести себя полицейский, чтобы не стать жертвой криминального нападения и одновременно эффективно выполнить свои служебные обязанности по пресечению преступных проявлений.

Методические рекомендации направлены на обучение безопасной тактике поведения в той или иной экстремальной ситуации, а также на развитие соответствующих тактических, психологических и физических качеств сотрудников органов правопорядка.



## II. ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ЭТИЧЕСКИЕ ПРАВИЛА ОБЩЕНИЯ СОТРУДНИКОВ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ

### 1. Виды и содержание общения.

Различают два вида общения: **вербальное и невербальное**. Общение, осуществляемое с помощью слов, называется **вербальным** (от латинского *verbalis* – словесный). При **невербальном** общении средством передачи информации являются **невербальные (несловесные) знаки** (позы, жесты, мимика, интонация, взгляды, территориальное расположение и т.д.).



Речь способна точно и беспристрастно фиксировать интеллектуальные соображения человека, служить средством передачи однозначно трактуемых сообщений. Именно поэтому речь успешно используется для закрепления и передачи разного рода научных идей, а также координации совместной деятельности, для осмысления душевных переживаний человека, его взаимоотношений с людьми.

Живая речь содержит в себе множество сведений, заключенных в так называемых невербальных элементах общения, среди которых можно назвать следующие.

1. Позы, жесты, мимика. В целом они воспринимаются как общая моторика различных частей тела (рук – жестикуляция, лица – мимика, позы – пантомима). Эта общая моторика отображает эмоциональные реакции человека. Именно эти особенности и называются кинетикой.
2. Паралингвистика или просодика – особенности произношения, тембр голоса, его высота и громкость, темп речи, паузы между словами, фразами, смех, плач, вздохи, речевые ошибки, особенности организации и контакта.

**Паралингвистическая и экстралингвистическая** системы представляют собой «добавки» к вербальному общению.

Паралингвистика – это качества голоса, его диапазон тональность.

Экстралингвистика – это включение в речь пауз, покашливания, смеха, а также темп речи.

3. Проксемимика (от англ. *Proximi* – близость). Основатель проксемимики Э. Холл назвал ее пространственной психологией.
4. Визуальное общение – контакт глаз.

Невербальное общение чаще всего используется для установления эмоционального контакта с собеседником и поддержания его в процессе беседы, для фиксации того, насколько хорошо человек владеет собой, а также для получения информации о том, что люди владеют собой, а также для получения информации о том, что люди в действительности думают о других.



### Застенчивость

Поза несвободная. Мужчина стремится убрать ноги под стул. Попробуй проделать тест: коснись его носка обуви своим и посмотри, уберет ли он ногу. В руках он может что-то тереть или



### Инициативность

Поза, как правило, куда-то устремлена, будто мужчина готов к какому-то действию. Наклон в твою сторону означает желание слушать и действовать в общих интересах. Инициатива и желание взяться за дело



### Агрессия

Подбородок, нос, линия глаз – все опущено ниже средней линии. Взгляд исподлобья. Руки могут быть опущены, могут быть скаты в кулаки, сплетены, могут подпирать подбородок. В целом поза излучает



### Упрямство

Голова опущена вниз, взгляд исподлобья, челюсть слегка выдвинута вперед. Верхняя половина туловища напряжена. Брови могут быть нахмурены. Мужчина не агрессивен и, скорее



### Готов ко всему

Руки, голова, туловище – все в напряжении. Ладони могут быть в кулаках. Кроме той ситуации, когда человек в аффекте, этот сиюминутный жест может означать полную решимость на все ради



### Критическая оценка

Он отстранился и скептически относится к тебе, твоим словам или ситуации в целом. Но это не значит, что тебя ждет фиаско. Он просто критически оценивает ситуацию. Жесткий логик с аналитическим



### Активное неприятие

Он против и тебя, и твоего мнения. Ему все это не нравится, и он зарылся в оборонительный редут по локти. Будь осторожна, он в любую секунду готов перейти от обороны к атаке. И у



### Пассивное неприятие

Руки сведены за спину. У него нет желания с тобой разговаривать. Он ждет, когда можно будет заняться своими делами. Самоконтроль на уровне, и не жди скандала с последующим катарсисом – он просто



### Скрываю раздражение

Одна рука плотно обхватывает другую за спиной – она не разрешает ей действовать. Ему не нравится то, что происходит. Быть может, причина тому ты. Скорее всего, с этим можно что-



### Сдерживаю негатив

Положе, с минуты на минуту разразится настоящая буря. Не завидуем тому, кто через пару мгновений окажется у него под рукой. В этих кулаках нет справедливой кары – лишь жажда выпить во



### Неуверенность

Сильная неуверенность выражена в том, что портфель выставлен как барьер для дальнейшего общения. Руки под портфелем сомкнуты – он обороняется. Портфель в данном случае не предложение к



### Защита

Предлагает обсудить что-то за чашкой кофе? Кружка в его руках служит для создания частичного барьера. Он привык к спорам. Лицо немного опущено, легкий взгляд исподлобья – все свидетельствует о



### Скрытое желание руководить

Губы сведены, взгляд сверху вниз, линия головы выше линии горизонта. Руки складываются в указательный жест, замаскированный телефоном. Человек жаждет руководить, но



### Выполняя правила приличия

Это полузакрытая поза. Он защищается одной рукой, но, скорее всего, не решил, каким образом действовать дальше. Одна рука может охватывать локоть другой, взгляд вопросительный, и чаще



### Стресс, усталость

Поправляет воротник, как будто тот жмет. На самом деле все в порядке, но физические ощущения от стресса именно такие. Человек может быть либо на пике неспецифической активности, готовый



### Обдумывание ситуации

Рука гладит или подпирает подбородок, касается губ. Глаза сосредоточены в одной точке, или взгляд блуждает. Он может на время отвлечься от тебя. Идет активный мозговой процесс.



## **2. Деловое общение сотрудников органов внутренних дел и его формы.**

**Деловое общение** – процесс взаимосвязи и взаимодействия, в котором происходит обмен деятельностью, информацией и опытом, предполагающим достижение определенного результата, решение конкретной проблемы или реализацию определенной цели.

**Деловое общение** можно условно разделить на **прямое** (непосредственный контакт) и **косвенное** (когда между партнерами существует пространственно – временная дистанция).

Прямое деловое общение обладает большей результативностью, силой эмоционального воздействия и внушения, чем косвенное, в нем непосредственно действуют социально-психологические механизмы.

В целом деловое общение отличается от обыденного (неформального) тем, что в его процессе ставятся цель и конкретные задачи, которые требуют своего решения. В деловом общении мы не можем прекратить взаимодействие с партнером (по крайней мере, без потерь для обеих сторон). В обычном дружеском общении чаще всего не ставятся конкретные задачи, не преследуются определенные цели. Такое общение можно прекратить (по деланию участников) в любой момент.

**Деловое общение реализуется в различных формах:**

- Деловая беседа;
- Деловые переговоры;
- Деловые совещания;
- Публичные выступления.

**Деловое общение сотрудников правоохранительных органов** как между собой, в служебных коллективах, так и с гражданами, может происходить в условиях различных ситуаций и принимать разнообразные формы. Основные из них:

### **I. Повседневное служебное общение.**

- 1) Беседы, встречи, переговоры.
- 2) Прием посетителей.
- 3) Совещания, собрания, заседания, конференции.
- 4) Посещение организаций, учреждений.
- 5) Посещение граждан по месту жительства.
- 6) Дежурство, патрулирование, охрана.

### **II. Специфические формы служебного общения.**

- 1) Общение в служебном коллективе:
  - а) субординированные формы общения;
  - б) общение между коллегами.
- 2) Общение преподавателей со слушателями в процессе обучения.
- 3) Деловые контакты с иностранными гражданами.

### **III. Экстремальные формы служебного общения**

- 1) Общение в условиях конфликтной ситуации.
- 2) Общение с участниками митингов, демонстраций, публичных демаршей.
- 3) Общение с задержанными, во время обыска.
- 4) Общение со спецконтингентом.

### **IV. Невербальные и неспецифические формы общения**

- 1) Публичные контакты с журналистами, интервью.
- 2) Выступления по радио, телевидению, в печати.
- 3) Телефон, телетайп, радиосвязь.
- 4) Деловая переписка, резолюции.

Во всех этих формах общения большое значение придается так называемым аксессуарам, которые входят в качестве элементов в этикетные правила общения. К ним относятся: культура речи, текста, внешнего вида, мимика, тон, жестикуляция.



### 3. Этика деловых встреч, бесед и переговоров.

Результаты профессиональной деятельности сотрудников правоохранительных органов во многом зависят от личных встреч, бесед, либо совещаний. Этические требования к их проведению являются тем необходимым условием, которое позволяет найти правильное решение, сглаживать острые углы и с достоинством выходить из затруднительных или неприятных ситуаций.

Правильно проведенная беседа является наиболее благоприятной и нередко единственной возможностью убедить собеседника в обоснованности вашей позиции, заставить его принять ваше решение и условия.

В правоохранительной деятельности существуют ситуации, когда возникает потребность в получении той или иной информации от человека, уклоняющегося от беседы. Даже в этих ситуациях нужно помнить, что человек, которого вы смогли расположить к себе, окажет вам значительно большую помощь, чем тот, кого вы пытаетесь заставить говорить с вами.



При подготовке к беседе рекомендуется изучить собеседника. *Какое положение он занимает? Как он к вам относится? Что он за человек? Каковы его намерения? Неплохо знать основные моменты биографии собеседника, круг его личных интересов, включая любимое занятие, хобби.*

Время, предназначенное для встречи, должно быть освобождено от других дел. На это время нельзя назначать другие встречи и заставлять приглашенных ожидать в приемной. Не принято затягивать встречу сверх отведенного для нее времени, если, конечно, это не связано с решением важного вопроса.

При проведении встречи и беседы важно учитывать не только их стратегию и тактику, но и обращать внимание на «мелочи» этикета, которые могут вырасти в обстоятельства, серьезно влияющие на результат встречи.

Большое значение в беседе, переговорах имеют речь и стиль изложения. Тембр, интонация, четкость произношения, громкость голоса – это факты, которые психологически воздействуют на собеседника, вызывают у него уважение, симпатию к вам или, напротив, негативные эмоции.

Нужно быть осторожными с употреблением иностранных слов и выражений. Употребление непонятных собеседнику слов – не лучший способ показать свою эрудицию и образованность. Это не только не способствует лучшему взаимопониманию, но и вызывает раздражение. В народе давно подмечено: кто ясно мыслит, тот ясно излагает.

Беседу необходимо вести спокойно, не повышая голоса и не показывая своего раздражения даже тогда, когда для этого есть основания. Горячность, торопливость – плохие помощники в беседе.

Будьте внимательны и предупредительны к собеседнику, цените его аргументы, даже если они слабы. Специалисты полагают, что ничто так отрицательно не влияет на атмосферу деловой беседы, как презрительный жест, означающий, что одна сторона отбрасывает аргументы другой без малейших усилий вникнуть в их содержание.



В деловом общении особенно важно умение внимательно слушать. Умение слушать собеседника в сложной ситуации - залог взаимопонимания, без которого деловые взаимоотношения могут и не сложиться. Поэтому разработаны основные этические правила эффективного слушания в таком общении. К ним относятся:

- умение настроить себя на волну внутренней заинтересованности в теме деловой беседы, спора, совещания;
- выделение для себя главных мыслей говорящего (сообщающего информацию) и стремление правильно понять их;
- быстрое сопоставление полученной информации с собственной и немедленный мысленный возврат к основному содержанию сообщения, спора, беседы.

Внимательно слушая и даже не высказывая своего мнения, сотрудник все равно должен быть активным, а не пассивным участником беседы, обсуждения, спора.

Не делайте поспешных выводов. Именно такие субъективные оценки заставляют гражданина занять по отношению к сотруднику оборонительную позицию. Всегда помните, что такие оценки - барьер содержательного общения.

Не дайте «поймать» себя в споре на невнимательности. Когда вы мысленно не соглашаетесь с говорящим, то, как правило, прекращаете слушать и ждете своей очереди высказаться.

Старайтесь выразить понимание. Во время слушания осмысливайте сказанное, чтобы понять, что в действительности чувствует собеседник и какую по значимости информацию пытается до Вас донести. Попробуйте мысленно представить себя на месте собеседника. Такое общение означает не только одобрение говорящего, но и позволяет точнее понять сообщение.

Не задавайте слишком много вопросов. Старайтесь ограничиваться вопросами для уточнения уже сказанного. Чрезмерно большое количество вопросов в известной степени подавляет человека, отнимает у него инициативу, ставит в оборонительную позицию.

Никогда не говорите собеседнику о том, что Вы хорошо понимаете его чувства, такое заявление служит больше для оправдания собственных (не всегда успешных) попыток убедить собеседника в том, что Вы его слушаете. К тому же такое общение поставит под сомнение доверие к Вам, и беседа, скорее всего, вообще прекратится.

Не давайте совета, пока Вас не попросят. Но в тех случаях, когда у вас действительно просят совета, примените приемы анализирующего слушания, чтобы установить, что собеседник хочет узнать на самом деле.

Приходится признать, что далеко не все профессионалы правоохранительных органов умеют слушать. Подводя некоторые итоги сказанному, выделим несколько необходимых этических заповедей, помогающих научиться слушать с пользой для себя и для дела. Слушая, надо:

- забыть личные предубеждения против собеседника;
- не спешить с ответами и заключениями;
- разграничивать факты и мнения;
- следить за тем, чтобы ваша речь была предельно ясной и точной;
- быть беспристрастным в оценке того, что вы слышали от собеседника;
- действительно слушать, а не делать вид, будто слушаете, не отвлекаться на посторонние мысли.

Часто мы невнимательно слушаем собеседника из-за отсутствия терпения. Собеседник, по нашему мнению, слишком долго подходит к сути разговора. Мы раздражаемся: нам кажется, что на его месте мы бы вели разговор иначе. Такая позиция не приносит пользы. Надо быть терпеливым, считаться с манерой разговора собеседника.

Все формы деловых разговоров должны иметь один итог - правильное понимание, которое невозможно, если Вы не умеете слушать собеседника. Понимание – это прежде всего способность прогнозировать. Если, выслушав собеседника, вы можете представить, какие действия последуют за разговором, значит, сумели правильно понять его.

Постарайтесь логически планировать весь процесс слушания, запоминайте прежде всего главные мысли, высказанные собеседником. За время беседы постарайтесь 2-3 раза мысленно обобщить услышанное и лучше это сделать во время пауз в разговоре. Помните, что Ваше стремление по ходу слушания предугадать то, что будет сказано дальше - признак активного мышления, являющийся хорошим методом запоминания главных положений беседы.

Если обобщить сказанное, то успех в деловой беседе, на переговорах может быть во многом облегчен, если придерживаться определенных правил, которые составлены специалистами в области делового общения:

- заранее написать план беседы, отработать наиболее важные формулировки;
- применять положения психологии о периодическом воздействии на собеседника в ходе беседы, а именно: неблагоприятные моменты чередовать с благоприятными, начало и конец беседы должны быть положительными;
- постоянно помнить о движущих мотивах собеседника, его интересах, его ожиданиях, его позиции, чувстве собственного достоинства, самолюбии;
- излагать свои мысли и предложения ясно, кратко и понятно;
- никогда и ни в какой ситуации не оскорблять и не обижать собеседника, быть с ним вежливым, предупредительным, тактичным и деликатным;
- никогда не относиться к другим пренебрежительно;
- комплименты говорить умеренно;
- всегда, когда есть возможность, признавать правоту собеседника;
- избегать пустого разговора, отвлечений на посторонние темы, нарушающих логический ход беседы.

### **Упражнение «Моя проблема в общении».**

В коллективе любого подразделения сотрудники формулируют на отдельных листочках бумаги в краткой, лаконичной форме ответ на вопрос: *«В чем заключается твоя основная проблема в общении?»* Листки не подписываются, сворачиваются и складываются в общую кучу. Затем, каждый сотрудник произвольно достает первый попавшийся ему в руку свернутый ранее листок, и прочитав содержимое, пытается найти прием, с помощью которого он смог бы выйти из данной проблемы. Начинается общее обсуждение с коллективом, все слушают его предложение и оценивают, правильно ли понята соответствующая проблема и действительно ли предлагаемый прием способствует

ее разрешению. Допускаются высказывания, критикующие, уточняющие или расширяющие ответ.





### III. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ГОТОВНОСТИ СОТРУДНИКОВ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ К НЕГАТИВНОМУ ИНФОРМАЦИОННО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОМУ ВОЗДЕЙСТВИЮ

#### 1. Основные источники информационно-психологического воздействия на человека.

*Информационное воздействие* – целенаправленное (как правило) изменение позиции адресата воздействия в интересах его субъекта. Природа воздействия может быть разной, но особенность информационного воздействия на человека состоит в том, что оно в силу своей универсальности (информационной сущности психики) может представлять угрозу для любого вида безопасности человека (физической, социальной, духовной).

*Информационно-психологическое воздействие* – цель, процесс или результат влияния полученной человеком (общностью) информации на функционирование психических процессов, приводящее к изменению его поведения и деятельности в желаемом для субъекта воздействия направлении.

*Субъект информационного воздействия* – отдельное лицо, группа, общность, государство, реализующие свои цели с помощью целенаправленного распространения информации (дезинформации).

*Объект информационного воздействия* – конкретный человек, группа, общность, государство, на изменение позиции которых направленно то или иное информационное воздействие. Конкретной целью информационного воздействия могут быть: физическая целостность, психические состояния (агрессия, состояние тревоги, стресс и т.п.), волевые процессы, взаимоотношения (интеграция-деинтеграция), социальный статус, мировоззрение, базовые ценности и установки.

*Информационное пространство* – естественно сложившийся или целенаправленно формируемый массив информации, с которым взаимодействует конкретный человек (общность). Важнейшей особенностью информационного пространства сегодня является его «разомкнутость», т.е. высокий уровень не подконтрольности для цензурирования, доступность различного рода информации для больших групп населения. Соответственно, возрастают масштабы его воздействия на них с помощью современных информационно-телекоммуникационных технологий.



*Дискурсивное воздействие* – идеологически и технологически организованная на определенных принципах система речи или текста, представляющая реальность с позиций субъекта взаимодействия.

*Информационно-психологическая безопасность* – состояние информационной среды и условий жизнедеятельности конкретного человека, группы, общества, рассмотренное с позиций угрозы нарушения целостности (дезинтеграции), адаптированности, функционирования и развития. Потребность в безопасности является одной из базовых потребностей человека, берущей начало от инстинкта самосохранения.

*Психологическая устойчивость к деструктивным информационным воздействиям* – способность личности (общности) критически оценивать поступающую информацию, оставаясь приверженным базовым человеческим и профессиональным ценностям. Применительно к сотрудникам органов внутренних дел это, прежде всего, ценности государственной службы – служение Закону (цивилизации права по В.Д. Зорькину) и Отечеству. Через призму этих фундаментальных ценностей можно и должно оценивать любую поступающую информацию, вынося вердикт – она укрепляет или разрушает их.

*Информационная война* – реальность сегодняшней жизни и без всякого сомнения будет только совершенствовать средства нападения-защиты в ближайшем будущем. Подтверждением этому являются высказывания выдающихся ученых – теоретиков и практиков, разрабатывающих новые технологии информационно-психологического противоборства не только в целях обеспечения информационной безопасности, но и дезориентации, дезорганизации и деморализации потенциального (актуального) противника. Соответственно, информационное пространство сегодня не может рассматриваться как отражающее объективное положение вещей. В самом общем виде готовность сотрудников правоохранительных органов к информационному противоборству является результирующим выражением координированных усилий как самих сотрудников, так и лиц, и подразделений, задействованных в разработке информационной политики и ее реализации в повседневной служебной деятельности. Особую роль в формировании психологической устойчивости (информационно-психологической надежности) сотрудников к информационным воздействиям должны выполнять руководители служб и подразделений всех уровней управления. Без всякого преувеличения можно утверждать, что способность к управлению информационно-психологической реальностью в руководимом подразделении сегодня становится важнейшей составляющей управленческой компетентности любого руководителя.



По мнению многих ведущих отечественных исследователей **основные источники** информационно-психологического воздействия на человека в обобщенном виде можно представить следующим образом:

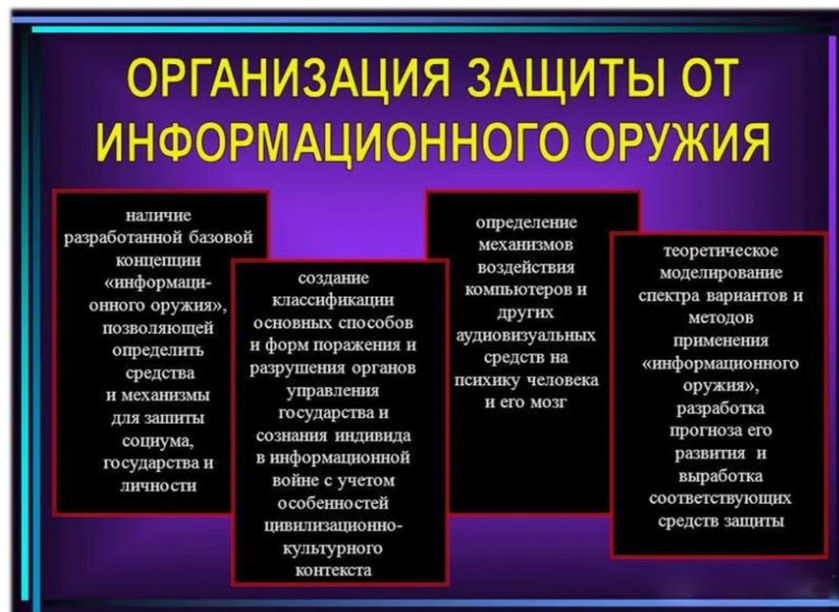
- 1) *государство* (в том числе иностранные, органы власти и управления и другие государственные структуры и учреждения);
- 2) *общество* (различные общественные, экономические, политические и иные организации, в том числе зарубежные; различные социальные группы – формальные и неформальные, устойчивые и случайные, большие и малые, в том числе, по месту жительства, работы, учебы, службы, совместному проживанию и проведения досуга и т.п.);
- 3) *отдельные личности* (в том числе представители государственных и общественных структур, разнообразных социальных групп и т.п.).

В качестве **основных средств** информационно-психологического воздействия на человека в обобщенном виде выделяются следующие:

- *средства массовой коммуникации* (в том числе информационные системы, например, Интернет и т.п.);
- *литература* (в том числе, художественная, научно-техническая, общественно-политическая, научно-популярная, публицистическая, специальная и т.п.);
- *искусство* (в том числе, различные направления так называемой массовой культуры и т.п.);
- *образование* (в том числе, системы дошкольного, среднего, высшего и среднего специального государственного и негосударственного образования, система так называемого альтернативного образования, семейного и т.п.);
- *воспитание* (все разнообразные формы воспитания в системе образования, общественных организаций (формальных и неформальных, в семье, система организации социальной работы и т.п.);
- *личное общение* (в т.ч. профессиональное, деловое, повседневное и т.п.).



**Внутренние источники** угроз информационно-психологической безопасности личности заложены в самой биосоциальной природе психики человека, в особенностях ее формирования и функционирования, в индивидуально-личностных характеристиках индивида.



В силу этих особенностей люди отличаются степенью восприимчивости к различным информационным воздействиям, возможностями анализа и оценки поступающей информации и т.д. Кроме индивидуальных особенностей есть и определенные общие характеристики, и закономерности функционирования психики, которые влияют на степень подверженности информационно-психологическому воздействию и присущи большинству людей. Так, например, в кризисных изменениях общества повышается внушаемость людей, и, соответственно, возрастает подверженность информационно-психологическим воздействиям. Она также возрастает в условиях нахождения человека в массовых скоплениях людей, в толпе, на митинге, демонстрации. С человеком происходит своеобразное психическое заражение определенным психоэмоциональным состоянием, что, например, достаточно ярко проявляется на различных зрелищных мероприятиях. Существуют определенные закономерности восприятия и реагирования на мало осознаваемые и неосознаваемые воздействия, например, на подпороговые стимулы и т.п.

## **2. Формирование у сотрудников органов внутренних дел состояния готовности к деструктивным информационным воздействиям.**

Знание своих индивидуально-психологических особенностей и общих характеристик и закономерностей функционирования психики становится для человека в настоящее время не просто обязательным элементом его общей культуры, но и необходимым условием безопасности в социальном взаимодействии, в различных межличностных коммуникативных ситуациях.

Поскольку любой сотрудник правоохранительных органов (как и любой другой сферы деятельности) имеет дело только с малой частью информационного пространства, то он не обладает настолько достоверной картиной, чтобы в нее можно было бы безоговорочно верить, положить в основу рационального убеждения и отстаивания. Это может вести к размыванию убеждений как стержневого компонента регуляции поведения и деятельности человека, что и составляет одну из целей различного рода деструктивных информационных воздействий.

Конкретные требования к устойчивости сотрудников ОВД к деструктивным информационным воздействиям вытекают из особенностей той информационной среды, в которой им приходится выполнять свои профессиональные обязанности:

-информационная среда сегодня не может быть замкнута рамками той или иной службы или подразделения, поскольку мир стал информационно открытым. Каждый сотрудник может получать альтернативную информацию о любом событии, что может



создавать непреодолимое препятствие на пути прямого информационно-управленческого воздействия на него. Более того, у сотрудника может стихийно формироваться стойкая привязанность к определенным источникам информации, противоположным по своим установкам требованиям к его профессиональной деятельности;

-усложнение информационной среды и ее масштабирование приводят к формированию особого вида реальности – **виртуальной реальности**, закономерности и технологии использования которой необходимо знать. Постоянно растущие объемы и высокий динамизм этой реальности делают невозможным ее постижение на протяжении жизни сотрудника, а «зависание» в ней сегодня становится одной из реальных угроз, ведущих не только к нерациональной трате служебного времени, но и различного рода зависимостям, приравненным к психопатологиям. Вместе с тем, виртуальная реальность может служить (и служит) бесценным источником информации, поиск, анализ и пользование которой сегодня становятся еще одним показателем уровня профессиональной квалификации сотрудника ОВД и, особенно, руководителя. Эта способность сотрудника обращения с виртуальной реальностью получила международной обозначение как **«digital-интеллект»**.

**Истоки проблемы** лежат в необходимости формирования у сотрудников органов внутренних дел состояния готовности к деструктивным информационным воздействиям и способности к противоборству с ними. Возникающие при этом трудности связаны с тем, что:

-информационные атаки на сотрудников органов внутренних дел в целях их дискредитации есть одно из важнейших направлений ведения информационной войны;

-деятельность любого сотрудника органов внутренних дел может восприниматься (и нередко реально воспринимается) через «кривое зеркало», когда любое его решение или поступок подвергаются непреднамеренной или сознательной дискредитации. Так рождается *персональная информационная среда*, в которой сосуществуют правдивая информация и инсинуации (клеветнические измышления; сведения, порочащие родных и близких; грязные слухи; искаженные факты биографии; ложные утверждения о причинах перехода на другую должность, присвоении звания или увольнения со службы и т.п.). Возможные последствия такого рода воздействий на сотрудника хорошо иллюстрируется мудрой мыслью: «Дерево может погибнуть от удара молнии, но чаще всего оно гибнет от гнили, накапливаемой внутри себя». «Держать удар» – своего рода плата сотрудников полиции за сделанный ими выбор вида государственной службы. Излюбленной мишенью такого рода информационных атак является руководящий состав органов внутренних дел;

-во внутреннем контуре управления: давление существующих критериев оценки эффективности деятельности сотрудников ОВД и сложившейся практики управления нередко приводит к серьезным искажениям информационных потоков в системах управления различного уровня. Понимание сути происходящих при этом деструктивных информационных процессов, причин этого явления и путей преодоления становится одной из составляющих профессиональной компетентности любого руководителя в сфере деятельности ОВД. Именно эти процессы сегодня становятся одним из направлений информационного «разоблачения» ангажированными СМИ, ориентированными на создание атмосферы недоверия к органам государственной власти.

**С психологической точки зрения** готовность сотрудников полиции к информационному противоборству, и психологическая безопасность в целом не могут быть поняты, как их защита от деструктивных информационных воздействий. Это была бы сугубо оборонительная стратегия противоборства, которая немедленно оказывается ущербной, как только противник изменяет средства и тактику информационного воздействия. Сотрудники ОВД всегда проигрывали бы, если только «плелись вслед» за постоянно совершенствующимися средствами информационно-психологического воздействия. Другими словами, **обеспечение информационно-психологической безопасности сотрудников ОВД не может быть сведено только исключительно к**

*важной, но одной из составляющих этой системы – защиты от деструктивных информационных воздействий.*

***Во-первых,** речь должна идти о вооружении сотрудников активной в отношении содержания поступающей информации позицией, которая должна быть выстроена на определенном основании. Отсутствие ясно выраженной государственной идеологии не означает, что в России и сфере деятельности правоохранительных органов не существует базовой системы ценностей, которая может и должна быть, с нашей точки зрения, в психологическом механизме регуляции поведения и деятельности каждого сотрудников ОВД. Это – благополучие нашего Отечества, служение которому пролегал, прежде всего, – через гуманное служение «цивилизации права». Альтернативные ценности – Беспредел и Хаос. Именно через этот фильтр (ведущую этическую систему) должно пропускаться и получать свою оценку любое информационное воздействие.*

***Во-вторых,** конструктивное решение вопроса о защите сотрудников в информационном плане ставит вопрос о том, какая именно информация является деструктивной, т.е. вопрос о критериях пользы-вреда и судьях. Словом, на пути защиты сотрудника в информационном мире, понятой как ограждение его от деструктивных воздействий, проблема готовности и устойчивости к ним не может быть решена. Действенным механизмом такого рода устойчивости может быть только собственная (личностная) активная позиция, как результат творческого осмысления поступающей информации и принятия ценностно-смыслового решения об отношении к ней.*

Формирование у сотрудников такой активной позиции предполагает, как минимум, наличие в ней двух взаимосвязанных составляющих:

**-обладание технологией** (алгоритмом и развитой способностью к мыслительной деятельности) ситуационного реагирования;

**-базовый компонент** – наличие знаково-символической системы, укорененной вплоть до архетипического уровня, через призму которой осуществляется восприятие и интерпретация поступающей информации, обеспечивающая способность к разумной ориентировке в информационном пространстве, критически воспринимать и оценивать различные виды информации, понимать цели и технологии деструктивных информационно-психологических воздействий, сохранять устойчивость при выполнении своих служебных обязанностей;

В предложенном нами алгоритме реализована методология управленческого цикла, адаптированная к содержанию и последовательности мыслительной деятельности сотрудников при восприятии и оценке информации, с которой им приходится иметь дело «здесь и сейчас».

Формирование базового компонента психологической устойчивости сотрудников органов внутренних дел к информационным воздействиям предполагает широкий круг действий, которые должны быть реализованы (и постоянно осуществляться) различными звеньями системы управления информационным противоборством.

#### **IV. ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА СОТРУДНИКОВ ПОЛИЦИИ К ДЕЙСТВИЯМ В УСЛОВИЯХ НЕСАНКЦИОНИРОВАННЫХ ПУБЛИЧНЫХ АКЦИЙ**

##### **1. Формирование психологической готовности сотрудников полиции к действиям несанкционированных публичных акций.**

Конституция Российской Федерации гарантирует право гражданам собираться мирно, без оружия, проводить собрания, митинги и демонстрации, шествия и пикетирование. Федеральный закон от 19 июня 2004 г. № 54-ФЗ «О собраниях, митингах, демонстрациях, шествиях и пикетированиях» обеспечивает реализацию указанного конституционного права в рамках правового поля, которого должны придерживаться организаторы, участники публичного мероприятия, а также органы власти и должностные лица. В Федеральном законе от 7 февраля 2011 г. № 3-ФЗ «О полиции» прописаны обязанности полиции по обеспечению безопасности граждан и общественного порядка в местах проведения публичных и массовых мероприятий (ст. 12 ч. 1 ФЗ «О полиции»).

Социально-политические условия, оперативная обстановка в различных регионах страны показывает, что сотрудники полиции осуществляют правоприменительную деятельность в том числе, в условиях несанкционированных публичных акций, что зачастую приводит к негативному психологическому воздействию на личность сотрудника, эмоциональной нестабильности и конфликтному поведению во взаимодействии с гражданами. В полной ли мере сотрудники готовы к профессиональному выполнению служебных задач в данных условиях?

На наш взгляд, для успешного противодействия психологически негативному давлению со стороны участников несанкционированных акций, необходимо понимать сущность психологической подготовки личного состава к действиям, имеющим экстремальный характер, тактические приемы профессионального общения сотрудников ОВД в рассматриваемых условиях.

Осуществление психологической подготовки сотрудников к действиям в условиях несанкционированных публичных акций позволит на базе общей психологической готовности получить состояние требуемой ситуативной готовности к профессиональным действиям в указанных условиях проведения публичных и массовых мероприятий. Психологическая готовность должна базироваться на правовых знаниях сотрудников полиции в сфере регулирования проведения публичных и массовых мероприятий, правах и обязанностях по охране общественного порядка и обеспечению общественной безопасности, а также мерах по обеспечению гарантий личной безопасности сотрудников.

*Психологическая готовность сотрудников полиции к действиям в условиях несанкционированных публичных акций.*

Психическое состояние сотрудника в условиях несанкционированных публичных акций почти всегда определяются личным профессионализмом, самоуверенностью в своих физических возможностях, мотивацией на добросовестное исполнение служебных обязанностей. Негативное психологическое воздействие на сотрудников осуществляется в рамках складывающейся на определенный момент служебной деятельности профессиональной ситуации, с учетом трех элементов: времени, места, обстоятельств, где преобладают различные экстремальные факторы. Мужество, психологическая готовность, уверенность в поведенческих проявлениях, осознанный риск к противодействию в ситуации опасности – это характеристики профессиональной зрелой личности сотрудника.

При анализе материалов, полученных в ходе исследования правоохранительной деятельности с помощью изучения документальных источников, опроса, наблюдения, были выделены факторы, вызывающие напряженность в деятельности сотрудников при применении ими мер пресечения и влияющие на принятие решения о необходимости

применения мер пресечения в случаях их участия в условиях несанкционированных публичных акций:

1. Специальная общественная значимость цели и задач, возложенных на сотрудников ОВД в связи с защитой жизни, здоровья, прав и свобод граждан, для противодействия преступности, охраны общественного порядка, собственности и для обеспечения общественной безопасности.

2. Изменчивость и неоднозначность оперативной обстановки.

3. Непосредственный контакт с гражданами, зачастую негативно оценивающими деятельность органов внутренних дел и оказывающими негативное психологическое влияние на сотрудников.

4. Отрицательная оценка некоторыми представителями средств массовой информации, Интернет-Блоггерами, др. заинтересованными лицами деятельности сотрудников органов внутренних дел.

5. Отсутствие времени для объективной правовой оценки сложившейся обстановки.

6. Неопределенность в правомерности применения физической силы и специальных средств.

7. Опасность ситуации для жизни и здоровья сотрудника органов внутренних дел и других граждан.

8. Длительный физический дискомфорт при участии сотрудника в охране общественного порядка.

Воздействие указанных факторов может приводить к тому, что у сотрудников, имеющих небольшой опыт участия в действиях в условиях несанкционированных публичных акций, имеется тенденция к формированию неадекватного понимания профессиональной ситуации, например, утрата способности ориентации в обстановке; неосознанные беспорядочные, хаотичные действия; потеря навыков применения физической силы и специальных средств; утрата профессиональных качеств; личные негативные переживания.

Следует различать экстремальность объективно существующую и субъективно воспринимаемую. Экстремальность ситуации также придает разнообразные формы и методы использования в отношении сотрудников негативного психологического воздействия. Условия с одними и теми же особенностями обстановки психологически изменяются, если повышается профессионально-психологическая подготовленность к надежным и умелым действиям в них. В связи с тем, что сотрудники полиции имеют различные уровни психологической готовности, идентичная профессиональная ситуация может быть воспринята по-разному: от интереса к ней до состояния безысходности. К специальным задачам психологической подготовки личного состава можно отнести умения достигать разрядки напряженности и стабилизации обстановки в условиях несанкционированных акций (демонстраций, митингов, забастовок, пикетов и т. п.).

Под *психологической готовностью* понимается динамическое состояние, предшествующее определенной деятельности, сопровождающееся адекватной формой психической активности в состоянии напряженности. В структуру психологической готовности входят общая и ситуативная составляющие общей готовности к действию.

*Общая готовность* – это подготовленность сотрудника к определенного рода деятельности, т. е. ранее усвоенные знания, умения, навыки, а также установки и мотивы деятельности, например, подготовка сотрудника к заступлению в наряд. Проще ее можно обозначить как свойство личности, которое формируется в процессе обучения и профессиональной подготовки. С точки зрения общей готовности, сотрудник, получивший соответствующие знания, овладевший профессиональными умениями и навыками (например, твердое знание административного законодательства, законное применение физической силы), мотивированный на добросовестное исполнение служебных обязанностей, является психологически готовым к служебной деятельности.



Ситуативную готовность можно понимать, как состояние настроя и мобилизованности психики сотрудника на определенное поведение, на активные и целесообразные действия по решению текущих задач. Многие психологи характеризуют данное состояние «здесь и сейчас». Оно тесно связано с профессиональной ситуацией и спецификой ее восприятия конкретным сотрудником. Под воздействием различных факторов, которые были указаны выше, даже сотрудник, имеющий некоторый подобный опыт, может быть не готов к решению непосредственных оперативно-служебных задач.

В структуру психологической готовности сотрудника полиции входят следующие компоненты: когнитивный, морально-ценностный, мотивационный, эмоциональный, волевой, операциональный, регулятивный.

*1. Когнитивный компонент* – это развитость профессиональных важных психических процессов (восприятия, мышления и пр.), смекалки, а также система знаний (в том числе правовых) об особенностях сложившейся профессиональной ситуации с учетом критериев:

- место проведения несанкционированной публичной акции (иными словами, где происходят события): местность; особенности инфраструктуры; наличие строений; природные или искусственные преграды; особенности дорожного движения; дороги, метеообстановка; социальные и особо важные объекты и т.п.);
- потенциальный состав лиц, участвующих в несанкционированных публичных акциях (политическая, социальная, этническая, профессиональная, возрастная, гендерная и др. структура);
- настроение граждан, предполагаемый характер их действий, форм и методов негативного психологического воздействия на сотрудников, возможных провокаций; политические и психологические характеристики активистов, лидеров;
- цель, способы, средства, четкие инструкции выполнения оперативно-служебной задачи;
- тактические приемы профессионального общения с конфликтно настроенными гражданами; алгоритмы профессионального поведения, нацеленные на эффективное выполнение конкретных оперативно-служебных задач в условиях «анонимности в толпе».

Учет рассмотренных критериев, конкретных обстоятельств предстоящих действий важен для сотрудника тем, что в экстремальной ситуации он сможет опираться на уже имеющиеся знания. Недостаток знаний об особенностях деятельности в условиях несанкционированных публичных акциях может привести к отрицательным последствиям, различного рода противоправным деяниям.

*Что может оказать негативное воздействие на психику сотрудника?*

Участие в протестных акциях, например, подростков, пенсионеров, ветеранов или, как принято говорить, «незащищенных слоев населения». Массовое вручение гражданами каких-либо вещей (например, букетов цветов) сотрудникам, может повлиять на их психологическую готовность качественно выполнять свои профессиональные обязанности. Особенно мощное воздействие на психическое состояние сотрудников могут оказать акции публичных самоубийств, убийств провокаторами участников акций или сотрудников правоохранительных органов.

Сотрудники полиции должны быть предупреждены о потенциальных провокациях и проинформированы об эффективных приемах действий в каждой конкретной ситуации. Они должны уметь обнаруживать признаки психологического воздействия, прогнозировать возможные поведенческие реакции участников-провокаторов. Важно сформировать у сотрудника образ важности и актуальности не только лозунгов, девизов, дерзких высказываний, но и незаметные изменения в протекании акции, смены участников, небольшие перегруппировки, т.е. донести до личного состава мысль о том, что «в профессии полицейского не бывает мелочей».

*2. Морально-ценностный компонент* психологической готовности – это система ценностно-нравственных ориентиров, которые составляют идеологическую сущность профессии полицейского, в том числе принципы и нормы профессиональной этики и

служебного поведения. На основании указанного, сотрудник полиции должен понимать основополагающие ценности российского общества, анализировать основные этические понятия «добро и зло», «справедливость», «честь», «совесть», «достоинство», «долг» и др. Более подробно данный компонент формируется при изучении приказа МВД России от 26 июня 2020 г. № 460 «Об утверждении Кодекса этики и служебного поведения сотрудников органов внутренних дел Российской Федерации».

*3. Мотивационный компонент* психологической готовности – это комплекс оснований, установок личности, ориентирующие сотрудника активно и осмысленно действовать при несении оперативно-служебной деятельности с опорой на нормативную правовую базу. Мотив – это определяющий фактор и движущая сила поступков или целенаправленных действий. В психологии под таким понятием подразумевают побуждение, влияющее на принятие решения. Другое значение термина – причина выбора пути достижения цели или удовлетворения потребности. Имеются различные виды мотивов. Особенностью профессиональной деятельности являются три вида мотивов:

а) *социальные* (патриотизм, честь и доблесть в службе, служение народу, гордость за профессию и т.д.).

б) *коллективистские* (понимание общих целей и ценностей, товарищество, взаимодействие в коллективе, слаженность и сплоченность, оказание практической помощи в трудные минуты, уважение в коллективе и др.).

в) *личные* (стать лучшим в профессии, реализовать способности личности, показать свои качества, стремления, реализация возможностей и т. д.).

Сформированность социальных мотивов оказывает положительное значение на все направления правоохранительной деятельности. Влияние двух других групп мотивов может быть и положительным, и отрицательным в зависимости от направленности и социального содержания деятельности.

*4. Эмоциональный компонент* психологической готовности выражается в настрое сотрудника на действие, отсутствие мешающих практической деятельности тревожности, неуверенности, оправданному риску.

*5. Волевой компонент* психологической готовности связан с мотивационным компонентом и выражается в наличии у сотрудника самообладания, самоконтроля, решительности и стремления преодолеть возникающие трудности. На основе данных качеств у сотрудника формируется стрессоустойчивость, обеспечивающая его психологическую готовность. Волевой компонент подготавливает сотрудника к действиям по применению отдельных мер государственного принуждения, физической силы и т.п.

*6. Операциональный компонент* психологической готовности – указывает на качество применения сотрудником различных мер принуждения, алгоритмов действий; умение использовать широкий спектр мер убеждения, например, тактические приемы бесконфликтного профессионального общения, эффективно взаимодействовать с коллегами, командирами в экстремальных условиях.

*7. Регулятивный компонент* психологической готовности – это способность сотрудника управлять психофизиологической мобилизованностью, обеспечивающей эффективные действия по осуществлению практической деятельности. К специфическим характеристикам регуляции относятся: способность преодолевать субъективные и объективные трудности в поведении и деятельности, изменять мотивационную структуру волевой регуляции (либо интенсифицировать действие уже принятых мотивов, либо порождать новые мотивы). Эта способность формируется через овладение методами эмоционально-волевой мобилизации и психологической релаксации.

**Соответственно, психологическая готовность сотрудника к действиям в условиях публичных несанкционированных акций – это система, объединяющая в единство ряд разнородных, но взаимосвязанных компонентов. Сотрудник полиции, у которого сформирована данная готовность, сможет активно противостоять**

**негативному психологическому воздействию в сложных условиях оперативно-служебной деятельности.**

Рассматривая проблему формирования психологической готовности сотрудников органов внутренних дел к применению мер пресечения, необходимо учитывать, что отправным элементом в ее формировании должны являться правовые знания, которые входят в состав этой деятельности. Они отражаются в сознании сотрудника и являются предпосылкой правомерного поведения, а их полное и точное усвоение формирует у сотрудника органов внутренних дел уверенность в правильности своих действий.

Проблема формирования личности профессионала отражает проблему соотношения личности и профессии в целом. Это очень долгий и кропотливый труд, зависящий от огромного количества факторов, как правило, проходит в течение всей профессиональной жизни.

Психологическую готовность сотрудника полиции к выполнению профессиональных обязанностей формируют следующие направления в деятельности: *профессиональная служебная и физическая подготовка, воспитательная работа, психологическая работа, самовоспитание, непосредственное несение службы по охране общественного порядка и общественной безопасности на массовых мероприятиях и личный практический опыт в деятельности по охране правопорядка в условиях несанкционированных публичных акций, подготовка нарядов к охране общественного порядка при проведении массовых мероприятий.*

*Профессиональная служебная и физическая подготовка.* Профессиональная служебная и физическая подготовка сотрудников полиции преследует цель развития профессиональных знаний, умений, навыков, имеющих основополагающее значение для выполнения служебных обязанностей, в том числе в условиях несанкционированных публичных акций, а также с применением отдельных мер государственного принуждения, физической силы, специальных средств, огнестрельного оружия. Уверенные знания законодательства, алгоритмов действий в различных профессиональных ситуациях закрепляют чувство уверенности, правовой значимости действий сотрудника, потенциально формируют психологическую стабильность его поведенческих реакций, что служит базовым основанием психологической готовности.

В приказе МВД России от 25 декабря 2020 г. № 900 «Вопросы организации морально-психологического обеспечения деятельности органов внутренних дел Российской Федерации» воспитательная работа выступает как основной вид морально-психологического обеспечения, представляющий собой целенаправленную деятельность по формированию у сотрудников комплекса гражданских, профессиональных, психологических и нравственных качеств, обусловленных потребностями службы.

*Воспитательная работа* ориентирована на развитие у сотрудников устойчивой нравственной мотивации к добросовестному труду, повышению образовательного уровня и совершенствованию профессионального мастерства. Главный упор делается на воспитание личного состава в духе преданности своему Отечеству – Российской Федерации, знания и уважения его истории, национальных, культурных и духовных ценностей. Выработка у сотрудников устойчивых навыков служебного поведения, основанных на строгом соблюдении служебной дисциплины и законности, требований служебной этики, антикоррупционных стандартов. Воспитание личного состава на героической истории органов внутренних дел, примерах высокого профессионализма, мужества и отваги, проявленных сотрудниками. Важным в воспитании личности сотрудника также является процесс воспитания в служебном коллективе и через коллектив, предполагающим существенное влияние межличностных отношений в служебном коллективе и коллективного мнения на процесс развития личности, ее настроение, мотивацию и результаты деятельности. Необходимо придерживаться принципа индивидуального и дифференцированного подхода, определяющим необходимость учета в процессе воспитания индивидуальных и групповых

психологических, профессиональных, национальных, возрастных и иных особенностей сотрудников. Руководителю подразделения в процессе воспитательной работы необходимо сочетать высокую требовательность к подчиненным с уважением их прав и личного достоинства. Одним из мощных методов воспитания в ОВД остается метод личного примера, выражающего прямую зависимость эффективности воспитательной работы от уровня управленческого, профессионального и личностного авторитета должностного лица.

Результат воспитательной работы – сформированная у сотрудника система не только этических профессиональных ценностей, но и формирование личности самого сотрудника, по которой можно судить о его отношении к коллегам, товарищам, профессии, своему «ближнему» окружению (семья, друзья), самому себе.

*Психологическая работа* – это вид морально-психологического обеспечения, представляющий собой деятельность, направленную на формирование у сотрудников профессионально значимых психологических качеств личности, психологической устойчивости и готовности к эффективному выполнению оперативно-служебных задач. Она осуществляется в целях формирования и развития у сотрудников профессионально значимых личностных качеств, морально-психологической устойчивости и готовности к эффективному выполнению оперативно-служебных задач в любых условиях обстановки. Психологическая работа призвана решать задачу по обеспечению высокой психологической готовности, эмоционально-волевой устойчивости и профессиональной работоспособности сотрудников в повседневных и особых условиях служебной деятельности в форме индивидуальных и (или) групповых мероприятий (тренинги, лекции, беседы, тестирование, демонстрация фото- и видеоматериалов и т.д.), рекомендации психологов учитываются при принятии управленческих решений.

*Самовоспитание* – это осознанная деятельность человека, направленная на то, чтобы реализовать себя как личность. Самовоспитание основывается на адекватной самооценке, которая соответствует реальным способностям человека, умении критически оценить свои индивидуальные особенности и потенциальные возможности. По мере повышения степени осознанности самовоспитание становится все более значительной силой саморазвития личности. Под самовоспитанием понимается активная, целеустремленная деятельность личности, направленная на формирование и развитие у себя социально и морально значимых качеств и привычек, а также на нейтрализацию и устранение отрицательных в соответствии с осознанными общественными потребностями, условиями деятельности и личной программой развития. Данный процесс позволяет достигать высоких результатов в развитии психологической готовности к оперативно-служебной деятельности.

*Непосредственное несение службы по охране общественного порядка и общественной безопасности на массовых мероприятиях, личный практический опыт в деятельности по охране правопорядка в условиях несанкционированных публичных акций* является основой формирования у сотрудников психологической готовности к действиям в экстремальной ситуации, позволяет сотруднику полиции осознать важность высокой психологической готовности для эффективного решения задач в экстремальных ситуациях, осуществлять рефлексию уровня готовности, определять, какие ее компоненты требуют дальнейшего развития. Такой опыт приобретается не только путем личного участия в данной деятельности, но и через понимание и анализ опыта коллег. В связи с этим актуальным остается вопрос распространения опыта участия в деятельности по охране правопорядка в условиях несанкционированных публичных акций и эффективного преодоления негативного психологического воздействия на сотрудников правоохранительных органов.

*Подготовка ОВД к охране общественного порядка при проведении массовых мероприятий* должна предполагать возможность их перерастания в несанкционированные публичные акции (например, в ходе проведения Дня города, спортивного мероприятия и



т.п.), а также в массовые беспорядки или групповые нарушения общественного порядка, не допустить возникновение которых – основная задача, стоящая перед органами внутренних дел.

Важно обращать внимание на следующие факторы: место проведения, сосредоточение большого количества людей на ограниченной территории; повышенная возбудимость участников массового мероприятия. Данный фактор способствуют тому, что граждане могут попасть под влияние так называемой психологии толпы, т.е. гражданин в толпе начинает терять свои индивидуальные особенности. Его мысли, чувства, настроения подпадают под влияние толпы и через некоторое время полностью сливаются с общим настроением. Человек утрачивает способность правильно оценивать окружающую обстановку. Люди становятся восприимчивы к всякого рода слухам, менее самокритично оценивают свои неправильные действия, становятся более возбужденными и раздражительными. У них утрачивается чувство дисциплины, личного достоинства или они могут проявляться в извращенной форме, появляется чувство анонимности, вседозволенности, расслабленности, начинают проявляться животные и стадные инстинкты (агрессивность, самосохранение, действовать, как все, слушать вожака организатора и т.д.). Повышенной криминогенности способствуют и значительное количество лиц в нетрезвом состоянии. Оперативную обстановку усложняют большое количество правонарушений, возможный приток антиобщественно настроенного элемента, или, например, лица, имеющие намерения совершить различного вида хищения, подростки, блогеры, представители различных СМИ, частности оппозиционные, лица – «профессиональные провокаторы», занимающихся тем, чтобы сотрудники нарушили нормы законодательства, утратили эмоциональную стабильность и бдительность, вступили в конфликтное взаимодействие с указанным контингентом и т.п.

Препятствовать скоплению многих людей с разными интересами в одном месте можно следующими способами:

- полное замалчивание, т.е. блокируется информация, снимаются листовки, оперативно устраняются неконтролируемые издания и агитаторы;
- дезориентирующее сообщение – указываются самые разные места и время сбора, периодически объявляется об отмене мероприятия;
- снижение интереса отдельных категорий лиц к присутствию на данном мероприятии. С этой целью в установленное время в других местах организуются привлекательные массовые мероприятия, по радио и телевидению передаются сообщения о надвигающемся природном катаклизме (заморозки, град с ливнем или смерч), проводятся учения по эвакуации граждан при поступлении информации о заложенных в зоне сбора взрывных устройствах. Сообщается о возможном отключении электроэнергии, опоздании или болезни участников концерта и т. д.;
- «демонстрация силы» (вызов дополнительных нарядов). Так, при драках одновременное прибытие на место происшествия нескольких патрульных экипажей, создающее численное превосходство сил правопорядка, способно само по себе предотвратить сопротивление или нападение;
- перехват инициативы. В благоприятный момент инициатива перехватывается сотрудником полиции, который в силу своих профессиональных качеств способен быть лидером и обладает возможностью повести толпу за собой «в нужном направлении» (техника трансформации). При этом не имеет значения, одет новый лидер в гражданский костюм или форменную одежду («толпа слепа»). Главное знать, что, как и когда сказать (сделать);
- демонстративная фото-видеосъемка и др.

Целенаправленное формирование психологической готовности сотрудников к действиям в условиях несанкционированных публичных акций позволяет уменьшить количество их ошибок, повысить уверенность в своих силах, эффективность и оправданность их действий в сложных условиях оперативно-служебной обстановки.

**Залогом успешного противодействия попыткам психологической дестабилизации личного состава органов внутренних дел является формирование благоприятного социально-психологического климата в служебных коллективах и поддержание оптимального морально-психологического состояния личного состава, которое определяется, в частности, глубоким осознанием сотрудниками важности деятельности по обеспечению правопорядка, психологической устойчивостью.**

Четкое следование служебному долгу, знание и строгое соблюдение сотрудниками требований законодательства нейтрализует подавляющее большинство манипулятивных техник, помогает сделать осознанный и безошибочный выбор в ситуации неуверенности и сомнения.

### **3. Тактические приемы профессионального общения сотрудников ОВД с различными категориями граждан в условиях несанкционированных публичных акций.**

Профессиональное общение сотрудника полиции – это разновидность специально организованного взаимодействия людей, содержанием которого являются познание, обмен информацией и влияние участников коммуникаций друг на друга с целью решения правоохранительных задач.

Профессиональное общение сотрудников ОВД имеет ряд важных характеристик.

*1. Ориентация общения.* Профессиональное общение может быть социально либо личностно ориентированным. Общение, имеющее целью воздействие на конкретного человека, является личностно ориентированным. Общение с большой аудиторией через средства массовой информации или посредством выступления перед публикой с сообщением, докладом является социально ориентированным, т.к. рассчитано на множество людей.

*2. Степень опосредованности общения.* Это количественная характеристика профессионального общения, позволяющая оценить «дистанцию» общающихся лиц. Контакт человека с человеком «лицом к лицу» является непосредственным общением, межличностным по своей направленности. Например, деятельность сотрудников в условиях несанкционированных публичных акций имеет ярко выраженное непосредственное общение с помощью различных требований, просьб и т.п.

*3. Нормативная регламентация общения.* В профессиональном общении работников органов правопорядка всегда присутствует элемент определённых правил и норм поведения, выраженных в различных правовых документах, например, в ФЗ «О полиции», «Кодексе этики и служебного поведения сотрудника ОВД». Профессиональное общение, таким образом, связано с нормами юридической деонтологии.

*4. Психологическая динамика общения.* Психологическое содержание профессионального общения от контакта к контакту приобретает новые черты. Люди больше узнают друг друга, между ними могут возникнуть отношения доверия, взаимного уважения либо углубиться антипатия, отталкивание, неприязнь, приводящие к межличностным конфликтам. Динамика общения связана с оценками и переживаниями людей по поводу результативности контактов и содержания возникающих взаимоотношений. Общение влияет на изменения психических состояний и психических свойств людей, как в положительном, так и отрицательном значении.

*5. Семиотическая специализация общения.* Это характеристика общения раскрывается через понимание того, какими средствами пользуются сотрудники полиции в процессе контактов с гражданами. Знаковое общение здесь может быть в форме:

- а) речевого общения (как правило устного);
- б) вторичных знаковых систем с опорой на язык (язык профессиональных и юридических сокращений, условных названий, псевдонимов, шифров, кодов, топографических знаков и т.п.);

в) языка телодвижений, жестов, поз (так называемое личностно-смысловое невербальное поведение).

Кроме этого, в зависимости от целей собеседников и степени учета личностных особенностей, выделяют следующие виды общения в рассматриваемых условиях:

1. *«Контакт масок»* – формальное общение, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника, используются привычные маски (вежливости, строгости, безразличия, скромности, участливости и т.п.) – набор выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции, отношение к собеседнику. В условиях несанкционированных публичных акций контакт масок даже необходим в некоторых ситуациях, чтобы люди «не задевали» друг друга без надобности.

2. *Примитивного общения*, когда оценивают другого человека как нужный или мешающий объект: если нужен, то активно вступают в контакт, если мешает – отталкивают, порой используя агрессию и грубость. Если получают от собеседника желаемое, то теряют дальнейший интерес к нему и не скрывают этого.

3. *Формально-ролевого общения*, когда регламентированы и содержание, и средства общения, и вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли.

4. *Деловое общение* представляет собой процесс взаимосвязи и взаимодействия, в котором происходит обмен деятельностью, информацией и опытом. В деловом общении учитывают особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные личностные расхождения.



5. *Манипулятивного общения* направлено на извлечение выгоды от собеседника при использовании разных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) в зависимости от особенностей личности собеседника.

6. *Инструментального общения* – общение, которое не является самоцелью, но преследует какую-то иную цель, кроме получения удовлетворения от самого акта общения.

7. *Целевого общения* – это общение, которое само по себе служит средством удовлетворения специфической потребности, в данном случае потребности в общении.

Под психологическим контактом в психологии общения понимается уже не любой контакт, в который люди вступают, общаясь, а контакт со знаком «плюс», оптимизирующий общение. **Применительно к деятельности сотрудников ОВД, в частности сотрудников, обеспечивающих правопорядок в условиях несанкционированных публичных акций, психологический контакт – это ситуативное состояние взаимоотношений сотрудника с гражданином, характеризующееся достижением взаимопонимания и снятием барьеров, препятствующих общению в целях получения информации или совершения каких-либо действий, значимых для успешного решения оперативно-служебных задач.**

Для установления такого контакта непременным условием является преодоление психологических барьеров, которые затрудняют достижение взаимопонимания, вызывают настороженность, недоверие и другие негативные психологические явления. Рассмотрим смысловые, интеллектуальные, эмоциональные, мотивационные, волевые и тактические барьеры.

*Смысловой барьер* заключается в выключении из сознания всего, что связано по смыслу с опасной зоной, т.е. человек выключается из общения, если затрагивается опасная для него зона. Поэтому еще в старых полицейских руководствах содержалась рекомендация прямо не называть в начале общения совершенное преступником деяние, заменяя его нейтральным по смыслу словом: не украл, а взял, не убил, а ударил и т.д. Здесь действует принцип: в доме повешенного не говорят о веревке.

В качестве *мотивационного барьера* может выступать нежелание в данный момент вести откровенный разговор, предубежденное отношение к сотрудникам ОВД, боязнь мести преступников, нежелание нести ответственность за содеянное.

*Интеллектуальный барьер* вызывается ошибками неверного восприятия друг друга, особенностей речи партнеров по общению, различиями уровней образования, осведомленности в определенных вопросах.

*Эмоциональный барьер* может быть обусловлен как отрицательными чувствами, которые испытывают партнеры, общаясь друг с другом, так и их эмоциональными состояниями: подавленностью, раздражительностью, невыдержанностью, агрессивностью, озлобленностью, а также эмоциональной нечувствительностью. Все указанное выше может специально тренироваться лицами-участниками несанкционированных публичных акций.

*Волевой барьер* имеет место, если форсируется подчинение своей воле партнера по общению или он связан обещанием не вступать в контакт с третьим лицом, а также не может преодолеть других поведенческих установок.

*Тактический барьер* заключается в тактике поведения, направленного на сопротивление через контраргументы. В основе этого барьера лежат заготовки – софизмы, формулы ответов, которые нейтрализуют результат воздействия. Например: «Все воры, кто к власти ближе!»



Доктор психологических, педагогических наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ, полковник внутренней службы в отставке А.М. Столяренко, анализируя профессиональное общение, выделяет следующие психотехники и правила их применения.

### **1. Комплексная психологичность общения.**

#### Правила:

- а) отношение к психотехнике общения как к психологическому действию;
- б) психологическая продуманность целей и задач психотехники общения, его сценария;
- в) психологическая предусмотрительность.

### **2. Создание исходных благоприятных психологических условий.**

#### Правила:

- а) создание благоприятных исходных обстановочных условий (места, времени, обстоятельств);
- б) оказание первого впечатления на собеседника.

### **3. Развитие благоприятной психологической атмосферы в ходе профессионального общения.**

#### Правила:

- а) поддержка авторитета, справедливости и доброжелательности в отношении собеседника;
- б) диалогичность, «разговаривание» собеседника;
- в) выраженное внимание к собеседнику и его речи;
- г) активное слушание и поддержка речевой активности собеседника;
- д) сдерживание эмоций.

### **4. Достижение момента истины в решении задач разговора.**

#### Правила:

- а) отказ от демонстрации своего превосходства;
- б) изучение собеседника и учет его психологии и психических состояний в профессиональном общении;
- в) презумпция доверия;
- г) подчинение общения решению профессиональных задач;
- д) словарная этика и тактичность.

### **5. Установление психологического контакта и доверительных отношений в профессиональном общении.**

#### Правила:

- а) создание благоприятных условий для установления контакта и учета психологии собеседника (обязательно качественное выполнение предыдущих четырех приемов);
- б) самопрезентация себя человеком, заслуживающим доверия;
- в) нейтрализация психологических барьеров;
- г) поиск точек согласия;
- д) накопление и расширение согласий;
- е) демонстрация общности взглядов, оценок, интересов;
- ж) «психологическое поглаживание»;
- з) обособление в диаду «Мы»;
- и) демонстрация искренности и актуализация мотивов искренности собеседника;
- к) совместный поиск взаимоприемлемого решения проблемы.

А.М. Столяренко отмечает, что «владея общей психотехникой общения, можно адаптировать ее к каждому конкретному случаю».





## РАССМОТРИМ НАИБОЛЕЕ ПРЕДМЕТНЫЕ ПРИЕМЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ В ПРОЦЕССЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ГРАЖДАНАМИ.

### **1. Прием подготовки сотрудника к общению с гражданином:**

- определение цели, формулировка задачи общения;
- получение наиболее полного представления о собеседнике до начала общения с ним;
- разработка схемы наблюдения за собеседником (предварительное определение признаков, подлежащих изучению, критериев их фиксации).

### **2. Прием эффективного слушания в общении сотрудника, способствующий расположению и самораскрытию гражданина:**

- демонстрация заинтересованности в собеседнике (наклон в сторону говорящего, установление зрительного контакта и пр.);
- отражение эмоциональных состояний говорящего: «Как человек, я Вас очень хорошо понимаю», «Я представляю, что Вы чувствуете...», «Понимаю, как Вы сильно расстроены...»;
- эмпатийные ответы: «Представляю, что вы чувствовали», «Я так же, как и вы, негодую...»;
- обращение к собеседнику за уточнением: «Что вы имеете в виду?», «Пожалуйста, уточните это...», «Повторите, пожалуйста...»;
- перефразирование – формулировка мысли партнера своими словами: «Как я Вас понял...», «По Вашему мнению...Вы имели ввиду.», «Можете поправить меня, если я вас неправильно понял...»;
- резюмирование (подытоживание) основных идей и чувств собеседника: «Если сделать вывод того, что Вы сказали, то...», «Основной мыслью Вашего рассказа является...».

### **3. Прием саморегуляции наблюдения сотрудника в процессе общения с гражданином:**

- отключение от внешних неблагоприятных (отвлекающих) факторов, эмоциональная сдержанность;
- рациональное распределение внимания между формальной или процессуальной стороной общения и наблюдением за поведением собеседника;
- концентрация особого внимания на незаметных, маловыразительных проявлениях собеседника;
- невывраженное осуществление наблюдения, не вызывающего настороженности собеседника, с маскировкой своего интереса.

#### **4. Прием анализа данных психологического изучения гражданина сотрудником:**

-оценка собеседника не по одной детали, а по комплексу психологических признаков: мимики, жестов, интонации, позы, темпа движений и др.;

-недоверие однократному наблюдению, стремление изучить собеседника с разных точек зрения, в разные моменты, в разных ситуациях, изменение условия наблюдения, перепроверка признаков поведения собеседника, которые могут быть проявлением маскировки, симуляции;

-учет влияния национальных традиций, воспитания во избежание ошибок в трактовке некоторых жестов или актов поведения собеседника;

-стремление понять собеседника, мысленно поставив себя на его место, взглянув на ситуацию его глазами (рефлексия);

-«моторное проигрывание» (имитация) – воспроизведение некоторых компонентов поведения собеседника (принятие той же позы, того же выражения лица, присоединение к динамике движения, лексике для понимания его состояния);

-использование различных типов, классификаций, категорий собеседников;

-обобщение отдельных впечатлений и наблюдений в целостный образ (психологический портрет) собеседника.



#### **5. Прием психологического воздействия сотрудника на гражданина:**

-формулировка прямых вопросов, направленных на активизацию реакций собеседника;

-использование пристального взгляда («глаза в глаза») с выражением сомнения в достоверности утверждений собеседника;

-создание условий хорошей освещенности лица собеседника;

-нарушение интимной зоны собеседника (приближение к нему сзади, сбоку, спереди менее чем на 45-50 см);

-использование вопросов-ярлыков («Не так ли?», «Не правда ли?»), снижающих критичность восприятия собственных слов;

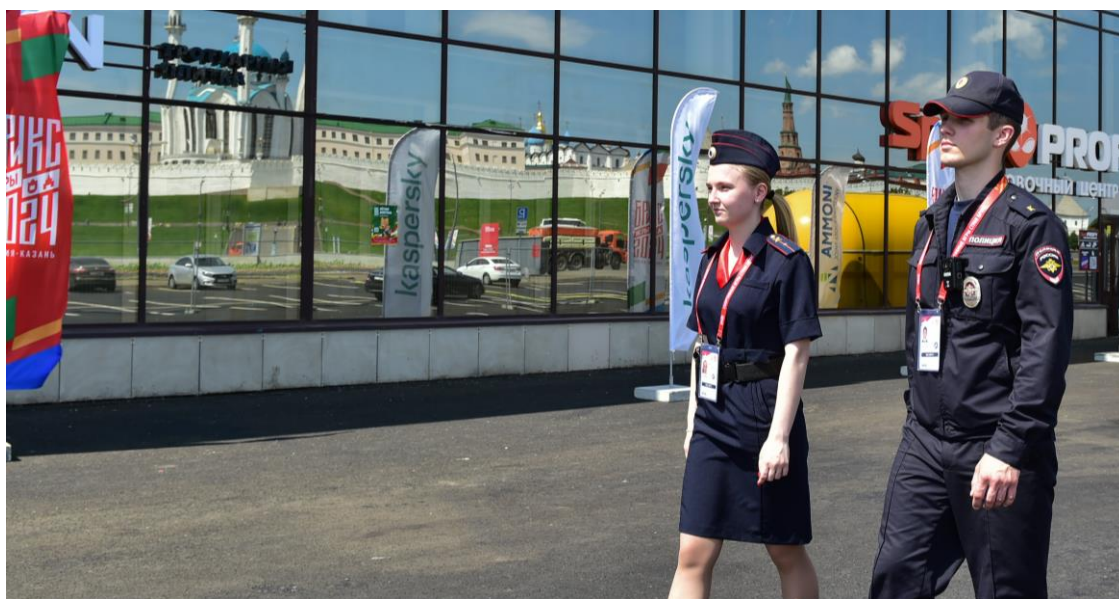
-использование рекомендации «выбор без выбора», когда формулировка вопроса не допускает отрицательного ответа: «Вам удобнее... сейчас или позже?», «Вы сами сделаете это или с помощью ...?», «Как я должен, на ваш взгляд, поступить: так или ...?».

**Особую категорию составляют граждане, проявляющие пассивность в процессе общения. В данном случае будет уместно соблюдение следующих правил:**

1. **НЕ МОЛЧАТЬ.** Беспредметное говорение тоже не решает дела. Надо участвовать в беседе предметно, по делу. Для этого требуется подготовка.
2. **БЫТЬ «ОТКРЫТЫМ» ДЛЯ СОБЕСЕДНИКА.** Необходимо представить, что гражданин сообщает очень важную информацию.
3. **СТАРАТЬСЯ НЕ НАПРЯГАТЬСЯ.** Чем напряжённее сотрудник будет держаться, тем неестественнее будет выглядеть. Напряжение проявляется через мимику, жесты, которые сложнее контролировать.
4. **ГОВОРИТЬ ПРОСТЫМ ЯЗЫКОМ,** короткими фразами, важно избегать вычурных слов.
5. **НЕ УХОДИТЬ ОТ РАЗГОВОРА,** если речь зашла о неприятных вещах. Аргументация в данном случае должна опираться на факты, доводиться спокойным и уверенным тоном.

**В условиях несанкционированных акций имеется категория граждан, склонных к агрессивным действиям. С данными гражданами необходимо придерживаться следующих правил профессионального общения.**

1. **НЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ КОМАНДНЫЙ СТИЛЬ В РЕЧИ.** Общение гражданина и сотрудника полиции не субординировано, большинство людей не любит давления над собой. Каждый человек обладает базисной системой личных ценностей, которую он стремится сохранить, усилить и защитить. Основной из этих ценностей является чувство собственного достоинства, проявляющееся в том, как человек ведет себя по отношению к другим и чего он ожидает (или требует) от других по отношению к себе. Потенциальная опасность ощущается первоначально как угроза чувству собственного достоинства. Будучи ущемленным, это чувство способно толкнуть человека на самые крайние действия.
2. **НЕ УВЛЕКАТЬСЯ ДЛИННЫМИ МОНОЛОГАМИ.** Как правило данная ситуация приобретает оттенок нотации, что приводит к утомлению и возможному конфликту.
3. **КОНТРОЛИРОВАТЬ СВОИ ДЕЙСТВИЯ И ЭМОЦИИ.** Никогда нельзя перебивать гражданина, даже если он вызывает негативные чувства.
4. **НЕ УЩЕМЛЯТЬ ЧУВСТВА СОБСТВЕННОГО ДОСТОИНСТВА, ОБЩАЮЩЕГОСЯ С ВАМИ ЧЕЛОВЕКА.**
5. **НЕ ПРИНИМАТЬ ПОЗЫ ОБОРОНЫ.** Напряженное лицо, поза, положение рук и т.д. зачастую говорят о неприятии говорящего. Собеседник может это понять.





## **V. ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА ЛЖИ НА ОСНОВЕ НАБЛЮДЕНИЯ ЗА НЕВЕРБАЛЬНЫМИ (НЕРЕЧЕВЫМИ) РЕАКЦИЯМИ ЧЕЛОВЕКА (ПРОФАЙЛИНГ)**



### **1. Психологическая интерпретация вербального и невербального поведения человека.**

Вербальное поведение включает в себе непосредственный смысл слов. Нас с раннего возраста учат логически выражать свои мысли, поэтому, став взрослыми, мы без проблем с этим справляемся. Красноречие и витиеватость речи также приобретаются с опытом. Только 7% того, что человек говорит, воспринимается через смысл слов. Остальное – через интонацию и невербальные реакции. Но в деловом общении особенно важным фактом является не умение говорить, а умение слушать.

Слушать факты и наблюдать за эмоциями – значит слушать сообщение полностью. Поступая таким образом, мы увеличиваем вероятность понимания того, что нам сообщают, и даем понять, что уважаем то, что говорящий действительно пытается до нас донести.

Вербальная коммуникация (знаковая коммуникация) осуществляется с помощью слов. К вербальным средствам общения относится человеческая речь. По оценкам специалистов по коммуникации, современный человек произносит около 30 тысяч слов в день, или более 3 000 слов в час.

Под речевой деятельностью понимается ситуация, когда человек использует язык для общения с другими людьми. Существует несколько видов речевой деятельности:

- ГОВОРЕНИЕ – использование языка для передачи чего-либо;
- СЛУШАНИЕ – восприятие содержания речи;
- ПИСЬМО – фиксация содержания речи на бумаге;
- ЧТЕНИЕ – восприятие информации, зафиксированной на бумаге.

Адекватность понимания сотрудником полиции поведения любого человека в сфере его профессиональных интересов во многом зависит от владения им невербальной коммуникацией.



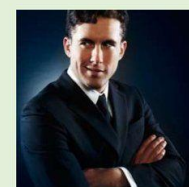
Важная роль в процессе взаимоотношений сотрудников полиции и граждан отводится невербальным средствам общения, представленным позой, психологической дистанцией, жестами, мимикой и т. д. Это связано с тем, что средства, относящиеся к невербальному общению, в некоторых случаях могут рассказать о партнере по общению гораздо больше информации, чем его слова.

Сотруднику полиции необходимо знать, что в организации невербального общения существуют правила «хорошего тона», следование которым также способствует взаимному достижению комфорта между собеседниками. Достижению контакта, хороших и приятных отношений способствуют также мимическая маска, взгляд, жесты и поза, адекватные контексту ситуации, выбор дистанции между общающимися, факт и характер прикосновений, особенности голоса и речи и т. д.

### Мимика «обмана»



### Мимика «обмана»





Проблему использования средств невербальной коммуникации сотрудником полиции можно разделить на две части. Первая - декодирование. Невербальная коммуникация позволяет адекватно понять оппонента. Невербальное общение даёт преимущество по сравнению с речью, так как оно выражает поведение человека в его смысловых установках. В целом, невербальное поведение является более важным и фундаментальным, чем вербальное. «При раскрытии и расследовании преступлений, помимо объективных фактов, полицейского также интересует субъективное отношение допрашиваемого к этим фактам. При этом ценность знания личностных смыслов допрашиваемого существенно возрастает в ситуациях конфликтов. Поэтому в таких ситуациях возрастает роль невербальных средств коммуникации, позволяющих определить личностные смыслы и установки допрашиваемого».

Второй стороной проблемы использования средств невербальной коммуникации в деятельности сотрудника является кодирование, то есть использование этих средств для психологического воздействия на допрашиваемого. Эта сторона проблемы не менее важна, так как подкрепление вербального воздействия невербальными сигналами значительно повышает эффективность психологического воздействия.

Следует отметить, что было бы неверно ограничивать использование невербальных средств общения только конфликтными ситуациями. Сфера их возможного использования в деятельности сотрудника органов внутренних дел значительно шире.

Историческим предшественником современных пособий по невербальному общению является старое учение о распознавании характера человека по его внешнему облику – физиогномика. Первые работы, посвященные анализу жестов, были написаны много веков назад. В том виде, в котором физиогномика использовалась Аристотелем и Гиппократом, она представляла собой технику распознавания душевных качеств по внешним признакам.



Майкл Аргайл, один из известнейших английских социальных психологов XX века, классифицирует средства невербальной коммуникации следующим образом:

1. **Телесный контакт**, который проявляется в самых разных формах: толчки, поглаживания и т. д.
2. **Расстояние между общающимися**. Люди стоят ближе к тем, кто им нравится. Когда общаются несколько человек, расстояние между ними отражает их отношение друг к другу. Изменение расстояния между людьми сообщает о желании начать или закончить разговор.
3. **Ориентация** – это угол, под которым люди сидят или стоят по отношению друг к другу. Ориентация меняется в зависимости от ситуации. Близкие друзья сидят бок о бок, враги обычно стоят друг напротив друга.

4. **Внешний вид.** Основная цель управления внешним видом – представить себя, передать сообщение о себе. Так люди сообщают о своем социальном положении, роде занятий. Внешний вид также сообщает о настроении человека.

5. **Поза, осанка.** В определенной степени они универсальны, как и мимика. В отличие от мимики, выражение лица также определяется культурой. Существуют общепринятые условности, конвенции о том, какую позу следует принимать в той или иной ситуации. Поза может передавать межличностные отношения, указывать на социальное положение. Поза меняется в зависимости от эмоционального состояния, и ее можно контролировать гораздо меньше, чем мимику или голос.

6. **Кивок (головой).** Обычно действует как подкрепление. Кивок одного человека позволяет другому продолжать свои высказывания.

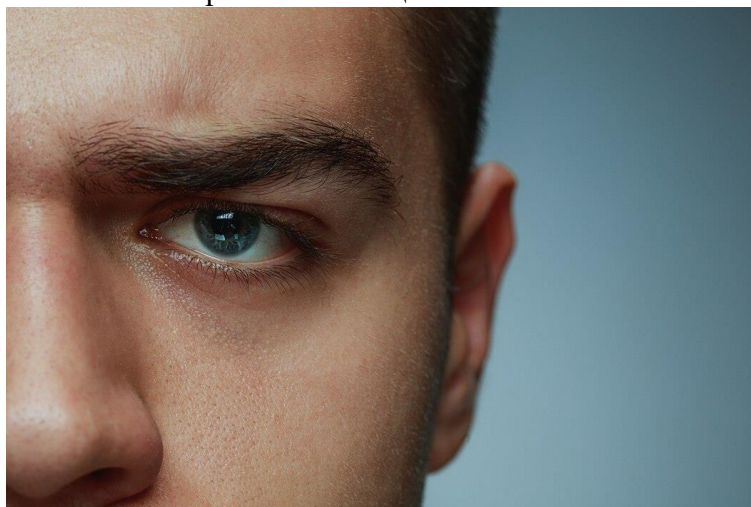
7. **Выражение лица (мимика).** С ее помощью люди обычно пытаются скрыть негативные эмоции или отношение. Но некоторые аспекты эмоционального состояния трудно контролировать: расширение зрачков при сильном волнении, потливость при волнении, сиюминутное выражение скрываемых чувств. Выражение лица тесно связано с речью. Слушающий постоянно комментирует услышанное едва уловимыми движениями бровей, губ, выражая замешательство, удивление, несогласие, удовольствие и т. д. Говорящий также сопровождает свои высказывания соответствующей мимикой, которая используется для того, чтобы показать, что имеется в виду: смешно, серьезно, важно и т. д.

8 **Жесты.** Многие передаются движениями рук. Движения головы, ног, других частей тела также могут быть использованы, но они менее выразительны. Использование жестов также тесно связано с речью. Говорящий использует их для иллюстрации своих слов, особенно когда не хватает слов, или при описании предметов определенной формы или размера. Жесты также могут заменять речь.

#### Сцепленные пальцы рук



9. **Взгляд.** Взгляд играет важную роль в межличностных отношениях и установлении контакта. Он может сигнализировать о том, что человек заинтересован. Выражение глаз используется в тесной связи с вербальным общением.



10. **Невербальные аспекты речи.** Одно и то же содержание можно передать разными средствами, варьируя высоту тона, ударение, ритм. Различают просодические явления, влияющие на смысл языка, и паралингвистические явления, передающие информацию

иного рода. Просодические явления — интонация, ударение, связь (пауза, ритм), а паралингвистические — сигнализируют об эмоциях, характере, состоянии и социальной группе».



***Ведущая репрезентативная система партнера по общению.***

Репрезентативная система (сенсорный канал) — это система, с помощью которой субъект воспринимает, обрабатывает и использует информацию из внешнего мира. При этом каждый человек, обладая всеми сенсорными каналами, предпочитает использовать, как правило, с максимальной нагрузкой только один, наиболее предпочтительный канал, который называют основным.

«В зависимости от доминирования того или иного способа получения и переработки информации, основная репрезентативная система может быть представлена в трех категориях:

- ВИЗУАЛЬНАЯ (ОПТИЧЕСКАЯ) – восприятие с помощью зрительных образов;
- СЛУХОВАЯ (АКУСТИЧЕСКАЯ) – восприятие посредством слуховых впечатлений;
- КИНЕСТЕТИЧЕСКИЙ (МОТОРНО-ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ) – восприятие через ощущения».

Кроме основного канала, существует также ведущая репрезентативная система. Она отражает деятельность мозга в данный момент; в общении это ситуация «здесь и сейчас». Для ее определения используются невербальные (несловесные) ключи доступа, которые заключаются в наблюдении за движениями глаз собеседника.



Для успешной коммуникации необходимо уметь диагностировать ведущий сенсорный канал, а значит, и тип мышления партнера по взаимодействию и знать вербальные (словесные) и невербальные (сигналы глаз) ключи доступа к нему. Так, мы можем определить доминирующий тип мышления человека по сигналам глаз, особенностям его речи и невербальной информации, связанной в основном с жестами и позой.

В деловом общении довольно часто звучит фраза «Его взгляд многое сказал». Взгляд человека постоянно движется и сигнализирует партнеру, в каком направлении движутся его мысли в данный момент. Такие передвижения глазных яблок называют «паттерном», они не хаотичны, а с четкой закономерностью отражают информационные взаимодействия, происходящие в нейронных цепях.

## **2. Информативность внешних признаков (мимика, жесты, поза, речь, физический облик, одежда) при визуальной психодиагностике граждан.**

Психологическое состояние, возникающее у правонарушителя независимо от сознания, существенно влияет на поведение и манеру поведения. Например, обыск, как необходимость, в подавляющем большинстве случаев вызывает у потенциального преступника сильное внутреннее напряжение. Это вызывает определенные функциональные изменения в организме: повышается или понижается артериальное давление, дыхание может стать замедленным или прерывистым, пульсирует сонная артерия, пересыхает горло и т. д. Эти изменения проявляются внешне, например, состояние психического напряжения вызывает изменения в моторике – человек начинает интенсивно двигаться или, наоборот, остается полностью неподвижным. Это состояние особенно усиливается, когда общение происходит вблизи так называемого «горячего» места, то есть непосредственно со скрытой темой. Интенсивность и сила воздействия внутреннего психического напряжения зависят от того, имеем ли мы дело с дилетантом, новичком или профессиональным террористом, фанатиком.



Для обнаружения этих внешних проявлений, прежде всего в общении, наиболее важными являются:

- НАБЛЮДЕНИЕ;
- ОЦЕНКА ЛИЧНОСТИ ПО ВНЕШНИМ ПРИЗНАКАМ;
- БЕСЕДА (УСТНАЯ РЕЧЬ);
- КОНТАКТ ГЛАЗ;
- ЯЗЫК ТЕЛА (ЖЕСТЫ, ПОЗЫ, ТЕЛОДВИЖЕНИЯ).



Сегодня имеется большой арсенал средств для определения устойчивых индивидуально-психологических особенностей человека. В частности, существуют подходы, способные дать объективную информацию о человеке в экстремальной ситуации и в условиях дефицита времени. Такие возможности предоставляет визуальная психодиагностика, основанная на непосредственном наблюдении и интерпретации внешнего облика человека и его невербального поведения.

1. **КИНЕСИКА**. Понятие кинесики часто используется в специальной литературе для описания языка тела. «Язык тела» занимает важное место в создании впечатления о человеке.



### ЖЕСТЫ ОТКАЗА ОТ КОНТАКТА. БАРЬЕРНЫЕ



- ✦ Руки скрещены на груди, кисти рук сцеплены перед собой, обе руки держат какой-нибудь предмет.
- ✦ Сообщение: «Я отгораживаюсь от собеседника, я не хочу общения, этот разговор для меня – тяжелая обязанность».

Подчеркивая определенную связь между внутренним психологическим содержанием личности и внешними морфологическими особенностями строения лица, следует помнить, что лицо любого человека не является чем-то неизменным, а представляет собой целый ряд различных движений, что отражается в мимике. Лицо и глаза расскажут вам о человеке.

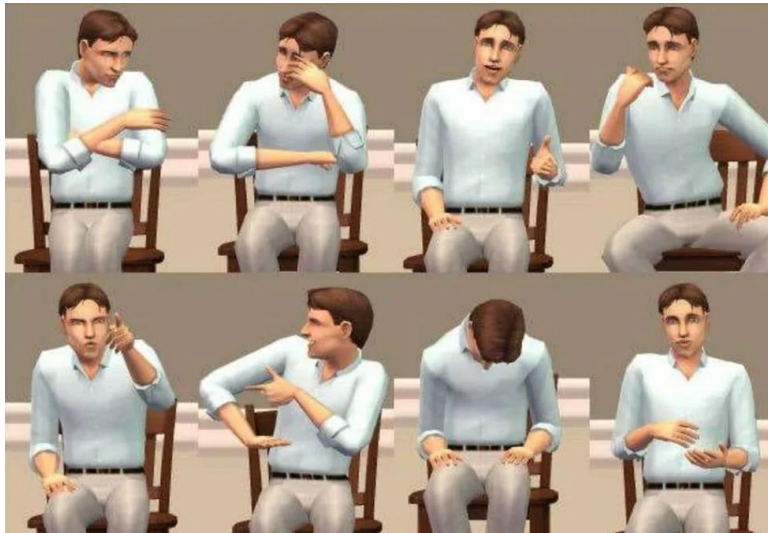
Руки всегда «скажут» неправду. Бывает, что они вносят больший вклад в диагностику лжи, чем слова и движения глаз.

Весьма информативными могут быть плечи человека.

Язык тела очень информативен. Ниже приведены жесты, которые человек может демонстрировать в зависимости от своего состояния.

Жесты открытости: во время успешных переговоров люди расстегивают пиджаки, выпрямляют ноги, переходят на край стула, ближе к столу, который отделяет их от собеседника.





Жесты защиты (оборонительные): реагируют на возможные угрозы, конфликтные ситуации. Если собеседник скрестил руки на груди, следует пересмотреть свои действия или слова, потому что он начинает отстраняться от дискуссии. Руки, сжатые в кулаки, также означают защитную реакцию говорящего.

Оценочные жесты: выражают задумчивость и мечтательность.

Жесты скуки: выражаются постукиванием ногой по полу или щелканьем колпачком ручки. Голова на ладони, машинальное рисование на бумаге, пустой взгляд.

Жесты ухаживания, «обхаживания» у женщин они выглядят как приглаживание волос, поправление прически, одежды, рассматривание себя в зеркале и поворот перед ним; покачивание бедрами; балансирование туфель на кончиках пальцев, у мужчин – поправление галстука, запонок, пиджака, выпрямление всего тела, движение подбородка вверх-вниз и т. д.

Жесты подозрительности и скрытности: рука, прикрывающая рот – собеседник тщательно скрывает свою позицию по обсуждаемому вопросу. Взгляд в сторону – показатель скрытности, ноги или все тело повернуты в сторону выхода – признак, что человек хочет закончить разговор или встречу. Потирание или потирание носа указательным пальцем – знак сомнения (другие вариации этого жеста – потирание указательным пальцем за или перед ухом, потирание глаз).



Жесты доминантности – подчиненности: может быть выражено в приветственном рукопожатии. Когда человек крепко пожимает вам руку и поворачивает ее так, что ладонь

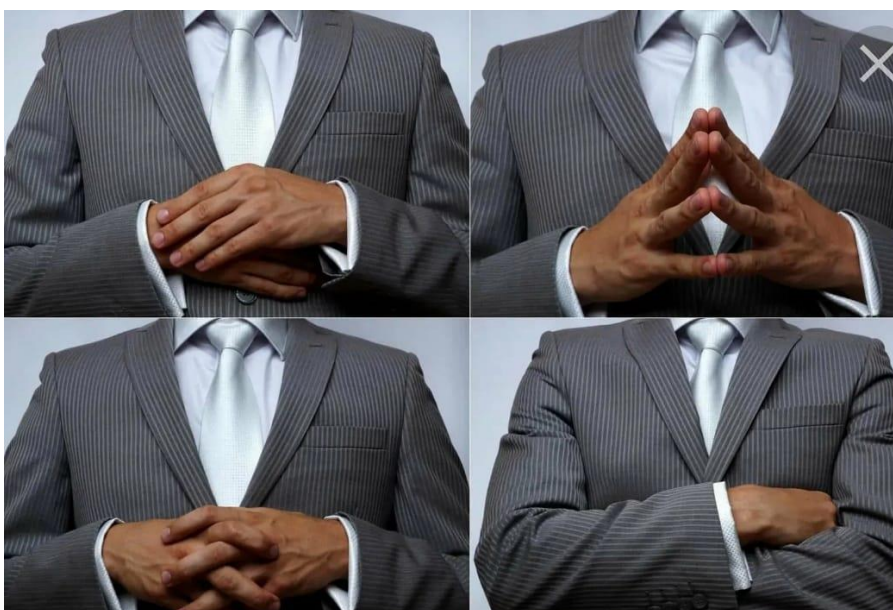
лежит поверх вашей, он пытается выразить нечто вроде физического превосходства. И, наоборот, когда он протягивает руку ладонью вверх, значит, он готов принять подчиненную роль. Когда рука собеседника при разговоре небрежно засунута в карман пиджака, а большой палец при этом снаружи – это выражает уверенность человека в своем превосходстве.



Жесты готовности: руки на бедрах – первый признак готовности. Вариация этой позы в положении сидя – человек сидит на краешке стула, локоть одной руки и ладонь другой опираются о колени.

Жесты перестраховки: движения пальцев отражают различные ощущения: неуверенность, внутренний конфликт, опасения – ребенок в этом случае сосет палец, подросток грызет ногти, а взрослый часто заменяет палец авторучкой или карандашом и грызет их. Другие жесты этой группы – переплетенные пальцы рук, когда большие пальцы потирают друг друга; пощипывание кожи; трогание спинки стула перед тем как сесть, при собрании других людей.

Жесты доверчивости: пальцы соединены наподобие купола храма, означающий доверительность и некоторое самодовольство, эгоистичность или гордость.



Жесты авторитарности: руки соединены за спиной, подбородок поднят.

Жесты нервозности: люди лучше контролируют свое лицо, поэтому именно тело способно рассказать об истинных переживаниях индивида.

Кинесика также включает в себя выразительные движения, проявляющиеся в осанке, позе и походке человека.

Осанка информирует об общем энергетическом и психологическом состоянии человека, о его отношении к окружающему миру. Поза ясно показывает, как человек воспринимает свой статус по отношению к статусу других присутствующих. Во время беседы поза может означать заинтересованность в разговоре, подчинение, стремление к совместной деятельности и т. д. Важную информацию дают изменения позы в процессе общения: она может говорить об изменении отношений между собеседниками или об изменении отношения к разговору, его содержанию. Часто повторяющаяся поза информирует об устойчивых чертах личности.

Позы делятся на открытые и закрытые. Открытые позы (сидя, не скрещивая рук и ног) воспринимаются как позы доверия, согласия, доброжелательности, психологического комфорта. Закрытые позы (скрещенные руки, ноги, наклоны назад) воспринимаются как позы недоверия, несогласия, оппозиции, критики. Большинству людей нравится уверенная, прямая, с развернутыми плечами и поднятой головой поза.

Направление взгляда человека, многое говорит о нем. Если экстраверт (человек, смотрящий наружу) смотрит вперед и по сторонам, то интроверт (человек, смотрящий внутрь) смотрит больше «в себя»: он опускает голову и идет, не замечая ни дороги, ни препятствий вокруг, ни окружающих людей.

Походка. Исследования показывают, что по походке человека и по тому, как он носит обувь, можно судить о его характеристиках. Походка может рассказать нам как о постоянном характере человека и его личностных качествах, так и о его сиюминутном состоянии, настроении и намерениях.

По мнению Д. Норенберга и Г. Калеро, «люди, ходящие быстро, размахивая руками, имеют четкую цель и готовы немедленно ее реализовать, а люди, которые обычно держат руки в карманах, могут быть критичны и скрытны, им нравится подавлять других. Находящиеся в подавленном состоянии духа, также часто ходят с руками в карманах, волоча ноги и редко поднимая голову или глядя в направлении движения».

Высокомерные люди отклоняются назад, выпячивают грудь и поднимают голову. Скромные люди стараются быть незаметными, поэтому они сутулятся и втягивают голову в плечи, которые слегка приподнимают.

Типичный подхалим наклоняется всем телом вперед, устремив взгляд на собеседника, широко и подобострастно улыбается.

Жестикуляция, которая представлена социально практикуемыми движениями головы и других частей тела, передающими психическое состояние, имеет тесную связь с речью и эмоциональными реакциями. Иногда жесты могут заменять слова.





**2. ПАРАЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ И ЭКСТРАЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ ЗНАКОВЫЕ СИСТЕМЫ** являются «дополнениями» к вербальной коммуникации. *Голос человека позволяет окружающим достаточно точно понять его эмоциональное состояние, его переживания, его отношение к информации, его темперамент, его характер.*

При изучении невербального поведения человека рассматриваются следующие характеристики голоса: качество голоса; диапазон; высота; ритм; темп; тембр; шаг речи; фразовые и логические ударения, предпочитаемые конкретным человеком. Кроме того, анализируются такие характеристики речи, как интонация, включение в речь пауз, другие включения, например, кашель, плач, смех и т. д. Многочисленные особенности голоса человека создают его образ, помогают распознать его состояния, выявить психическую индивидуальность.

Характерные особенности речи свидетельствуют об индивидуально-психологических особенностях человека. Скорость речи соответствует темпу и ритму жизни человека. Она может быть изменена лишь на короткое время. Громкость речи является показателем энергичности и уверенности. Четкость речи свидетельствует о внутренней дисциплине, а также об отношении к другому человеку. Высота голоса отражает внутреннее состояние человека. Структура фраз показывает тип жизненной позиции и любимые психологические игры человека.

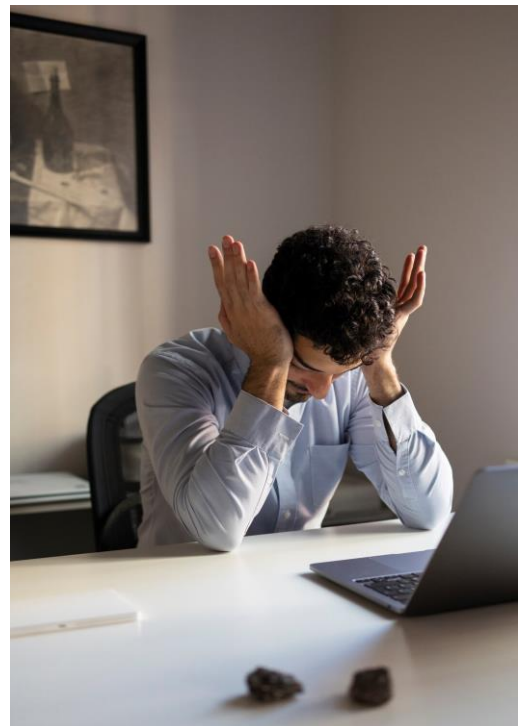
Изменения в речи человека свидетельствуют об изменении его эмоционального состояния. Изменение интонации, тембра голоса, жестов, речевых оборотов происходит при волнении или нервном напряжении. Повышение тембра голоса и более громкая, быстрая речь характерны для страха, гнева или тревоги. Более низкий тембр голоса, медленная речь, заметное снижение интонации после каждой фразы — когда вы грустны, виноваты, расстроены или устали. Непрямая речь, паузы, речевые ошибки говорят о том, что говорящий очень осторожен в своих высказываниях, не подготовил заранее свою линию поведения. Нехарактерно высокий для человека голос будет свидетельствовать о том, что он не доверяет собеседнику или просто очень счастлив.

Существуют и другие информативные невербальные средства речи: свист, смех, кашель, неожиданные спазмы голоса.

Признаки эмоционального стресса могут включать:

- капельки пота, особенно над верхней губой или на лбу;
- сухость во рту, желание пить;
- сухость губ, приводящая к периодическому облизыванию;
- тяжелое дыхание, которое приобретает неприятный запах;
- шумный выдох, глубокие вздохи;
- изменение цвета лица (лицо становится красным, бледным или покрывается пятнами);
- подергивание лицевых мышц (веко, уголок рта, кончик брови и т. д.); появление лицевого тика;
- рот становится кривым, губы напряжены, и человек начинает их обглаживать;
- тело начинает дрожать;
- появляется дрожь в голосе;
- учащается моргание (мигание);
- руки покрываются «гусиной кожей»;
- начинается зевота;

-сердце бьется быстрее, что приводит к усилению пульсации крови в сосудах; -пульсация крови в сосудах на шее, лбу, висках, сонной артерии становится более заметной;



- заикание;
- начинается нервный кашель (покашливание);
- потеря контроля над тоном и тембром голоса;
- частое и/или насильственное сглатывание слюны, при этом адамово яблоко начинает интенсивно двигаться.

Страх разоблачения, как и радость от предвкушения планируемой акции, могут выдать эмоциональное состояние при подготовке к теракту, тем самым предоставляя «невербальные подсказки» для визуальной диагностики человека, находящегося в состоянии психологического напряжения.

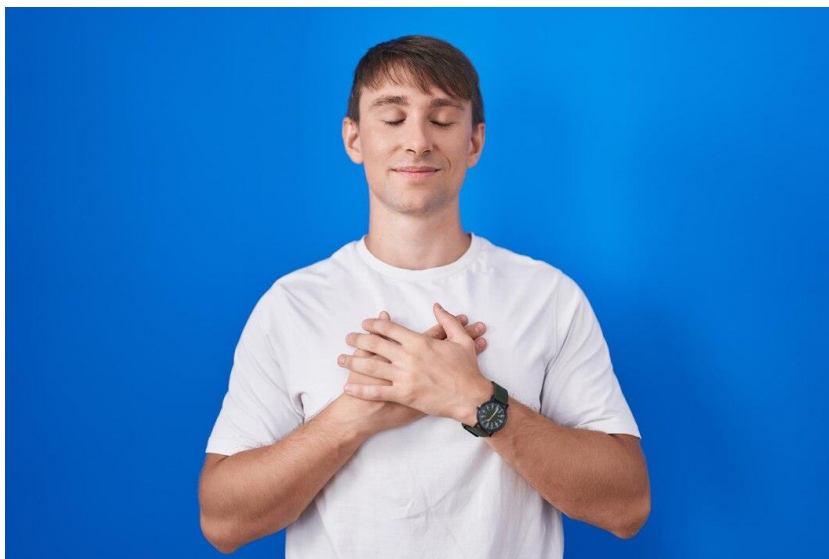
Именно диагностика эмоционального состояния и его изменений, являющаяся основой для диагностики скрытых обстоятельств, может выявить потенциально опасных людей, в том числе террористов, готовящихся к совершению террористического акта.

При общении сотрудников полиции с гражданами важно учитывать количество жестов. Диагностическая ценность жестов заключается в том, что они непосредственны и спонтанны. Например, при допросе подозреваемый не осознает, что он выполняет жесты, поэтому его истинное состояние и отношение выражается в его произвольных реакциях. В случае, когда существует несоответствие между вербальными и невербальными средствами выражения, необходимо отдавать предпочтение невербальным средствам. *Для достижения целей, соответствующих общению, сотрудник полиции, взаимодействуя с гражданами, должен контролировать и собственные жесты.*



## VI. МЕТОДЫ ПСИХИЧЕСКОЙ САМОРЕГУЛЯЦИИ

Факторы служебной деятельности сотрудников полиции оказывают мощное воздействие на их психику, особенно в условиях постоянного напряжения эмоционально-волевой сферы, повышенных стрессовых нагрузках. Высокий уровень этого воздействия на неподготовленного человека, который, как правило, становится неспособным качественно выполнять служебные задачи. Одним из наиболее эффективных путей решения этой проблемы выступает система психологической подготовки, которую можно представить, как комплекс знаний о предстоящей обстановке и своих действиях в ней, а также навыков и умений управления собой для достижения максимальной эффективности своих действий в этой обстановке с сохранением жизни и здоровья.



Поскольку круг методов саморегуляции достаточно широк, а ряд из них довольно сложен и требует методического руководства со стороны подготовленных специалистов, то целесообразно следовать принципу «от простого к сложному». Освоение навыков саморегуляции можно начать с физиологических методов. Они довольно просты, достаточно эффективны сами по себе и входят составной частью в комплексные методики тренировок психики. Самое важное до начала занятий четко поставить себе цель, которую планируется достичь, скинуть излишнее напряжение, устранить тревогу или волнение, или наоборот, мобилизоваться, активизировать деятельность организма.

### 1. Приемы и способы психологической саморегуляции.

#### **Дыхание.**

Первый прием саморегуляции, который мы рассмотрим это управление дыханием. Дыхание не только важнейшая функция жизнеобеспечения организма, но и эффективное средство влияния на тонус мышц и эмоциональные центры мозга. Медленное и глубокое дыхание понижает возбудимость нервных центров и способствует мышечному расслаблению. Частое дыхание, наоборот, обеспечивает высокий уровень активности организма. Так же было замечено, что во время вдоха происходит активация психического тонуса, а при выдохе он снижается. Большинство людей в повседневной жизни используют только поверхностное дыхание, когда заполняются лишь верхушки легких. Полное же дыхание включает последовательное заполнение нижней, средней и верхней части легких. Изменяя вид, ритм, дыхания, продолжительность вдоха и выдоха, человек может влиять на многие, в том числе и психические функции.

Для начального освоения можно предложить 2 вида дыхания: нижнее (брюшное) и верхнее (ключичное). Нижнее дыхание используется, когда необходимо преодолеть излишнее волнение, побороть тревогу и раздражительность, максимально расслабиться

для быстрого и эффективного отдыха. К тому же, нижнее дыхание является самым продуктивным, так как в нижних отделах легких расположено наибольшее количество легочных пузырьков (альвеол).



Выполняется брюшное дыхание следующим образом: сидя или стоя необходимо сбросить напряженные с мышц и сосредоточить свое внимание на дыхание (можете попробовать прямо сейчас). Затем производится 4 этапа единого цикла дыхания, сопровождаемые внутренним счетом для облечения обучения. На счет 1-2-3-4 осуществляется медленный вдох, при этом живот выпячивается вперед, мышцы живота расслаблены, а грудная клетка неподвижна. Затем на следующие 4 счета проводится задержка дыхания и плавный выдох на 6 счетов, сопровождаемый подтягиванием мышц живота к позвоночнику. Перед следующим вдохом опять следует пауза на 2-4 счета. Следует помнить, что дышать нужно только носом и так плавно, как если бы перед Вашим носом на расстоянии 10-15 см висела пушинка, то она не должна колыхнуться. Уже через 3-5 минут такого дыхания вы заметите, что Ваше состояние стало заметно спокойней и уравновешенней.

Если же Вам необходимо взбодриться после монотонной работы, скинуть усталость, подготовиться к активной деятельности, то рекомендуется верхнее (ключичное) дыхание. Оно проводится энергичным глубоким вдохом через нос с поднятием плеч и резким коротким выдохом через рот. При этом никаких пауз между вдохом и выдохом не производится. Уже через несколько циклов такого дыхания появится ощущение "мурашек" на спине, свежести, прилива бодрости.

### **Мышечная релаксация.**

Следующий прием саморегуляции заключается в управлении тонусом скелетных мышц. Умение расслабляться, снимать мышечные зажимы, возникающие под воздействием психических нагрузок, позволяет организму получать полноценный отдых, быстро восстанавливать силы и снимать нервно-эмоциональную напряженность. Добиться полноценного расслабления сразу всех мышц тела, как правило, не удастся. Поэтому рекомендуется последовательное расслабление различных групп мышц с соблюдением рода правил.

*Во-первых*, задача упражнений осознать и запомнить ощущение расслабленной мышцы по контрасту с ее напряжением.

*Во-вторых*, каждое упражнение состоит из 3-х фаз: «напрячь – прочувствовать расслабить». В начальной фазе напряжение избранной группы мышц нарастает плавно, затем несколько секунд держится максимальное напряжение до дрожания мышц, а сбрасывание напряжения (фаза расслабления) осуществляется резко. Нужно учитывать, что полностью расслабленная мышца как бы «провисает» и в ней возникает ощущение тяжести.

*В-третьих*, медленному напряжению соответствует и медленный вдох, расслабление синхронно со свободным полным выдохом. Каждое из упражнений повторяется 3-4 раза.

Формирование навыков расслабления лучше начинать с мышц лица и рук. Именно эти части тела имеют самое большое представительство в коре головного мозга, и именно в этих частях наиболее часто возникают мышечные зажимы, т.е. группы мышц, хронически находящиеся в повышенном тонусе даже, когда человек расслаблен. Постоянно посылая в мозг активирующие сигналы, они не дают психике отдыха, в том числе и во сне, угрожая внутреннему равновесию человека. Поэтому важно научиться расслаблять все группы мышц хоть на короткое время. Работа с мышцами лица начинается с напряжения и расслабления мышц лба (маска удивления, маска гнева), затем мышц щек, глаз, губ, жевательных мышц и мышц шеи. Если зажим снять не удастся, то его можно разгладить через легкий самомассаж круговыми движениями подушек пальцев. Конечным результатом является достижение «маски релаксации»: веки опущены, все мышцы лица разглажены, лицо становится несколько сонным, равнодушным, нижняя челюсть чуть опущена, язык слегка прижат к зубам, как будто собирается сказать "да". Дальнейшее расслабление мышц ведется сверху вниз - шея, руки (особенно кисти), ноги, общее расслабление мышц тела. И последнее. Чтобы научиться расслаблять мышцы, надо их иметь, поэтому ежедневные физические нагрузки повышают эффективность упражнений на расслабление мышц.

### **Самовнушение.**

Перейдем к рассмотрению более сложного приема саморегуляции – самовнушения. Его суть состоит в использовании специальных словесных формул на фоне особого, отличного от бодрствующего состояния психики для достижения изменений физиологических или психических реакций. Сила воздействия слова как специфического, присущего только человеку раздражителя, известно давно. Недаром народная мудрость гласит: «Словом можно убить и окрылить человека». Наиболее ярко эта сила проявляется в гипнозе. Но человек может использовать эти феномены и без участия гипнотизера, если знает основные правила и элементы техники самовнушения. Сначала необходимо добиться возникновения состояния аутогенного погружения или, как его еще называют «нейтрального» состояния. Оно характеризуется концентрацией внимания на происходящем процессе и отвлечении от внешних раздражителей, расслабленностью (дремотное состояние), внутренней уверенностью в успехе, спокойным, несколько отстраненным отношением к самому процессу.



Подготовительный этап заключается в выполнении двух ранее рассмотренных приемов достижения максимального расслабления мышц на фоне брюшного дыхания. Следующим элементом является тренировка концентрации внимания. Внимание обычного человека обладает произвольной переключаемостью с объекта на объект. Это нетрудно проверить на следующем тесте: если смотреть на усеченную пирамиду (вид

сверху), то Вы увидите, что она будет видна то вершиной к Вам, то от Вас. Это и есть произвольное переключение.

Но если во время занятий по саморегуляции Ваше внимание также постоянно будет переключаться, то на внутренние ощущения, то на посторонние звуки, шумы, отвлеченные мысли, тогда успех от занятий станет сомнительным. Поэтому необходимо тренировать способность удержания внимания на каком-либо предмете или ощущении, постепенно доводя его до 4-5 минут. Это может быть любая точка, собственный палец, ощущение своего дыхания и т.д.

Кроме того, управление вниманием ценно само по себе и вне процедуры самовнушения. Достаточно вспомнить пример, *когда человек довольно свободно проходит по бревну, лежащему на земле. Но стоит это же бревно поднять на 5-метровую высоту и картина резко меняется. Движения человека становятся скованными, т.к. возросла цена ошибки. Его внимание сконцентрировано на каждом шаге, положении тела. Однако, если он сможет сконцентрировать свое внимание на конечной цели противоположном конце бревна и удерживать его там до завершения пути, то он пройдет почти также свободно, как и на земле.*

Теперь о двух самых важных элементах техники самовнушения. Когда достигнуто состояние аутогенного погружения, происходит перераспределение функций между основными подструктурами психики сознанием и подсознанием, они становятся равнодействующими. Каждый из них имеет свой инструмент общения, который и надо использовать. Как известно, сознание использует в качестве такого инструмента слово. В данном случае оно выступает в виде формулы самовнушения, которая по своей сути есть цель, которую Вы желаете достичь. Поэтому эти фразы необходимо продумать и определить заранее, до вхождения в «нейтральное» состояние.

Существует ряд требований, которым должны отвечать формулы самовнушения: Вы должны четко знать, чего Вы хотите достичь во время сеанса самовнушения формула должна быть четкой, короткой, отражать самую суть; фраза должна носить позитивный характер, без содержания частицы «не», т.к. подсознание ее опускает. *Если Вы боретесь с головной болью и произнесете «Моя голова не болит», то можно получить обратный эффект. Лучше использовать фразу «Головная боль растворяется, проходит. Голова ясная, легкая»;* фраза произносится в ритм дыхания, при этом решающая ее часть на выдохе; хорошо, если фраза носит несколько иронично-веселый характер или зарифмована. Однако, силы слова не всегда бывает достаточно и тогда ее значительно повышает другой инструмент, принадлежащий подсознанию психический образ. С образом мы связываем работу человеческого представления и воображения.

Прочувствовать эффект влияния образов на организм достаточно просто. *Закройте глаза и мысленно скажите: «Пусть мой рот наполнится слюной». По всей видимости результат будет незначительный. А теперь как можно ярче представьте себе, что у Вас в руках свежесрезанный ломтик лимона. Вы ясно ощущаете его запах, видите капельку янтарного сока, кладете этот ломтик на язык и ощущаете его пронзительно кислый вкус. Скорее всего, во рту уже достаточно много слюны.*

Науке известно достаточно много фактов силы человеческого воображения, иногда трагических. *На одном из предприятий в конце вечерней смены один из рабочих оказался по недосмотру захлопнут в рефрижераторной установке. Он решил, что неминуемо замерзнет. Когда утром холодильную камеру открыли, то обнаружили мертвого человека. Врач констатировал все признаки смерти от переохлаждения. Однако, выяснилось, что установка была отключена, т.е. человек погиб от собственного воображения. И наоборот, немецкий ученый Ханнес Линдемманн, стремясь доказать огромные возможности человека, пройдя специальный курс психической саморегуляции, в одиночку пересек Атлантический океан на обычной одноместной надувной лодке.*

Поэтому, если позитивные формулы самовнушения сопровождаются яркими чувственными образами тех целей или состояний, которых Вы хотите достичь, то

результат достигается значительно быстрее и эффективней. При этом необходимо стремиться наполнить желаемый образ по всем чувственным каналам зрительному, слуховому, осязательному и т.д.

Таким образом, сеанс самовнушения может выглядеть следующим образом (например, если целью является достичь спокойствия, устранить волнение перед зачетным упражнением или выполнением сложной оперативной задачи).

Занимаете удобную позу, прикрываете веки, переходите на брюшное дыхание. Внимание сконцентрировано на дыхании. Фраза самовнушения – «Дыхание плавное, глубокое. Живот идет вперед, приятный воздух заполняет легкие». Стараетесь увидеть, как воздух проникает в легкие, заполняя вас спокойствием и расслабленностью. Через 2-3 минуты, когда дыхание установится, переходите к расслаблению мышц, начиная с лица. Каждую группу мышц сопровождает концентрацией внимания на ней и фразой самовнушения. Например, «мышцы лба напряглись (на вдохе) и полностью расслабились (на выдохе). Лоб гладкий, спокойный». И так по всем мышцам тела. Этот процесс сопровождается зрительным и чувственным образом расслабленной мышцы, которая как бы провисает и растекается как кисель. Когда необходимый уровень расслабления достигнут, переходите к основной фазе самовнушения постановке желаемой цели. «Я абсолютно спокоен, уверен в своих силах. Задачу выполню на отлично. Сохраняю спокойствие и уверенность в любых условиях. Управляю собой, владею своими эмоциями. Я весь собран, хладнокровен. Полностью уверен в успехе». Фразы сопровождаются мысленным образом уверенного, четко действующего в предстоящей ситуации человека. При этом мысленно могут проигрываться несколько вариантов ситуаций, в том числе и с сопровождением мышечных движений будущих действий (идеомоторная тренировка). Если деятельность предстоит выполнять в ближайшее время, то завершающая фаза сеанса приобретает активизирующий характер. Нужно перейти на ключичное дыхание, провести ряд бодрящих формул «Я хорошо успокоился и отдохнул. Все будет хорошо. Готов действовать четко и уверенно. Дыхание становится чаще. Чувствую бодрящую прохладу воздуха. Мышцы упругие. Глубокий вдох... резкий выдох... Можно встать!».

Если активной деятельности не предстоит, то можно сделать и более плавный выход, но с обязательным ощущением ясности в голове и сброса тяжести. В конце рекомендуется сжать кулаки, потянуться и встряхнуть мышцы. ***Таковы основные начальные элементы психической саморегуляции, осваивая которые каждый сотрудник получит навыки воздействия на свои психические состояния в целях сохранения здоровья и эффективного решения профессиональных задач в различных условиях обстановки.***



## 2 Аутогенная тренировка.

К методам саморегуляции относят и аутогенную тренировку. В настоящее время она получила довольно широкое распространение. С помощью аутогенной тренировки достигается общее расслабление и общее успокоение. На этом фоне самовнушение может оказать существенное влияние на различные функции организма человека.



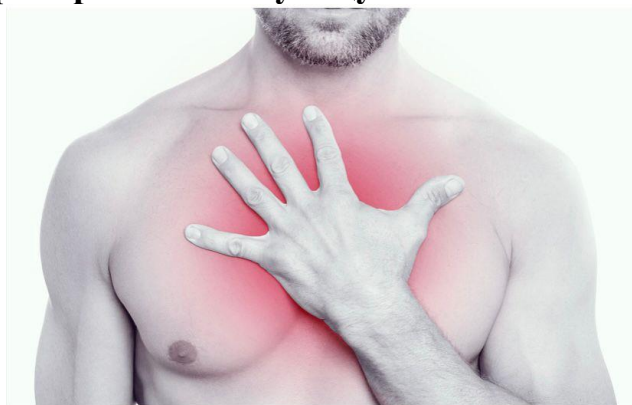
Аутогенная тренировка позволяет не только тормозить отдельные вызванные стрессом реакции, но и мобилизовать в нужный момент эмоционально-вегетативную систему организма.

В основе аутогенной тренировки лежит активная регуляция мышечного тонуса. Процедура аутогенной тренировки сопровождается нейтрализацией напряженности, психической и физической релаксацией. Наибольший эффект при аутогенной тренировке достигается в отношении эмоционального самоконтроля, устранения нервно-эмоциональной напряженности, чувства тревоги и неуверенности, в регуляции сердечной деятельности и поведения. Она помогает снимать нервное и психическое перенапряжение, а постоянные занятия аутогенной тренировкой формируют у человека устойчивость к воздействию стрессовых факторов.

### Метод аутогенной тренировки по Шульцу

#### ГРУДНАЯ КЛЕТКА

Расслабление начнем с мышц грудной клетки, чтобы почувствовать, как наше дыхание становится свободным. По моему сигналу, но не раньше, сделайте очень-очень глубокий вдох. Попробуйте вдохнуть весь воздух, который Вас окружает. Сейчас мы сделаем это, готовы?



Начали! Сделайте очень глубокий вдох! Самый глубокий вдох. Глубже! Глубже! Задержите воздух. Теперь выдохните весь воздух из легких выдохом расслабьтесь, сбросьте напряжение, возвратитесь к нормальному дыханию.

Почувствовали ли Вы напряжение в грудной клетке во время вдоха? Заметили ли Вы расслабление после выдоха? Давайте запомним это ощущение, осознаем, оценим его, поскольку придется повторить это упражнение.

Готовы? Начали! Вдохните глубоко! Очень глубоко! Глубже, чем прежде! Глубже, чем когда-либо! Задержите вдох, с выдохом расслабьтесь. Верните исходное дыхание. Почувствовали теперь напряжение? Почувствовали расслабление? Попробуйте сосредоточиться на разнице Ваших ощущений, чтобы затем с большим успехом повторить все снова.

*(Между упражнениями паузы в 5-10 секунд).*

### **НИЖНЯЯ ЧАСТЬ НОГ**

Давайте обратимся к ступням ног и икрам. Прежде чем начать, поставьте обе ступни плотно на пол. Теперь я Вас попрошу оставить пальцы ног на полу и поднять обе пятки так высоко, насколько это возможно.

Готовы? Начали! Поднимите Ваши пятки! Поднимите их обе очень высоко! Еще выше! Задержите их в таком положении, а с выдохом расслабьте. Пусть они мягко упадут на пол.

Вы должны были почувствовать напряжение в икрах. Давайте повторим это упражнение.



Готовы? Начали! Поднимите пятки высоко! Очень высоко! А сейчас еще выше! Выше! Задержите! А теперь расслабьтесь.

При расслаблении Вы могли почувствовать покалывание в икрах, некоторую тяжесть, что соответствует расслабленному состоянию.

Следующее упражнение. Оставьте обе пятки на полу, а пальцы поднимите как можно выше, стараясь достать ими до потолка. Давайте попробуем.

Готовы? Начали! Поднимите пальцы ног! Выше! Еще выше! Задержите их! выдохом расслабьтесь.

Теперь давайте повторим это упражнение.

Готовы? Начали! Поднимите пальцы ног высоко! Выше! Еще выше! Ну еще чуть-чуть! Задержите! Расслабьтесь.

Вы можете почувствовать покалывание в ступнях. Попробуйте почувствовать это покалывание, а возможно и тяжесть. Ваши мышцы сейчас расслаблены. Пусть мышцы становятся все тяжелее и расслабленнее.

*(Пауза 20 секунд).*

### **БЕДРА И ЖИВОТ**

Теперь сосредоточим внимание на мышцах бедер. Это очень простое упражнение. По моей просьбе надо вытянуть прямо перед собой обе ноги. Если это неудобно, то можно вытягивать по одной ноге. При этом помните, что икры не должны напрягаться. Давайте начнем.



Готовы? Начали! выпрямляйте обе ноги перед собой! Прямо! Еще прямей! Прямее, чем было! Задержите! И расслабьтесь. Пусть ноги мягко упадут на пол.

Вы должны были почувствовать напряжение в бедрах. Давайте повторим это упражнение.

Готовы? Начали! Вытяните обе ноги перед собой! Прямо! Еще прямей! Прямее, чем до сих пор! Задержите! И расслабьтесь.

Чтобы расслабить противоположную группу мышц, представьте, что Вы на пляже зарываете пятки в песок.

Готовы? Начали! Зарывайте пятки в пол! Тверже! Еще тверже! Тверже, чем было! Еще! И расслабьтесь.

Теперь в верхней части Ваших ног должно чувствоваться расслабление. Дайте мышцам расслабиться еще больше! Еще! Сосредоточьтесь на этом ощущении.

*(Пауза 20 секунд).*

## КИСТИ РУК

Теперь перейдем к рукам. Сначала я Вас попрошу одновременно обе руки очень крепко сжать в кулаки. Сожмите вместе оба кулака настолько сильно, насколько это возможно.

Готовы? Начали! Сожмите кулаки очень крепко! Крепче! Еще крепче! Крепче, чем до сих пор! Задержите! И расслабьтесь.

Это прекрасное упражнение для тех, чьи руки устали от письма в течение всего дня. Теперь давайте повторим.

Готовы? Начали! Сожмите кулаки очень крепко! Крепче! Еще крепче! Крепче всего! Задержите! И расслабьтесь.

Для того, чтобы расслабить противоположную группу мышц, нужно просто развести пальцы настолько широко, насколько это возможно.

Готовы? Начали! Раздвиньте Ваши пальцы широко! Шире! Еще шире! Задержите их в этом состоянии! Расслабьтесь. Повторим еще раз.

Готовы? Начали! Разведите Ваши пальцы! Шире! Еще шире! Максимально широко! И расслабьтесь.

Обратите внимание на ощущение теплоты или покалывания в кистях рук и предплечьях.  
*(пауза 20 секунд).*



## ПЛЕЧИ

Теперь давайте поработаем над плечами. Мы несем на наших плечах большой груз напряжения и стресса. Данное упражнение состоит в пожимании плечами в вертикальной плоскости по направлению к ушам, при этом мысленно старайтесь достать до мочек ушей вершинами плеч.

Давайте попробуем.

Готовы? Начали!

Поднимите плечи!

Поднимите их выше! Еще! Выше, чем было! Задержите! И расслабьтесь.

Повторим еще раз.

Готовы? Начали! Поднимайте Ваши плечи как можно выше! Еще выше! Выше! Максимально высоко! И расслабьтесь.

Сконцентрируйте внимание на ощущении тяжести в плечах. Опустите плечи, полностью дайте им расслабиться. Пусть они становятся все тяжелее и тяжелее.

*(Пауза 20 секунд).*





## ЛИЦО

Перейдем к лицевой области. Начнем со рта. Первое, о чем я Вас попрошу, – улыбнитесь настолько широко, насколько это возможно. Это должна быть «улыбка до ушей».

Готовы? Начали! Улыбнитесь широко! Еще шире! Шире некуда! Задержите! И расслабьтесь.

Теперь повторим это упражнение.

Готовы? Начали! Широкая улыбка! Широчайшая улыбка! Еще шире! Шире! Задержите! И расслабьтесь.



Для расслабления противоположной группы мышц сожмите губы вместе, будто Вы хотите кого-то поцеловать.

Готовы? Начали! Сомкните губы вместе! Очень крепко сожмите их! Еще! Крепче! Сожмите их максимально плотно и крепко! Расслабьтесь.

Повторим это упражнение.

Готовы? Начали! Сожмите губы! Крепче! Вытяните немного вперед! Еще крепче! Задержите! И расслабьтесь.

Распустите мышцы вокруг рта – дайте им расслабиться. Еще более и более расслабляйте их.

Теперь перейдем к глазам. Надо очень крепко закрыть глаза. Представьте, что в Ваши глаза попал шампунь.

Готовы? Начали! Зажмурьте глаза! Очень крепко! Еще крепче! Совсем крепко! Задержите! И расслабьтесь.

Повторим это упражнение.

Готовы? Начали! Закройте плотнее Ваши глаза! Сильнее! Напрягите веки! Еще! Еще сильнее! И расслабьтесь.

Последнее упражнение заключается в том, чтобы максимально высоко поднять брови. Не забудьте, что Ваши глаза должны быть при этом закрыты.

Готовы? Начали! Поднимите брови высоко! Как можно выше! Еще выше! Так высоко, насколько это возможно! Задержите! И расслабьтесь.

Повторим это упражнение.

Готовы? Начали! Поднимите брови! Еще выше! Как можно выше! Еще! Задержите их! И расслабьтесь.

Сделайте паузу на несколько мгновений, чтобы почувствовать полное расслабление лица. (Пауза 15 секунд).



## ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ ЭТАП

Сейчас Вы расслабили большинство основных мышц Вашего тела. Чтобы была уверенность в том, что все они действительно расслабились, я буду в обратном порядке перечислять мышцы, которые Вы напрягали, а затем расслабили. По мере того, как я буду называть их, старайтесь расслаблять их еще сильнее. Вы почувствуете еще большее расслабление, как теплая волна проникающее в Ваше тело.



Начиная со лба, Вы чувствуете еще большее расслабление, затем оно переходит на глаза и ниже на щеки. Вы чувствуете тяжесть расслабления, охватывающего нижнюю часть лица, затем оно опускается к плечам, на грудную клетку, предплечья, живот, кисти рук. Еще больше расслабляются Ваши ноги, начиная с бедер, достигая икр и ступней. Вы чувствуете, что Ваше тело стало очень тяжелым, очень расслабленным. Это приятное чувство. Задержите эти ощущения и насладитесь чувством расслабления, покоя и отдыха. (Пауза 2 минуты).

## ПРОБУЖДЕНИЕ

Теперь настало время, чтобы Вы снова ощутили себя и окружающий Вас мир. Я буду считать от 1 до 10. На каждый счет Вы будете чувствовать, что сознание становится все более и более ясным, а тело все более свежим и энергичным. Когда я досчитаю до 10, откройте глаза, но не раньше. Открыв глаза, Вы почувствуете себя лучше, чем когда-либо в этот день. Придет ощущение бодрости, свежести, прилива сил и желания действовать.

Давайте начнем.

1 – Вы начинаете пробуждаться.

2 – Вы медленно пробуждаетесь.

3 – Появляется ощущение бодрости.

4 – Хочется потянуться.

5 – Ощущение бодрости и свежести становится все сильнее.

6 – Напрягите кисти.

7 – Напрягите ступни.

8 – Потянитесь.

9 – Хочется открыть глаза, веки легкие, в теле бодрость и свежесть.

10 – Открыли глаза! Вы пробудились! Ваше сознание ясное, Ваше тело легкое и отдохнувшее! Вы готовы действовать!



## ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон «О полиции» от 7 февраля 2011 г. № 3-ФЗ  
// [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_48103](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48103).
2. Федеральный закон от 19 июня 2004 г. № 54-ФЗ «О собраниях, митингах, демонстрациях, шествиях и пикетированиях»  
// [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_110165](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_110165).
3. Приказ МВД России от 28 июня 2021 г. № 495 «Об утверждении Наставления об организации служебной деятельности строевых подразделений патрульно-постовой службы полиции территориальных органов МВД России»  
// [https://29.mvd.pf/citizens/Pravovoe\\_informirovanie/Normativno\\_pravovie\\_akti\\_reglamentirujus/Prikazy\\_MVD\\_Rossii](https://29.mvd.pf/citizens/Pravovoe_informirovanie/Normativno_pravovie_akti_reglamentirujus/Prikazy_MVD_Rossii).
4. Приказ МВД России от 26 июня 2020 г. № 460 «Об утверждении Кодекса этики и служебного поведения сотрудников органов внутренних дел Российской Федерации»  
/ [https://сзао.мск.мвд.рф/Dlja\\_grazhdan/Pravovaja\\_pomoshh/документы/приказ-мвд-россии-от-26-июня-2020-года](https://сзао.мск.мвд.рф/Dlja_grazhdan/Pravovaja_pomoshh/документы/приказ-мвд-россии-от-26-июня-2020-года).
5. Приказ МВД России от 25 декабря 2020 г. № 900 «Вопросы организации морально-психологического обеспечения деятельности органов внутренних дел Российской Федерации» // [https://сзао.мск.мвд.рф/Dlja\\_grazhdan/Pravovaja\\_pomoshh](https://сзао.мск.мвд.рф/Dlja_grazhdan/Pravovaja_pomoshh).
6. Бялек М.В. Особенности общей и ситуационной готовности сотрудников полиции к деятельности по обеспечению проведению публичных и массовых мероприятий  
// Психопедагогика в правоохранительных органах, 2015, № 4(63), с.19.
7. Кораблев С.Е. Тренинг развития навыков уверенного поведения сотрудников органов внутренних дел: учебное пособие / С.Е. Кораблев. – Воронеж: Воронежский институт МВД России, 2019. – 187 с.
8. Психология в деятельности сотрудников правоохранительных органов: учебное пособие / Юридический колледж ДГУ; сост. Д.Ш. Пирбудагова, М.М. Гаджиева, А.А. Гаджиева. Махачкала: Изд-во ДГУ, 2018.
9. Линевиц В.Л. Психология общения в профессиональной деятельности сотрудников органов внутренних дел Российской Федерации: учебное пособие / В.Л. Линевиц, Л.Г. Бикчинтаева, А.В. Гайнуллина. – Уфа: Уфимский ЮИМВД России, 2022. – 88 с. – Текст: непосредственный.
10. Марьин М.И. Психологическая подготовка сотрудников полиции к профессиональной деятельности: учебно-методическое пособие / М.И. Марьин и др. – Руза: Московский областной филиал Московского университета МВД России, 2014. – 195 с. – ISBN 987-5-9552- 0612-7. – Текст: непосредственный.
11. Прикладная юридическая психология / под ред. А.М. Столяренко. М., 2001. – 326 с. Психология делового общения: учебник и практикум для вузов / В.Н. Лавриненко [и др.]; под редакцией В.Н. Лавриненко, Л.И. Чернышовой. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 350 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-00604-9. – Текст: непосредственный.

## ПАМЯТКА МАССОВЫЕ БЕСПОРЯДКИ.

**ТОЛПА** - относительно кратковременное, неорганизованное множество людей, объединенных непосредственно пространственной близостью и общим эмоциональным состоянием.

Толпа имеет свою коллективную "душу", происходит эмоциональная индукция эмоциональное заражение. Человек растворяется в толпе, возникает "эйфория".

### **Характерные особенности толпы:**

- отсутствие структурной организации,
- краткость существования толпы,
- эмоциональная взаимосвязь участников.

### **Состояние лиц, находящихся в толпе:**

- исчезновение индивидуальных свойств, норм поведения,
- состояние близкое к гипнотическому,
- прилив сил,
- сдерживающие мотивы ступеваются,
- снимается чувство ответственности,
- заражение эмоциями толпы,
- повышается возбудимость,
- устраняется самоконтроль,
- ощущение правоты, всеобщего одобрения.

### **Толпа неоднородна:**

- |                                   |      |
|-----------------------------------|------|
| - лидеры                          | 2%,  |
| - подверженные чужому влиянию     | 8%,  |
| - осторожные                      | 20%, |
| - безразличные                    | 65%, |
| - сопротивляющиеся чужому влиянию | 5%.  |

### **ХАРАКТЕРНЫЕ ПРИЗНАКИ ТОЛПЫ:**

- импульсивность,
- изменчивость,
- раздражительность.

Могут быть подстрекатели - провоцирующие толпу на беспорядки и на противоправные действия.

### **ЭТАПЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТОЛПЫ**

**I этап** начала массовых беспорядков (формирование толпы):

- люди взволнованны, начинается обмен возбуждающей информацией,
- процесс кружения - возбуждение возрастает,
- этап формирования образа врага – цель, на которую нацеливается толпа,
- дополнительное стимулирование на основе возражения,

**II этап** - начальные агрессивные действия (начинают бить окна урны, избивать встречных людей),

**III этап** - кульминация беспорядков,

**IV этап** - затухание агрессивных действий вследствие деятельности полиции.

### **МЕРЫ БОРЬБЫ С БЕСПОРЯДКАМИ:**

#### *1. Профилактика:*

- обеспечение взаимосвязи с общественными организациями,
- подготовка сотрудников к операции,
- подготовка спец. групп, переговорщиков,

- работа с населением (действие в условиях массовых беспорядков),
- организация транспорта, медицинское обеспечение,
- 2. *Стратегические задачи* (очередность определяется конкретной ситуацией):
- стратегия демонстрации силы (техника, спец. подразделения),
- выявление лидеров, распространение слухов,
- призывы по громкоговорителю,
- в переговорах использовать авторитетных для толпы людей,
- производить кинофотосъемку,
- подавление чувства агрессивности,
- демонстрация силы, рассеивание, арест лидеров, использование газов, химического оружия,
- стратегия сдерживания.

### **ДЕЙСТВИЯ СОТРУДНИКОВ ОВД ПРИ ПРОВЕДЕНИИ МАССОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ.**

1. Переговорщики - затягивание времени для подготовки.
2. Использование спец. техники.
3. Рассеивание толпы, выделение и отсечение «боевиков».
4. Разведывательная работа (состав толпы).
5. Агентурная работа в толпе.
6. Накопление сил и расстановка их (резерв).
7. Недопущение непосредственного контакта с толпой.
8. В случае непосредственного контакта - сплоченность.
9. Постоянное воздействие на толпу (использование громкоговорителей, видеотехники, киноаппаратуры).

### **Поведение сотрудника при обращении с гражданами в процессе обеспечения массовых мероприятий (психологические рекомендации)**

Среди участников массовых мероприятий (демонстраций, шествий, митингов) встречаются неуравновешенные граждане, склонные к конфликтному поведению, агрессии, особенно по отношению к сотрудникам полиции, осуществляющим охрану правопорядка в оцеплении, заслоне, у заграждения.

Нередко, особенно под воздействием алкогольного опьянения, поведение таких граждан становится причиной стихийных или спровоцированных беспорядков.

Прогноз поведения человека - задача в большинстве случаев довольно сложная. Однако избежать провокаций и предупредить конфликты всегда можно, опираясь на некоторые простейшие правила общения с гражданами.

**ДЕМОНСТРАЦИЯ СТАБИЛЬНОСТИ И СПОКОЙСТВИЯ** - избегайте проявлений нетерпения, критики, угрозы, агрессии в адрес обращающихся к вам граждан. Попытки быстрого решения проблемы силовым давлением используются в последнюю очередь.

**ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНОСТЬ** - должна быть первым ответом на то, что говорит и делает гражданин. Доброжелательность можно проявлять различными путями: голосом, заинтересованностью, активной демонстрацией попытки понять гражданина, озабоченности достижением взаимоприемлемого решения.

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ НА РАВНЫХ** - необходимо избегать недооценки преступника, даже если он ведет себя по-детски непосредственно, не способен контролировать свои эмоции. Если преступник почувствует, что его не воспринимают всерьез, возможность неуправляемого, агрессивного и даже буйного поведения возрастает. В разговоре используйте такие приемы, как улыбка, радужное обращение, мимика участия, ориентация корпуса в сторону собеседника. Постоянно поддерживайте «контакт взглядов» при обращении к собеседнику.

Демонстрируйте сочувственное понимание проблем и затруднений собеседника. Доброжелательность обращения предполагает и повышенное внимание к оттенкам поведения собеседника, свидетельствующим об изменениях его психологического состояния. Взгляд, интонация, жесты не должны оставаться незамеченными. Движения рук при дружеском отношении собеседника свободны, жестикуляция дополняет его слова. При негативном отношении, при наличии «злого умысла» движения рук, мимика скованы, закрепошены. Постарайтесь снять психологическую напряженность. Пока эмоциональная напряженность собеседника не снята, говорить следует о вещах, вызывающих позитивные эмоции и реакции. Выражайте согласие с высказываниями собеседника не только словесно, но и жестами, мимикой.

При установлении психологического контакта **КОНТРОЛИРУЙТЕ СВОЕ ПОВЕДЕНИЕ**. Вам не следует выражать несогласие со взглядами собеседника и в то же время высказывать явно нереалистические комплименты в его адрес, использовать громоздкие либо неоднозначные термины и речевые обороты, проявлять торопливость, спешку, либо неуверенность и заискивание.

**РАСПОРЯЖАЙТЕСЬ ИНИЦИАТИВОЙ** - это намного продуктивнее, чем постоянно владеть ею, «подавляя» собеседника. Тактически бывает выгоднее уступить лидерство, например, при обсуждении конкретных вариантов практического решения им же затронутой проблемы, направив тем самым энергию собеседника в позитивное русло. Авторитарный стиль общения необходим, когда возникает угроза выхода ситуации из-под контроля, или в экстремальной обстановке, когда требуются быстрые и решительные действия.

**ГОВОРИТЕ НА ОДНОМ ЯЗЫКЕ** - полное взаимопонимание достигается при диалоге, в котором собеседники пользуются близкими системами знаков и одинаково понимают ситуацию общения. Манера общения сотрудника должна соответствовать (в допустимых этических нормах пределах) представлениям той социальной группы, к которой принадлежит его собеседник. Тогда снимаются ограничения во взаимопонимании, порождаемые социальными, политическими, религиозными, профессиональными и другими различиями.

**НАХОДИТЕСЬ В ЗОНЕ КОМФОРТА СОБЕСЕДНИКА** - у каждого человека есть своя зона (дистанция), в которой он чувствует себя комфортно при беседе с незнакомыми людьми. Нарушение этой дистанции само по себе может быть раздражающим фактором для собеседника и затруднять общение (собеседник отворачивается, пьтится, отступает). Напротив, если вы вызываете симпатию, располагаете к доверию, то собеседник интуитивно стремится занять более короткую дистанцию, свойственную при его контактах с близкими, знакомыми людьми.