

Викладач кафедри
тактико-спеціальної підготовки
Дніпропетровського державного
Університету внутрішніх справ
Гіденко Євген Сергійович

ПРОФЕСІЙНЕ СПІЛКУВАННЯ ПРАВООХОРОНЦЯ

У майбутніх правоохоронців, за даними Харченко С. В., присутні деякі проблеми в формулюванні своїх думок у зовнішній промові, а саме, часто курсанти втрачають зв'язок між частинами речення, використовують однотипні слова, слова-паразити, деяких лякала думка про необхідність говорити в громадському місці [2, с. 229]. При підготовки правоохоронців необхідно розвивати у них вільне володіння власними вербальними та невербальними засобами соціальної поведінки. Вимоги до ефективного мовленнєвого впливу, наступні: • стислість, відсутність надмірної переконливості; • уникнення жаргонних, вульгарних висловів, слів паразитів; • логічність і чіткість пояснень та доводів; • чітке вимовляння, відповідність сили голосу ситуації, вміння змінювати темп, робити паузи.

При побудові повідомлень варто користуватись так званим «алгоритмом Цицерона»: «хто – що – чим – навіщо – як – коли». Переконавання партнерів по діловому спілкуванню досягається за допомогою аргументації. Найбільш загальні правила аргументації: • оперувати простими, ясними, переконливими термінами; • повідомляти перевірену інформацію; при доведенні негативної інформації, необхідно повідомляти джерело її отримання; • аргументування варто вибирати з урахуванням особливостей співрозмовника; • бути коректною щодо співрозмовника, уникати не ділових висловлювань. Правоохоронці повинні знати про невербальні сигнали, що сприяють контакту, такі: поворот тіла на 45–90 градусів, необхідна дистанція, очі співрозмовників на одному рівні, відкрита та асиметрична поза, вираз обличчя, який природно змінюється. Певну увагу при підготовці поліцейських необхідно приділити оволодінню прийомом діагностики неправди, на основі спостереження за невербальними реакціями людини. Виділяють низку невербальних реакцій людини, що свідчать про її нещирість: рука прикриває рот, великий палець притиснутий до щоки; дотики до носа; потирання очей, вуха, долонь;

легка, поблажлива усмішка, яка супроводжує неправдиве висловлювання; нервозність в поведінці, мимовільна зміна інтонації, темпу і тембру мовлення; поява тремтіння в голосі; паузи при відповідях на питання; дуже швидкі відповіді на питання, тощо; мікронапряг лицьових м'язів, коли в момент неправдивого висловлювання по обличчю як би пробігає тінь; вегетативні реакції. У комунікативному процесі необхідно обов'язково пам'ятати про спілкувальних бар'єрах, тобто про перешкоди на шляху до адекватної передачі інформації між партнерами по спілкуванню [1, с. 155].

Бар'єри обумовлені включеністю комунікації в більш широку систему суспільних відносин: соціальні; політичні; релігійні; національні; професійні; вікові. Вони породжують різну роз'яснення понять, що вживаються у процесі комунікації. Психологічні бар'єри виникають внаслідок: індивідуально-психологічних особливостей людей, що спілкуються; сформованих між людьми певних міжособистісних відносин; мотивації.

Список бібліографічних посилань

1. Професійно-психологічна підготовка працівників слідчих підрозділів : навч. посіб. / І. В. Жданова, П. В. Макаренко, Н. Е. Мілорадова та інші ; за заг. ред. І. В. Жданової ; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків, 2014. 516 с.
2. Харченко С. В. До проблеми підвищення ефективності професійної діяльності персоналу ОВС. Право і Безпека. 2004. Т. 3, № 4. С. 229231.