

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ПРИВАТНИЙ ЗАКЛАД
«ДНІПРОВСЬКИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»**

Кафедра психології

На правах рукопису

ПАПІРНА АЛЛА ВІТАЛІЇВНА

**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВІКТИМОГЕННОСТІ
ОСОБИСТОСТІ**

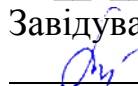
Спеціальність: **053** **«Психологія»**
(код) (назва спеціальності)
Освітня програма **Психологія**
(назва)
Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня **магістра**

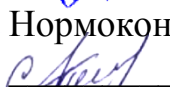
Науковий керівник: Пріснякова
Л.М., канд..психол. наук, доцент



РЕКОМЕНДОВАНО ДО ЗАХИСТУ
Протокол засідання кафедри психології

№ 7 від 26.12.2024

Завідувач кафедри психології
 Людмила ПРИСНЯКОВА

Нормоконтроль
 Наталія СЕРГІЄНКО

Дніпро, 2025

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ПРИВАТНИЙ ЗАКЛАД
«ДНІПРОВСЬКИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»**

Кафедра	психології
Освітній ступінь	<u>магістр</u>
Спеціальність	053 «Психологія»
Освітня програма	Психологія

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

психології

(назва кафедри)


(підпис)

Людмила ПРИСНЯКОВА

12.02.2024

**ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
ПАПІРНА АЛЛА ВІТАЛІЇВНА**

1. Тема роботи: «Особливості формування віктимогенності особистості».
2. Науковий керівник роботи: Пріснякова Л.М. Канд.психол.наук, доцент
Затверджені наказом вищого навчального закладу від « » 2022 року №
3. Строк подання роботи на кафедру: 12.02.25р.
4. Мета кваліфікаційної роботи: отримання кількісних проявів віктимогенності особистості залежно від професійних особливостей.
5. Завдання кваліфікаційної роботи
 - проаналізувати літературні джерела та наукові дослідження, що присвячені поставленій проблемі;
 - підбрати методи та методики дослідження, які адекватні предмету, об'єкту та меті дослідження;
 - проведення емпіричного дослідження , обробка та аналіз отриманих результатів та виявлення груп осіб, які входять в зону ризику.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН ВИКОНАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

№ з\п	Назва етапів дипломного проекту (роботи)	Строк виконання етапів проекту (роботи)	Примітка
1.	Вступ	Жовтень	виконано
2.	I Розділ	Листопад	виконано
3.	II Розділ	Грудень	виконано
4.	III Розділ	Січень	виконано
5.	Робота в цілому	Лютий	виконано

Науковий керівник

Пріснякова Л.М.

Здобувач вищої освіти

Папірна А.В.

Дата видачі завдання 24 .05. 2024р.

АНОТАЦІЯ

В умовах економічних, політичних і соціальних перетворень, ускладнених наслідками світової фінансової кризи, посилюється криміналізація суспільних відносин, що істотно підвищує рівень злочинності. Шахрайство, як і будь-який інший злочин, - це в першу чергу вчинене винне суспільне небезпечне діяння, яке необхідно розглядати як цілісне явище, сформоване складною взаємодією обставин економічного, соціального, психологічного порядку ". Таким чином, досліджуючи кримінологічну природу шахрайства, необхідно враховувати, що воно є об'єктом вивчення широкого кола галузей сучасної науки.

Проблема віктимності та віктимогенності є і досить актуальною, і досить дослідженою, і в той же час досить недослідженою, тому що до дослідження цієї проблеми приєдналися і психологи, і правознавці, і соціологи, і філософи. Цією проблемою в різні періоди займалися у різних аспектах слідуючі дослідники: Вандышев В.В., Долговой А.И., Ривман Д.В., Остроумов С.С. ТА ін.

Вивчення природи шахрайства, а так само умов, які сприяють його вчиненню, вивчення особистості шахрая і його жертви тісно переплітають кримінологію і віктимологію, оскільки проблема розглядається полярно.

Об'єктом дослідження є емоційна та поведінкова сфера особистості.

Предметом дослідження є особливості формування віктимогенності особистості.

Метою дослідження являється отримання кількісних проявів віктимогенності особистості залежно від професійних особливостей.

Гіпотеза : припущення про існування зв'язку між віковими і статевими особливостями та проявами віктимогенності особистості.

Завдання дослідження:

- проаналізувати літературні джерела та наукові дослідження, що присвячені поставленій проблемі;
- підбрати методи та методики дослідження, які адекватні предмету, об'єкту та меті дослідження;
- проведення емпіричного дослідження, обробка та аналіз отриманих результатів та виявлення груп осіб, які входять в зону ризику.

Методи дослідження:

У роботі були використані групи методів, в склад яких входять теоретичні, емпіричні та математико- статистичні методи.

Для виявлення індивідуальних психологічних особливостей віктимогенності особистості застосовані психодіагностичні методики дослідження:

Емпіричні:

- 1) Методика дослідження схильності до віктимної поведінки Андронікова О.О.
- 2) Характерологічний опитувальник Г. Шмішека.
- 3) Тест виявлення типу агресивності (опитувальник Л. Г. Почебут)
- 4) «Рівень суб'єктивного контролю» (РСК)
- 5) Опитувальник Гарбузова для виявлення домінуючого інстинкту.
- 6) Моделі поведінки у стресових ситуаціях (шкала SACS)
- 7) Методика « Визначення ступеню навіюваності »(автор О.П.Елісеев)
- 8) Методика діагностики самооцінки рівня тривожності Спілбергера - Ханіна

Математико-статистичні:

- метод середніх величин.

$$\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{k=1}^n x_k,$$

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що вони можуть бути використані робітниками МВС та психологами при розробці профілактичних застережних рекомендацій щодо антивіктимізації населення.

Структура роботи : кваліфікаційна робота складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку літературних джерел та додатків.

ANNOTATION

In the context of economic, political and social transformations, complicated by the consequences of the global financial crisis, the criminalization of public relations is increasing, which significantly increases the crime rate. Fraud, like any other crime, is, first of all, a committed guilty social dangerous act, which must be considered as an integral phenomenon formed by the complex interaction of circumstances of an economic, social, psychological order." Thus, when examining the criminological nature of fraud, it is necessary to take into account that it is the object of study of a wide range of branches of modern science.

The problem of victimization and victimogenicity is quite relevant, and sufficiently researched, and at the same time quite unexplored, because psychologists, legal scholars, sociologists, and philosophers have joined the study of this problem. The following researchers have dealt with this problem in different periods in different aspects: Vandyshev V.V., Dolgovoy A.I., Rivman D.V., Ostroumov S.S. and others.

The study of the nature of fraud, as well as the conditions conducive to its commission, the study of the personality of the fraudster and his victim closely intertwine criminology and victimology, since the problem is considered in polar terms.

Study object is the emotional and behavioral area of personality.

Study subject is the peculiarities of the formation of personality victimogenicity.

Study purpose is to obtain quantitative manifestations of a person's victimogenicity depending on professional characteristics.

Hypothesis: assumption about the existence of a connection between age and gender characteristics and manifestations of personality victimization.

Study tasks:

- analyze literary sources and scientific research devoted to the problem posed;
- select research methods and techniques that are adequate to the subject, object and objectives of the study;
- conducting empirical research, processing and analyzing the results obtained and identifying groups of people at risk.

Research methods:

The work used a group of methods, which included theoretical, empirical and mathematical statistical methods.

To identify individual psychological characteristics of a person's victimogenicity, psychodiagnostic research methods were used:

Empirical:

- Methodology for studying the tendency to victimization behavior Andronikova O.A.;
- Characteristic questionnaire of G. Smíšek.;
- Test for identifying the type of aggressiveness (questionnaire by L. G. Pochebut);
- "Level of Subjective Control" (RSC);
- Garbuzov's questionnaire to identify the dominant instinct;
- Patterns of behavior in stressful situations (SACS scale);
- Methodology "Determining the degree of suggestibility" (author A.P. Eliseev);
- Spielberger-Khanin self-assessment method for diagnosing anxiety levels.

Mathematical and statistical:

- method of average values.

$$\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{k=1}^n x_k,$$

The practical significance of the results obtained is that they can be used by employees of the Ministry of Internal Affairs and psychologists when developing preventive recommendations for anti-victimization of the population.

Structure of the work: the qualifying work consists of an introduction, three chapters, a conclusion, a list of references and applications.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	9
РОЗДІЛ I. МЕХАНІЗМИ МАНІПУЛЮВАННЯ СВІДОМІСТЮ ЖЕРТВ.....	13
1.1. Загальна характеристика стану потерпілого від шахрайства.....	13
1.2. Психологічний аналіз загальної схеми шахрайської операції.....	20
1.3. Поведінка шахраїв різної спеціалізації.....	25
1.4. Схема шахрайської операції та особливості поведінки шахраїв – „юридичних осіб”	40
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ I.....	55
РОЗДІЛ II ФОРМУВАННЯ ВІКТИМОГЕННОЇ ПОВЕДІНКИ В УМОВАХ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА.....	57
2.1. Віктимологія та віктимність. Віктимологічні особливості.....	57
2.2. Вплив економічних, соціальних, та психологічних чинників на формування віктимогенності особистості	64
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ II.....	69
РОЗДІЛ III ІНДИВІДУАЛЬНО – ТИПОЛОГІЧНІ ПОКАЗНИКИ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФОРМУВАННЯ ВІКТИМОГЕННОСТІ ОСОБИСТОСТІ У СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ.....	71
3.1.Методи та методики дослідження.....	71
3.2 Організація дослідження: характеристика бази та учасників емпіричного дослідження.....	78
3.3. Обробка та аналіз отриманих результатів.....	81
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ III.....	115
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ.....	
СПИСОК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ.....	
ДОДАТКИ.....	

ВСТУП

Дана випускна кваліфікаційна робота присвячена теоретичному та емпіричному аналізу формування віктимності та віктимогенності у студентської молоді. Віктимна поведінка розуміється нами як сукупність властивостей людини, обумовлених комплексом соціальних і психологічних умов, що сприяють дезадаптивному стилю реагування суб'єкта, що приводить до шкоди для його фізичного або емоційно - психічного здоров'я. Віктимна поведінка - відхилення від норм безпечної поведінки, що реалізуються в сукупності соціальних, психічних і моральних проявів.

Актуальність дослідження обумовлена рядом обставин. Перебудова суспільства, приватизація майна змінює відносини на ринковому рівні. А це призводить до змін правових відносин, до криміналізації і злочинів у суспільстві. Аналізуючи еволюцію людського суспільства можна прийти до висновку, що злочинність або збільшувалася, або зменшувалася в залежності від стану суспільства, його соціальної, економічної, політичної стабільності або ж, навпаки, нестабільності. Саме останнє - соціальна нестабільність у суспільстві - викликає зростання злочинності. За один лише січень цього року в Україні було зафіксовано 148 044 кримінальних правопорушення. У той же час, в січні минулого року в було зареєстровано 42372. У деяких регіонах цей показник просто зашкалює. в Дніпропетровській області - 33,8 %; Києві - 37,6 %; в Херсонській області - 35,2 %, у Миколаївській області - 29,4 %. Сплеск злочинності завжди передуює значним соціальним потрясінням будь-якого суспільства. І це наочно демонструє наша реальність. Злочинність - це параметр, за яким можна судити про стан суспільного організму.

В умовах економічних, політичних і соціальних перетворень, ускладнених наслідками світової фінансової кризи, посилюється криміналізація суспільних відносин, що істотно підвищує рівень злочинності. Шахрайство, як і будь-який інший злочин, - це в першу чергу вчинене винне суспільне небезпечне діяння, яке необхідно розглядати як цілісне явище, сформоване складною взаємодією обставин економічного, соціального, психологічного

порядку ". Таким чином, досліджуючи кримінологічну природу шахрайства, необхідно враховувати, що воно є об'єктом вивчення широкого кола галузей сучасної науки.

Проблема віктимності та віктимогенності є і досить актуальною, і досить дослідженою, і в той же час досить недослідженою, тому що до дослідження цієї проблеми приєдналися і психологи, і правознавці, і соціологи, і філософи. Цією проблемою в різні періоди займалися у різних аспектах слідуючі дослідники: Вандышев В.В., Долговой А.И., Ривман Д.В., Остроумов С.С. ТА ін.

Віктимна поведінка розуміється як сукупність властивостей людини, обумовлених комплексом соціальних і психологічних умов, що сприяють дезадаптивному стилю реагування суб'єкта, що приводить до шкоди для психічного здоров'я особливості. Віктимна поведінка - відхилення від норм безпечної поведінки, що реалізується в сукупності соціальних, психічних і моральних проявів.

Вивчення природи шахрайства, а так само умов, які сприяють його вчиненню, вивчення особистості шахрая і його жертви тісно переплітають кримінологію і віктимологію, оскільки проблема розглядається полярно.

Об'єктом дослідження є емоційна та поведінкова сфера особистості.

Предметом дослідження є особливості формування віктимогенності особистості.

Метою дослідження являється отримання кількісних проявів віктимогенності особистості залежно від професійних особливостей.

Гіпотеза : припущення про існування зв'язку між віковими і статевими особливостями та проявами віктимогенності особистості.

Завдання дослідження:

- проаналізувати літературні джерела та наукові дослідження, що присвячені поставленій проблемі;
- підбрати методи та методики дослідження, які адекватні предмету, об'єкту та меті дослідження;

- проведення емпіричного дослідження , обробка та аналіз отриманих результатів та виявлення груп осіб, які входять в зону ризику.

Методи дослідження:

У роботі були використані групи методів, в склад яких входять теоретичні, емпіричні та математико- статистичні методи.

Для виявлення індивідуальних психологічних особливостей віктимогенності особистості застосовані психодіагностичні методики дослідження:

Емпіричні:

- 1) Методика дослідження схильності до віктимної поведінки Андронікова О.О.
- 2) Характерологічний опитувальник Г. Шмішека.
- 3) Тест виявлення типу агресивності (опитувальник Л. Г. Почебут)
- 4) «Рівень суб'єктивного контролю» (РСК)
- 5) Опитувальник Гарбузова для виявлення домінуючого інстинкту.
- 6) Моделі поведінки у стресових ситуаціях (шкала SACS)
- 7) Методика « Визначення ступеню навіюваності »(автор О.П.Елісеев)
- 8) Методика діагностики самооцінки рівня тривожності Спілбергера - Ханіна

Математико-статистичні:

- метод середніх величин.

$$\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{k=1}^n x_k,$$

Наукова новизна полягає у поглибленні уявлень про особливості формування віктимогенності у студентської молоді, а також у намаганні виявити індивідуально – типологічні особливості, які сприяють можливості ставати ініціатором злочину за допомогою залучення у емпіричне дослідження людей, які є злочинцями у сфері вчинення злочинів проти особистого майна.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що вони можуть бути використані робітниками МВС та психологами при розробці профілактичних застережних рекомендацій щодо антивіктимізації населення.

Методологічну основу дослідження складають основні принципи та засади психології, віктимології та кримінології (А.Маслоу, А.А Милтс, Г.С.Костюк,

Ю.М. Антонян, А.И. Долговой, В.И. Полубинский, Л.В. Франк, Д.В Ривман, Б.Холыст, В.В.Вандышев та ін.).

Структура роботи : кваліфікаційна робота складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку літературних джерел та додатків.

РОЗДІЛ I. МЕХАНІЗМИ МАНІПУЛЮВАННЯ СВІДОМІСТЮ ЖЕРТВ

1.1. Загальна характеристика стану потерпілого від шахрайства

Психологія потерпілого вивчає фактори формування його індивідуально-психологічних якостей, поведінки у момент здійснення і після вчинення злочину, а також розробляє практичні рекомендації, які стосуються допиту потерпілого і пошуку злочинця, орієнтуючись на типологічні характеристики потерпілого.

Віктимологія або психологія потерпілого є багатоаспектним і самостійним розділом юридичної психології. Раніше вважалося, що віктимологія як одна з наук про людину вивчає поведінку, що відхиляється від норми безпеки. Дійсно, віктимологія спрямована на аналіз взаємин і зв'язків між жертвами, злочинцями, і соціально небезпечними проявами соціального середовища. Сучасна віктимологія реалізується в декількох напрямках:

- загальна віктимологія, яка описує феномен жертви (досліджує історію віктимності і віктимізації, аналізує закономірності їх походження і розвитку, стан віктимності як соціального процесу);
- приватні віктимологічні теорії (кримінальна віктимологія, деліктна віктимологія, травматична віктимологія);
- прикладна віктимологія (емпіричний аналіз, розробка та впровадження спеціальних технік профілактичної роботи з жертвами, технологій соціальної підтримки, механізмів компенсації та корекції).

Основне завдання віктимології складається в побудові моделі взаємодії в діаді "злочинець - жертва", в описі шляху нормалізації негативних соціальних, психологічних і моральних впливів на людину з боку злочинного половини спільноти.

Психологія потерпілого пов'язана з кримінальним правом, кримінологією, кримінальним процесом, віковою та педагогічною психологією, соціальною психологією, психологією особистості.

Віктимність як відхилення від норм безпечної поведінки реалізується в соціальних (статусні характеристики жертв і поведінкові відхилення від норм безпеки), психічних (патологічна віктимність, страх перед злочинністю та іншими аномаліями) і моральних (незасвоєння віктімогенних норм, правил поведінки в складній соціальній або кримінальній ситуації) .

На думку психологів, люди, які обирають соціальну роль жертви, (свідомо чи несвідомо) залучаються в різні криміногенні ситуації з підсвідомою метою отримати якомога більше співчуття і підтримки з боку. При цьому позиція жертви виправдовується установкою на безпорадність, небажання змінювати власне становище без втручання ззовні, низькою самооцінкою, заляканістю, підвищеної сугестивністю, готовністю до навчання віктимної поведінки, засвоєнню віктимних стереотипів з боку суспільства.

Багато вітчизняних і закордонних кримінальних психологів розглядають віктимність як психічну і соціально-психологічну девіацію (патологічна віктимність, страх перед злочинністю і аномаліями).

За ступенем схильності до віктимологічної поведінки, повторюваності криміногенних ситуацій, в які потрапляє суб'єкт, можна виділити:

- гіпервіктимність (прагнення до бездумного ризику, досягнення ейфорії від подолання надто небезпечних перешкод, провокування критичних і конфліктних ситуацій);
- гіповіктимність (забезпечення підвищеної безпеки, закомплексованість, обмеженість спілкування і соціальних контактів, відхід від труднощів і реалій сучасного життя).

Слід зазначити, що віктимність - це специфічна поведінка та індивідуально-психологічні якості потерпілого, які детермінують злочинну поведінку, скоєну щодо потерпілого.

Від індивідуально-психологічних якостей потерпілого, від його поведінки залежить здійснення злочинних намірів, ступінь активної оборони від злочинних посягань. Чим значніша роль поведінки потерпілого в походженні

злочину, тим менш інтенсивна антисоціальна орієнтація злочинця. У злочинах проти особистості така залежність виступає найбільше яскраво, тому що в психологічному механізмі скоєння злочину велике значення мають емоції злочинця, які трансформуються іноді до ступеня афекту, бо вплив потерпілого сприймається ним крізь призму особистого значення.

Потрібно мати на увазі, що близько 75-80% злочинів проти особистості відбуваються суб'єктами, які пов'язані з потерпілими родинними, службовими, інтимними та іншими близькими стосунками і злочин, як правило, є кінцевою фазою конфлікту, який виник в результаті цих відносин. При вивченні злочинів, при пошуку злочинця сама жертва злочину вписується в подію злочину і несе певний заряд криміногенності.

Наприклад, американські криміналісти, після проведення досліджень в середовищі людей, які не мають житла, дійшли висновку, що головною причиною безпритульності серед жінок було насильство з боку близького партнера. Основними виктимологічними характеристиками жінок-жертв у даному випадку були лабільність, низький рівень агресії, неконфліктність, дезадаптивність, низька самооцінка, страх того, що переслідувач знайде їх, і муки почнуться знову.

Дослідження індивідуально-психологічних якостей і характеристик потерпілого можна розглядати в двох аспектах (Ю.В. Чуфаровский):

1. "Статична область" - це вік, стать, національність, службове становище тощо.
2. "Динамічна область", яка досліджує поведінку потерпілого в період перед злочином і в період події злочину, а також зв'язок цієї поведінки з поведінкою злочинця.

Вітчизняні фахівці в галузі юридичної психології (Ю.В. Чуфаровский, Л.В. Васильєв) вважають, що життєвий досвід має велике значення в поведінці потерпілого у справах про сексуальні злочини, злочини на транспорті, в сфері порушення правил техніки безпеки. На поведінку потерпілого також, на їх думку, впливає правосвідомість: знання закону і своїх прав дає можливість при

відображенні злочинного нападу усвідомлювати правоту своїх дій, які перешкоджають злочину.

Розробляючи профілактичні заходи вчені-віктимологи звертають увагу на поняття "Соціальне навчання" відображає той факт, що ми вчимося, в першу чергу спостерігаючи і слухаючи, як діють і говорять інші люди, сприймаючи те, що відбувається в соціальному середовищі. Соціальне навчання полягає в тому, що людина засвоює способи поведінки інших людей, спостерігаючи за їх діями. Причому, на думку біхевіористів (А. Бандура), чим більш значними є для нас моделі, тим сильніше їх вплив на нашу поведінку.

Американські соціальні психологи, вікові психологи і криміналісти (Курт Бартол, А. Бандура, Б. Скіннер), вважають, що соціальне навчання є одним з найбільш важливих факторів знання людей, - як уникнути нападу і не спровокувати щодо себе вчинення злочину.

Щодо біологічних факторів, то, наприклад вроджена чи набута неповноцінність психіки жертви, яка не прогнозує в силу об'єктивних причин розвиток соціальної ситуації, є однією з основних віктимологічних характеристик при здійсненні сексуального злочину (наприклад, дівчина, з діагнозом олігофренія в стадії дебільності, не в змозі адекватно оцінити і спрогнозувати соціальну ситуацію, якщо йдеться про групове зґвалтування, і своєю поведінкою може провокувати злочинців).

Індивідуально-психологічні особливості потерпілого характеризуються типом вищої нервової діяльності, рисами його характеру, типом акцентуації, рівнем комунікації. У структурі індивідуально-психологічної характеристики потерпілого відзначають такі якості як агресивність, деспотизм, ворожість, негативізм, схильність до вживання алкоголю, сексуальну гіперактивність, нерозбірливість у виборі партнера, довірливість. При вивченні злочину на рівні індивідуально-психологічних якостей потерпілий представляє інтерес в тій мірі, в якій його характеристики вписуються в подію злочину і носять в собі заряд криміногенності.

Останнім часом важливе місце в дослідженнях криміналістів приділяється ролі жертви в походженні злочину, її міжособистісним зв'язкам і відносинам зі злочинцем. Статистика правопорушень показує, що: більше 65% жертв в момент вбивства перебували в нетверезому стані, 50% з них вживали спиртні напої разом із злочинцем перед вчиненням злочину; кожен восьмий потерпілий не працював; 10% потерпілих вели паразитичний спосіб життя; в 40% випадків поведінка потерпілих перед злочином було аморальним або протиправним, у тому числі, і провокаційним.

Подібні характеристики та особливості поведінки потерпілого сприяють збільшенню ризику скоєння щодо їх важких протиправних дій.

Важливим регулятором поведінки потерпілого є рівень розвитку самооцінки, рівня домагань і тривожності. Детальне вивчення проблеми тривожності у зв'язку з віктимністю показало, що дана психологічна характеристика є одним з основних показників жертв злочинів.

Тривожність варто розглядати як емоційно-особистісне утворення, що, як і всяке складне психологічне утворення, має різноманітні детермінанти та аспекти, і є яскравим суб'єктивним уявленням неблагополуччя особистості, що розвивається.

Основні теоретичні підходи щодо дослідження і визначення рівня тривожності позначили З. Фрейд, А. Фрейд, К. Хорні, К. Ясперс, Дж. Тейлор, Х. Хеккаузен, І.Г. Сарасон, Ф.Б. Березін, Ю.Л. Ханін та інші. Слід зазначити, що одні вчені вважають фактором розвитку тривожності несприятливу мікросоціальноїсередовища, інші - внутрішньоособистісні проблеми.

Тривожність (як психологічний показник) є суб'єктивним проявом неблагополуччя особистості. Рівень тривожності може бути підвищений при важких нервових, психосоматичних захворюваннях, а також у здорових людей, які пережили стресову ситуацію. У деяких випадках тривожність може бути показником негативної Я-концепції, або несприятливого екологічного фону (А.І. Прихожан).

Відомий дослідник тривожності Ч. Спилбергер вважає, що тривожність - це складний психобіологічний феномен і пропонує розглядати тривогу як стан, а тривожність як властивість особистості. Тривога, з точки зору автора, є реакція на небезпеку, яка загрожує індивіду. Функціонально тривожність не тільки попереджає суб'єкта про можливу небезпеку, а й підштовхує його до пошуку і конкретизації цієї небезпеки, до активного дослідження навколишньої дійсності з установкою на визначення загрозового предмета. Тривожність проявляється як почуття невпевненості в собі, в безсиллі перед зовнішніми факторами, перебільшенні їх сили і загрозового характеру.

Розуміння вітчизняними авторами (А.І. Прихожан, Л.О. Китаєв-Смик) тривожності як стійкої особистісної характеристики звертає особливу увагу на її роль у виникненні та закріпленні певних тенденцій в особистісному розвитку, поведінці індивіда, його взаємодії із соціальним середовищем (у першу чергу, особливостей спілкування і, як наслідок - віктимності).

До основних понять віктимології Л.В. Франк відносить: поняття віктимізації як процесу перетворення особи в жертву злочину; поняття віктимності як схильності особистості ставати жертвою злочину в результаті її образу дій, соціальних, психологічних і демографічних характеристик; поняття зв'язку "злочинець - потерпілий" як системи відносин суб'єктами в рамках криміногенної ситуації, що має значний вплив на розвиток і походження злочинної поведінки.

Л.В. Франком було виявлено, що чоловіки у віці від 20 до 49 років становлять основну групу потерпілих від злочинів. Ризик їх підвищеної віктимності пов'язаний з їх антигромадською поведінкою, алкоголізацією, частими контактами з потенційними злочинцями, причому, 8,5% від загального числа вивчених потерпілих були "рецидивними" жертвами.

А.В. Тимченко, В.Є. Христенко, Д.В. Рівман визначили основні напрямки профілактики віктимності: використання оборонних можливостей потенційних потерпілих і засобів захисту; навчання прийомам позитивного вирішення небезпечних ситуацій; правова пропаганда, правове навчання; переорієнтація

оперативно-розшукової діяльності з злочинця на потерпілого з метою організації запобігання злочинів.

На думку Д.В. Рівмана, віктимологічні профілактика злочинів складається з трьох основних напрямків:

1. Загальна віктимологічна профілактика, спрямована на виявлення та корекцію поведінки віктімогенних соціальних груп;
2. Ідивідуальні віктимологічні профілактика, спрямована на виявлення потенційних потерпілих, їх навчання і захист і на захист і корекцію поведінки реальних потерпілих від злочинів;
3. Профілактика конкретних злочинів з використанням віктимологічної інформації, а також тактичних можливостей припинення злочинів певного типу в залежності від властивих їм віктимологічних особливостей.

Очевидно, що віктимні в кризові ситуації породжені аж ніяк не самою злочинністю, а, як вже зазначалося раніше, гомеостатичною взаємодією злочинності, віктимності та інших соціальних факторів і процесів в конкретно-історичних умовах. Тому головним завданням криміналістів і психологів повинна бути робота з профілактики злочинності та віктимної поведінки.

Перспектива розвитку психології потерпілого - це подальше опрацювання даного питання, яке дозволить більш чітко і ясно визначити рушійні сили різних видів віктимності, сприяючи тим самим підвищенню ефективності профілактики злочинів.

1.2. Психологічний аналіз загальної схеми шахрайської операції

Для того, щоб потенційна жертва повірила в обман, шахраю потрібні такі передумови:

- необхідно придумати й утілити в життя сценарій, який може здаватися достовірним будь-кому чи хоча би об'єктові уваги шахрая;
- артистично розіграти сцену обману, щоб змусити жертву повірити шахраю.

Кожна схема шахрайської операції має такі компоненти:

1. підготовка, вивчення;
2. пошук і заманювання жертви;
3. виконання прийому й відволікання уваги жертви;
4. вихід із гри.

Підготовка – це народження ідеї, загальне планування й деталізація майбутньої шахрайської операції. Пошук жертви шахрай починає тільки після закінчення підготовчого етапу.

Здебільшого майбутня жертва, демонструючи свої не найліпші якості або непристосованість до життя, сама провокує шахрая на обман, тобто „...спостерігається певний взаємозв'язок між властивостями особи потерпілого й особи злочинця, простежується відома вибіркковість з боку шахрая”[36, С.1].

І все ж ситуації, коли жертва сама „готова упасти до ніг шахрая”, трапляються рідко. Дії його полягають в тому, щоб знайти потенційну жертву, відокремити із натовпу і, по суті, “обробити” її. Якщо говорити про дрібне шахрайство, то пошук жертви здійснюється методом візуальної психодіагностики, простіше – через зовнішній вигляд людини встановлення внутрішніх властивостей і настроїв. У результаті такого психологічного тестування шахрай визначає такі особливості потенційної жертви:

- тип людини (візуаліст, аудіаліст, кінестетик);
- стратегію поведінки (агресивна, пасивна);

- мова комунікації з жертвою (тип, темперамент, характер, настрій) [53].

Візуальну психодіагностику шахрай переважно здійснює на інтуїтивному рівні, тому така не підлягає системному описові.

Використання мови в міжособистісному спілкуванні допомагає шахраю зразу значно наблизитися до своєї мети, оскільки мова здебільшого пов'язана з типом людини. Визначивши тип потенційної жертви, шахрай починає адекватно сприймати її, якщо не заважають властиві більшості людей обмеження (комунікативна некомпетентність і стереотипи сприйняття). Багато чого залежить від першої фрази спілкування [1; 54].

Методи заманювання різні, але в основі їх лежить використання не найкращих людських якостей: корисливості, пихатості, сластолюбства. Техніки виконання шахрайських прийомів різноманітні. Але завжди використовується стандартний прийом - коли сам виконавець чи його напарник на час виконання шахрайського дійства відволікають увагу жертви (такий прийом у відповідному жаргоні має назву “накат”) [6].

У нормальній ситуації людина обов'язково звернула б увагу на примітивність таких спроб і прийомів. Але в ситуаціях, пов'язаних із фінансовим чи товарним ажіотажем, такі дрібниці стають незначними, не потрапляють в поле зору людини, жадібної і пихатої.

Основна мета шахрая в діалозі з жертвою – це „проникнення в душу” потенційної жертви. В такому разі шахраї використовують цілий арсенал емоційного впливу на жертву (радість, гнів, горе, зневагу, страх). Названі психічні реакції часто стимулює чи провокує сам шахрай для досягнення потрібного результату й обману потенційної жертви [30].

Страх, мабуть, основна емоційна сила, що забезпечує успіх дій шахрая. Саме ця емоція сприяє його “творчим” силам. Шахрай у діалозі з жертвою завжди повинен переважати жертву наступальністю, життєвою енергією, іншими діями [100].

Як зазначав О.О. Данилов, шахрай, спілкуючись із жертвою, для досягнення успіху завжди тримається таких основних правил:

1. говорить про те, що його жертва хоче слухати;
2. говорить менше, аніж слухає, але інколи, навпаки, значною кількістю слів маскує свої наміри;
3. ніколи не сперечається;
4. легко визнає свою неправоту, якщо це може призвести до успіху;
5. намагається зразу добитися від співрозмовника згоди у незначних питаннях, переходячи потім до серйозних;
6. демонструє щирі радість і зацікавлення спілкуванням, називаючи людину на ім'я, усміхаючись, виражаючи своє добре ставлення;
7. підтримує в людині усвідомлення її значимості [54, С.181].

Розглянемо сутність таких психологічних прийомів із арсеналу шахрая. Найпростіший спосіб вплинути на іншу людину - це говорити про те, що та хоче почути. Шахраї намагаються виявити мотиви, пов'язані з корисливістю, пихатістю і т. ін., вправно підводячи співрозмовника до відвертості й щирості. Вони завжди обережні, хоча справляють враження безпечних говорунів.

Говірливість, множена на незадовільну пихатість, – ідеальне підґрунтя для досягнення потаєної мети. На пихатості й себелюбстві вибудовує свою стратегію шахрай, використовуючи деякі прийоми. Майже всі люди віддають перевагу обговоренню своїх успіхів, аніж слухають про інших. Ось чому один із простих прийомів шахрая в досягненні мети – слухати і трохи “підспівувати”, провокуючи жертву на ще більшу відкритість і щирість. У ході словесного самолюбівання найконфіденційніша інформація стає надбанням шахрая [77].

Не вихвалитися, не гордитися, не виставляти своїх достоїнств, навпаки, переконати потенційну жертву в її значимості і зробити це щиро – головний принцип методу заманювання. Досвідчений шахрай усіма способами намагатиметься породити в потенційної жертви відчуття інтелектуальної й іншої переваги й водночас власної розумової меншовартості. У разі успіху

застосованих прийомів у потенційної жертви притуплюється увага: вважати себе розумнішим за інших – перший крок до того, щоб бути обманутим [81].

Основне правило шахрая – ніколи не сперечатися, не заперечувати, майже завжди з усім погоджуватися: він з'ясовує думку іншої людини й використовує її, не забуваючи про свій інтерес [25].

Одне з основних правил міжособистісного спілкування шахрая з потенційною жертвою полягає у вияві щирого зацікавлення співрозмовником. Це правило сповна використовують шахраї: дрібні послуги, незначні знаки уваги, виявлені до потенційних жертв, настільки щирі, що останні й не підозрюють про існування розставлених пасток [29].

Використання шанобливості й щирості під час першого контакту з потенційною жертвою – важлива умова діяльності шахрая. В арсеналі досвідченого шахрая безліч різновидів афер, які дають йому можливість відштовхуватися від явних і навіть потаємних бажань самої жертви, визначаючи, чого найбільше та хоче. Часто шахрай сам провокує в жертви якусь потребу й ніби працює на її задоволення чи виконання [13].

Як правило, шахрай намагається уникати прямого тиску на жертву, віддаючи перевагу опосередкованому впливу на її думки й дії. Жертві ніби ненароком подається певна інформація, висновки з якої вона повинна зробити сама (інформація подається ніби ненароком саме для того, щоб не викликати ніяких підозр). Мистецтво шахрая полягає в умілому поданні фактів. Тоді навіть найнедовірливіший суб'єкт зробить саме ті висновки, які очікує шахрай [46].

За допомогою дрібних, але виразних деталей шахрай створює навколо жертви „фальшивий простір”. І, як влучно помітив французький письменник і політичний діяч Франсуа Рене Шатобріан, коли люди не вірять ні в що, вони готові повірити в усе [26, С.40].

Один із ефективних різновидів маніпулятивних прийомів, що використовує шахрай, – прикриття своїх справжніх намірів „шляхетними завданнями”: збором грошей на будівництво храмів, ремонт притулків,

лікування дітей і т. ін. Буває й інакше: людину досить вивести із себе, розлютити і вона готова стати жертвою – злість, як страх і пристрасть, погані поради в справах. До кожної людини досвідчений шахрай підбирає індивідуальний ключ. Набір індивідуальних особливостей при цьому аж ніяк не безмежний. Це, в першу чергу, – жадібність, глупість, боягузтво, честолобство, спрага насолод, схиляння перед авторитетом. Проблема в тому, щоб точно визначити „слабку ланку” особистості, а потім застосувати належний засіб для досягнення своєї мети. При цьому жертву найкраще застукати зненацька і, знайшовши вразливе місце, діяти без зволікання. Чим сутужніше жертві устояти перед спокусою, тим більша в шахрая ймовірність успіху [35].

Існує і маса фокусів. В основі одних – технічні пристосування, інших – спритність рук, третіх – комбінація того й іншого. Усі ці способи з успіхом реалізують професійні шахраї.

Шахрай для обману з успіхом використовує і природну властивість забувати якісь обставини. Могутній негативний вплив на волю, свідомість, пам'ять здійснюють алкоголь і наркотики (під їх впливом людина нерідко втрачає справжні уявлення про цінність речей) [101].

У процесі афери обов'язково враховується і стать „клієнта”. Щоб обдурити чоловіка, шахраям доводиться приспати його розум шляхом визначеного ланцюга міркувань. Для обману жінки шахраю необхідно ввести в оману її почуття й емоції. Для цього використовуються різні способи маніпуляції інформацією з метою створення помилкової моделі довкілля:

- умовчування;
- селекція (добір і вибіркового пропуску інформації);
- перекручування (привертання уваги до однієї із властивостей, сторін предмета чи явища);
- перекручування інформації (як „кількісне”, так і „якісне”; перебільшення, зменшення пропорцій);
- конструювання (подання фантазій, що не існують у реальності, даних і фактів);

- комбіновані способи [26, С.42].

Програмування - особливий спосіб маніпуляції свідомістю, коли створюються умови, за яких відповідна реакція потенційної жертви цілком визначається діями шахрая. „Вища форма” програмування – жертву змушують відігравати роль ошуканця; насправді ж обманюють її саму [34].

Для визначення схеми шахрайської операції та розгляду особливостей поведінки представників “конкретної спеціалізації” сучасних шахраїв найбільш ефективним психологічним методом є, на наш погляд, метод включеного спостереження.

1.3. Поведінка шахраїв різної спеціалізації

У злочинному світі навіть на найменші гроші завжди знайдеться мисливець. Але є шахраї, які уміють розширювати поле своєї діяльності. Спосіб прийомів, використовуваних шахраями, справді величезний – фантазія любителів легкої і швидкої наживи практично невичерпна.

Довгі і важкі випробування, які випали на долю діючих в нелегальних умовах шахраїв, сприяли формуванню шахрайських спеціалізацій і на сьогодні можна виділити наступні основні „професії” шахраїв: а) обман з допомогою грошової та речової „ляльки” – „басманщики”; б) з використанням коштовностей – „фармазонщики”; в) розмінювання крупних купюр – „збирники”, „мінiali”; г) одруження – „женихи”. Із змінами економічних відносин і приходом ринкової „демократичної” економіки до цього розряду можна віднести такі види шахрайських прийомів, як: а) „заміжжя”, після якого, з допомогою жінки „легкої поведінки” жених лишається більшої частини (якщо не всього) свого майна; б) збір пожертвуваль – „збирники”; в) ігровий обман – „золоторотці”; г) в сфері політики – „депутати”; д) юридичні послуги – „стряпчі”; є) втягування в секти – „сектанти”; ж) використання реклами – легальний вид шахрайства; з) укриття доходів підприємств, неточна звітність, що на злочинному жаргоні отримали назву „фірмове шахрайство”.

Зустрічаються і зовсім вже екзотичні способи шахрайства. Нам відомий, наприклад, випадок, коли аферисти зверталися до мешканців, охочих безкоштовно отримати рідину від тарганів. Для цього треба було лише на ніч виставити за двері порожні пляшки. Зібравши їх вранці, зубожілі шахраї діставали можливість здати порожній посуд і хоча би похмелитися...

Вуличні аферисти найчастіше працюють групами. Склад такої групи може мати наступний вигляд:

- „наймач” – це той, хто вибирає і починає обробляти жертву;
- є також „підкидник”, „лялька”, „ювелір”, „чех-поляк” та інші;
- звичайно, в групі є охоронці, що ведуть контрспостереження, часто до неї входить і шофер з машиною, який чекає неподалеку.

Серед основних видів вуличного шахрайства, що найбільш часто зустрічається, можливо виділити:

- **„ювілейний відвідувач”** – під виглядом працівників якого-небудь торгового підприємства жертву переконують купити якийсь виріб „із знижкою” (людина вважає, що йому, як покупцю, в знаменний для магазину день роблять значну знижку. Виявляється, що товар явно дешевше навіть „зменшеної” ціни);
- **„наречена”** – людина, яка мріє вийти заміж (одружитися) за іноземця, звертається в спеціалізовані фірми, котрі за деяку платню рекламують кандидата в „ближньому і далекому зарубіжжі”. Природно, реальні в цьому випадку тільки гроші кандидата. Інший варіант – виманювання у іноземців грошей для поїздки до них з метою „ближчого знайомства”;
- **„добродійник”** – під різними приводами просять надати допомогу у вигляді невеликої суми („листи щастя”, Інтернеті і ін.);
- **„знахідка”** – жертва „випадково” знаходить гаманець із грошима. Раптово з’являється власник, який розігрує цілий спектакль для заволодіння цінностями жертви.

Шахраї, в основному, люди з хорошою фантазією, вигадкою. Сценаріїв, за якими здійснюється „обробка” жертви, існує велика кількість, причому дуже часто їх відрізняє оригінальність.

Підключення газу в селі, підробка лотерейних квитків, проведення „розмічальних робіт” на ділянці господаря та т. ін. – далеко не повний перелік випадків, що підтверджують неординарність мислення шахраїв.

У наші дні все частіше й частіше відбуваються різні ситуації, в яких застосовується, так званий, вуличний гіпноз. Оскільки дуже часто його застосовують цигани, то його називають циганським гіпнозом. Методи дії на людину для введення її в стан, який трактується як гіпнотичний, вивчені досить добре і описані в психологічній літературі.

Циганський гіпноз спроможний застосовуватися найчастіше для непомітного короткочасного занурення жертви в стан керованого контакту і витягання з неї якої-небудь корисливої вигоди.

Найчастіше вуличний гіпноз застосовується на пляжах, на вокзалах, в аеропортах, в поїздах, в парках, на ринках, на ділових переговорах, в кримінальному бізнесі і т. ін.

Техніка гіпнозу складається з наступних елементів:

- залучення уваги і входження в контакт;
- фіксація уваги жертви і утримання її на якому-небудь зовнішньому або внутрішньому об'єкті або явищі, переживанні і т. ін;
- переведення свідомості жертви в режим внутрішнього досвіду і внутрішніх відчуттів до появи медитативних ознак трансу, встановлення рапорту;
- фіксація і поглиблення виниклого трансу;
- досягнення мети, завершення „сценарію” кодування;
- гіпнотичне посткодування на стиранні ситуації.

Для „роботи” цигани вибирають найбільш людні місця – вокзали, парки, центральні вулиці, вхід в учбовий заклад та т. ін. У цих місцях цигани активно і наполегливо пропонують погадати або пропонують чарівно дешево продати

яку-небудь відмінну або гостродефіцитну річ і т.п., часто жертві (поки потенційної) може бути задане просте, нешкідливе запитання: „Яка зараз година?” або „У вас не знайдеться сірника?”, або „Ви не скажете, як пройти на 7 платформу?” і т.п. Головне в цих діях – привернути увагу перехожого, зупинити його на секунду.

Для того, щоб звичайний вуличний контакт перетворився на психологічний рапорт і почав працювати фізіологічний механізм сугестії, необхідно мозку жертви сформувати стійкий осередок підвищеного збудження поодиноці або декільком органам почуття. Ці дії направлені на те, щоб людина завмерла, скувалася, широко розкрила очі, які заскляніли, і перестала частково або повністю міркувати і тверезо контролювати свою поведінку. Це досягається таким видом контакту, який несе в собі наступні види реакції:

- несподіванка, раптовість, яка навіть викликає переляк;
- непереборна (несвідома) симпатія;
- несвідоме статеве ваблення;
- різка зміна положення тіла в просторі;
- різкий звук, колір, запах;
- психологічне співчуття, співпереживання;
- підстроювання і приєднання до настрою, турбот і думок жертви;
- легке довірче і обов’язково непомітне копіювання дихання, пози, рухів, артикуляції, міміки, швидкості мови, сили емоційного збудження жертви.

Цигани не з кожною людиною затівають свою гру, а тільки з тими, хто „реагує”, тобто цигани враховують ступінь сприйнятливості сугестії потенційної жертви.

90% всіх людей, потерпілих від циганського гіпнозу, купувалися, як правило, на спеціально вміло запропоновані варіанти: несподівано легкий спосіб виграти гроші або надто дешево щось дістати, або надто вигідно щось одержати, або, взагалі, щось отримати „на халяву”.

Наявність у жертви корисливого інтересу до того, що пропонує їй шахрай, є вирішальним чинником того, що жертва дозволяє себе втягнути в „ситуацію” і стійко в ній перебувати, навіть якщо і будуть деякі елементи „ситуації” братися під сумнів.

У досвідченого вуличного шахрая, звичайно, немає загальної схеми гіпнотизації, у нього є тільки загальна цільова схема всього „спектаклю”, є завдання обдурити і щось конкретне одержати від жертви; є загальний сценарій всього дійства, в якому гіпнозу відведена лише допоміжна роль підвищення керованості наміченою жертвою.

Дуже часто цигани стараються при формуванні „першої реакції” отримати її саме у вигляді пам’яті відчуття дотику до правої руки. Тому найчастіше на вулиці циганка просить у потенційної жертви праву руку погадати і зовсім не тому, що вона така вже любителька ворожити і більше нічого іншого не вміє, - просто це найшвидший шлях до досягнення управління людиною. Іноді ж ворожка підходить дуже близько до людини, виходячи на „довірчу дистанцію”, при цьому бере жертву за руку вище за лікоть і при цьому тихо, але наполегливо щось повідомляє.

Ще одним старовинним прийомом циганського гіпнозу є метод створення раптових, несподіваних і гучних скандальних ситуацій, що занурюють усіх присутніх при цьому в стан замішання, невизначеності і відволікають від того, що раніше ці люди робили.

В останній час поширеним видом шахрайства стало професійне жебрацтво. Жебраки (маються на увазі „професійні жебраки”, ті, хто жебраками в звичному розумінні цього слова не є) розглядаються нами разом із шахраями тому, що при збиранні милостині відбувається маніпулювання відчуттями людини, її поведінкою з метою розжалобити і примусити випадкового перехожого „поділитися” своїм капіталом.

Рівень добробуту так званих професійних жебраків набагато вище за багатьох, хто з жалості подає їм. Прикладом може служити поведінка харківських „жебраків”, яку ми спостерігали.

Старенька, яка просила подаяння при одному храмі, кидала милостиню, яка, на її думку, була дуже маленькою, назад в людину, яка поділилася з нею...

Згорблена старенька з протягнутою рукою, похмурий чоловік з табличкою на грудях, циганка з численним забрудненим потомством. На обличчі всіх цих людей написано одне слово: „Подайте!“. Практично будь-який житель міста хоч раз в житті бачив людей, які звертаються до громадян з проханням пожертвувати „хто скільки може“, на різні потреби. Жалість – знаряддя праці цих людей!

Як і за кордоном, жебрацтво на території колишнього СРСР виникло дуже давно. Але відношення до жебраків було іншим через особливості слов'янської культури і православ'я. Як писав російський учений І. Пижів, „Жебраками на святій Русі називається каста людей, які нічого не роблять і промишляють збором подаянь „Христа ради“.

Жебраки на Русі традиційно вважалися посланниками Божими. У селах особливою пошаною користувалися убогі мандрівники, а милостиня і гостинність, надана жебраку, вважалася проявом справжньої християнської доброчесності. За минулі роки жебрацтво остаточно перетворилося на бізнес. Відтіснивши справжніх жебраків (біженців, жертв локальних збройних конфліктів, стихійних бід і т.п.), швидко набрало силу професійне жебрацтво. Грати роль бідного бродяги з протягнутою рукою – це стало професією.

Промислом професійного жебрацтва на Русі почали займатися в 3-й чверті XIX століття, відразу після відміни кріпацтва. Професійні жебраки натовпами сиділи на папертях церков, особливо у свята, переходили від одного монастиря до іншого і т.п. Нерідко це були так звані „пожежники“, що прикидалися погорільцями; вони могли їздити цілими сімействами на возах, на знак свого положення обпалюючи кінці голобель. Жебрацтво нерідко було промислом цілих сіл і навіть волостей.

Професійне жебрацтво породило навіть специфічний шлюбний обряд – перед весіллям дівчина повинна була відправитися на жебрацтво і напросити собі на

придане і на весілля. У разі відмови робити це, вона була приречена залишитися старою дівою.

На початку XX століття російське суспільство все активніше включається в боротьбу із жебрацтвом. Перший з'їзд діячів по громадському і приватному піклуванню у 1910 році дав визначення професійного жебрака і запропонував конкретні заходи по його знищенню. Вважалося, що до 1920 року професійне жебрацтво зникло.

З погляду соціології жебрацтво – стан, при якому ведення нормального способу життя стає неможливим через відсутність матеріальних засобів, власності, навичок трудової діяльності, а соціальне функціонування забезпечується у визначальній мірі збором подаянь. Простіше кажучи, жебрацтво – це коли у людини немає коштів, щоб купити хліб, і недоступні звичайні способи заробляння грошей. Це коли, залишившись без житла, предметів побуту і їжі, людина найчастіше сидить на асфальті і просить милостиню.

Вік сучасних жебраків – з найменших років („Наша мама померла, подайте на прожиток”) до глибокої старості („Подайте, люди добрі, нема на що чоловіка поховати”).

Основні категорії жебраків країн СНД 90-х років XX століття такі:

- убогі діти;
- жебраки-інваліди;
- самотні пенсіонери;
- біженці;
- що просять грошей на хліб, на квиток додому;
- матері-одиначки, що втратили роботу;
- подружжя, яке має дитину-інваліда і просять грошей на його лікування.

85% жебраків – чоловіки. Половина – люди цілком працездатного віку, від 31 року до 60 років. Немолодих (старше 60) 10%, 50% жінок-жебраків, молоді – від 18 до 30 років.

Найбільший прибуток приносять діти від п'яти до 12 років [59]. Багато з них – каліки, виродки або діти „з талантом” (грають на музичних інструментах, гарно

співають та т. ін.). Одна дитина здатна заробити в день набагато більше, ніж пенсіонер, отримує в місяць приблизно еквівалент 100 доларів США. Найменший „улов” - у чоловіків.

За нашими спостереженнями, відносно частіше зустрічаються серед тих, хто просить на вулиці, представники слов'янських етносів та цигани. В першу чергу впадають в очі:

- чоловіки середнього і літнього віку з різними фізичними вадами;
- жінки невизначеного віку;
- хлопчики молодшого шкільного віку, які стягують дань з відвідувачів кафе, пивбарів та т. ін.;
- жінки з дітьми.

Улюблені місця стягування „податків з доброти”:

- тамбури великих магазинів;
- кафе, пивбари;
- ринкові майданчики;
- вокзали;
- місця пішохідних потоків і т.д.

Способи залучення уваги:

- таблички з тужливими написами;
- акцентований показ фізичних вад;
- тужливе словесне звернення;
- музичні ефекти;
- тужливо-уважний погляд або нарочито відчужений погляд;
- показний жебрацький „прикид” і т.д.

Зони і маршрути роботи „профі”:

- населені пункти, поділені на зони і сектори;
- деякі періодично змінюють свої робочі місця;
- працюють в певний час, як бомжі і, швидше за все, дотримуються певного графіка.

Серед жебраків немало справжніх психологів, які уміють „подати” себе так, щоб розжалоблені перехожі підкинули їм більше грошенят. Найчастіше - це псевдокаліки, що демонструють свої „каліцтва” і одержують за це хороший заробіток. Вони імітують тік головою, ходять на милицях або просто натягують чорні окуляри сліпого. Проте, більше подають тим, у кого і насправді є будь-яке каліцтво.

Загальновідомо: жебраки – хороші артисти і майстри перевтілення. Майже всі вони гримуються, виходячи на роботу. Страшна кукса, якою трясуть на переході, може виявитися здоровою рукою або ногою. Хто „косить” під хворих і убогих, хто ім’ям Божим старцює. Інші табличку начеплять і давлять на жалість. Добре подають жебракам з дітьми, але серед самих жебраків ця категорія не користується великою повагою.

„Образ” жебрака періодично змінюється. Наприклад, по вагонах метро ходять „біженці” з різних „гарячих точок” СНД, „переселенці”. Професійні жебраки прагнуть не відставати від сучасного життя. Щодня вони стежать за телевізійними новинами, щоб швидко підстроїтися під нові катаклізми і приміряти на себе нові ролі. Йдучи в ногу з часом, вчорашні ліквідатори аварії на ЧАЕС і потерпілі від повені в Закарпатті з легкістю актора перевтілюються в жертву тероризму або урагану, в батька, який втратив сина на чеченській війні, або біженця з Молдови, Таджикистану чи Карабаху, у фермера, що розорився.

Часто для переконання жебраки пишуть „жалісливий” текст на картоні, який висить на видному місці. Текст на цих „плакатах”, звичайно, написаний коряво, з ніби-то випадковими помилками. Часто (напевно, в цілях економії часу) різні сторони таблички містять різний текст (з одного боку, наприклад, про брак грошей на операцію, а з іншої – щось про пожежу). Все це робиться для підвищення психологічної дії. Якщо спробувати уважно прочитати цей „транспарант”, то, звичайно, це викликає цілу бурю обурення з боку власника.

Найбільш поширені типажі - це люди похилого віку і старенькі, каліки, як правило, чоловіки. Жінки рідше виставляють фізичні недоліки, потворність.

Для жінок важливим ресурсом є суспільна цінність материнства, тому жінка із дитиною – це ще один дуже поширений тип.

Багато „профі” останнім часом стали використовувати тварин. „Допоможіть собаці на лікування!” – з кривим написом на плакаті з обривка картону молодий (або не дуже) жебрак одержує свою „частку” від жалісливих громадян.

Жебраки з тваринами в підземних переходах і в метро упевнено витісняють навіть жебраків з дітьми. „Хворим” собакам і подають більше, ніж всією рештою професійного жебрака. Адже до дітей, які просять милостиню, всі вже звикли, а от тварин ще жаліють.

Жебраків з собаками привозять на машині і розставляють на „точки”, у них є свої охоронці і конкуренція з іншими жебраками. Гроші, що сипляться в шапки і коробки, звичайно, не йдуть на тварин. Ми знаємо приклад, коли директор притулку для тварин запропонував господарю, нібито хворого пса з переходу, надати допомогу не грошима, а „натурою” – медикаментами і ветеринарною допомогою, то господар собаки відмовився.

Виявилися живучими і відтворюються нібито наново „вічні типи” жебраків. Вони значно відрізняються від жебраків минулої епохи: у них вищий рівень освіти, багато хто із сучасних жебраків має професію, але їх психологічні і етичні якості, стереотипи поведінки – дуже схожі з предками.

Жебраки є „організовані” і „неорганізовані”. У „організованих” жебраків є хазяїн. Він їх вербує (одних заманюють обманом, обіцяючи вигідну роботу, інші погоджуються на жебрацтво добровільно). Іногородніх забезпечують житлом (живуть по вісім-десять чоловік в квартирі). Голодують. Якщо треба – привезуть додому лікаря. Машиною доставляють до місця роботи і відвозять додому. Паспорти, у кого вони є, відбирають, щоб не втекли. Чистий прибуток професіонала може коливатися від декількох десятків до декількох сотень гривень за день. З доходу хазяїн забирає велику частину. Бродязі залишається приблизно 15-20%.

Самі прибуткові місця в метро і на вулиці зайняті професійними жебраками. На успіх „роботи” впливають багато чинників: час дня, людність місця, зовнішній вигляд жебрака.

Всі перехрестя в місті зайняті „організованими” жебраками. У підземних переходах і метро, звичайно, працюють „діти, у яких померла мама”, або жінки, що збирають „на операцію дитині”.

У подібних „синдикатах” працюють професіонали, які спеціально одягаються в лахміття, нерідко гримуються під прокажених і покритих язвами. Працюючи в своїх зонах під прикриттям „патронів”, вони слідуєть чітким правилам і інструкціям. „Патрони” приймають на роботу і справжніх інвалідів, які, навіть накопичивши гроші на рятівну операцію, замість лікування вважають за краще і далі залишатися хворими, щоб мати можливість одержувати стабільний заробіток „христарадника”. Їх спеціально розшукують, запрошують на роботу, обіцяють хороші гроші.

У професійних жебраків є свій робочий графік. Як правило, це три-чотири дні в тиждень. У вихідні, коли на вулицях міста людей мало, працюють діти і у кожного існує мінімальна сума, яку він повинен заробити. Як правило, її розмір призначається „хазяїном”. Основна частина „заробітку” жебрака відбирається „хазяїном”.

Часто у вуличному бізнесі проводять щомісячні торги, де з молотка продається робоча сила. Щоб не „засвітитися”, „хазяї” періодично продають своїх підлеглих, купуючи інших. Звичайно, це не аукціон, як можна було б припустити. Річ у тому, що на одній точці одна особа може з’являтися лише протягом певного терміну. Якщо вчасно не змінити її, можливість заробітку різко зменшується, оскільки людина просто запам’ятовується.

Природно, існують і розцінки. Наприклад, у Росії доросла жінка з потенціалом заробітку близько еквівалента 80 доларів США в день коштує порядку \$ 1,5 тисячі. Здорова дитина „з талантом” цінується трохи дорожче - \$ 2 тисячі. Дитина-інвалід „з талантом” коштує не менш \$ 3 тисячі. Чоловіки – дешевий товар (\$ 1-2 тисячі).

Наймасштабніший ринок по торгівлі людьми серед країн СНД довгий час знаходився в Чечні. Це називалося „біржею”. Людей, що продавалися там, привозили, навіть, в кайданах – крадені, заручники, діти. Їх купували для чорних робіт. Зараз, коли Чечня контролюється федеральними військами, про „біржу” говорити перестали.

У всіх великих містах основна частина жебраків контролюється організованими злочинними угрупованнями. Наприклад, столиця Росії – Москва поділена, на так звані, зони, які належать різним організованим злочинним угрупованням. Згідно з деякими даними, ринок жебраків „тримають” цигани, таджики і азербайджанці. Останніми роками ділки бізнесу жебраків включилися в наркобізнес. Багато „штатних” жебраків хазяї примушують виступати наркокур’єрами. Особливо активно до цього притягуються діти. Наркотики передаються в щільних згортках, гільзах, пакувальних коробках. Відстежити шлях окремого згортка практично неможливо. Міліція періодично затримує таких кур’єрів, але ніяких санкцій до них, як правило, на застосовують. На цей випадок у жебраків є чергова відмовка: „Якраз йшов в міліцію передати знайдене”.

Не кожна людина, яка просить на вулиці подаяння, - професійний жебрак. Професіоналізм – це багатовимірна конструкція. Потрібно враховувати, чи постійно жебрачить людина, чи є отримувана милостиня стійким доходом, на який він розраховує, на підставі якого будує свої повсякденні або такі, що далеко йдуть, плани.

„Неорганізовані” жебраки, як правило, міські жителі. Вони працюють поодиноці. Їх, на відміну від приїжджих бомжів, не можна затримати навіть за порушення паспортного режиму. У них є і прописка, і будинок, і сім’я, яку вони непогано утримують. Вони ні з ким не діляться. Нам відомий приклад того, як один такий жебрак оплачував няню для своєї дитини. Проте їм стає все важче: з прибуткових місць їх витісняють „організовані” жебраки, точніше їх господарі. Останнім часом серед „організованих” жебраків спостерігається таке явище, як „інвалідний бізнес”. У деяких клініках за певну плату можуть відрізати здорову

ногу або руку. Робиться це як на прохання її власника, так і без його згоди (під впливом погроз, в стані алкогольного або наркотичного сп'яніння). Для цих цілей найчастіше використовують бомжів або алкоголіків без близьких родичів, яких позбавляють кінцівок, приставляють до них „супроводжуючих”.

Для посилення психологічної дії на жителів дуже часто жебраки використовують грудних дітей. Необхідно відмітити, що, в переважній більшості, це діти, які не пройшли державну реєстрацію, яких купили у недбайливих молодих мам, забрали силою (наприклад, у наркоманки) і т.п., тобто це не рідні діти жебрака. Правоохоронним органам відомо немало випадків купівлі-продажу грудних дітей. Більш того, заведено багато кримінальних справ, але серед них більше „висяків”, тобто нерозкритих справ, чим розкритих. Відповідне і відношення до дитини у такого жебрака: щоб дитина не заважала „працювати” своїм плачем, її поють алкоголем або дають снодійне. Жінки, які старцюють в метро з немовлятами на руках, звичайно, отримують цих дітей вже в приспаному стані. Вони, природно, не витрачаються на теплі речі (у переходах метро, звичайно, протяг, не говорячи вже про осінньо-зимовий період), не сповивають дитину, загалом відносяться, як до витратного матеріалу. Це призводить до того, що дитина через декілька тижнів такого існування вмирає.

Як відзначають знавці „старцівської” справи, жебрацтво – жорстко нормоване дійство. Як правило, люди, що збирають милостиню, не можуть голосно сміятися, розмовляти або випити. Вони повинні контролювати свої погляди і жести, виражати таким чином упокорювання і підтверджувати свій статус.

Карткові шулера за своїм способом життя, кастовості і матеріальному становищі виділяються не тільки із загальної маси професійних злочинців, а із загальної маси шахраїв. На початку ХХ століття це було одним із стійких різновидів професійних злочинців, які мали вікові традиції, міжгуберничі злочинні зв'язки і плануючих цільові операції по обіграванню мільйонерів. Поширення карткового шахрайства пов'язувалось із захопленням у суспільстві паразитичного стану, проведення часу якого зводилось частіше до пияцтва і

азартних ігор. Другий фактор, який сприяв розвитку цього виду шахрайської діяльності, полягає у відносній правовій безпеці з причини складності доказів їх злочинних дій.

Специфіка шулерського обдурювання визначала груповий характер цього злочину. Склад групи, звичайно, не перевищував трьох, п'яти чоловік. Типічними шахрайськими способами являються змішування карт, підрізування їх країв, цяткування, наколка з допомогою голки. В залежності від способу здійснення злочину і кваліфікації в Росії шулери поділялись на гравців вищого класу – „червонные валеты” або „мастаки”; осіб, граючих підтасовкою, в раніше підготовлену колоду – „складчики”; підглядаючі в чужі карти – „сигнальщики”.

Класифікація шулера, звичайно, залежить від категорії злочинця, місця і способу здійснення злочину. До їх складу входять наступні основні групи шахраїв: а) шахраї, обігруючи „крутих” комерсантів, розкрадачів, інші категорії правопорушників, а також громадян в спеціально призначених місцях („катранщики”). Це найбільш елітарна група шахраїв, які знаходяться на верхній сходинці шулерської ієрархії; б) шулери, обігруючи громадян у суспільних місцях – „гусари”. Вони підрозділяються на три категорії за місцем здійснення злочинів: граючі в таксі або інших видах автотранспорту – „гонщики”, в потягах – „майданщики”, на пляжах; в) шулери, діючі поодиночці – „наковщики”. Основна їх спеціальність – обігрування прийомом „катати пополам” – вигравання спочатку всіх грошей, потім частину програвати і припиняти гру; г) лихвар, який дає в борг, і перекупник, скупаючий борги під проценти. Ці особи при певних обставинах виступають в якості співучасників шахрайства; д) особи, які забезпечують блатні санкції – „жуки” – у відношенні шахраїв, які займаються обманом всередині шулерської маси.

В останні роки шулери стали застосовувати електронну техніку для висвітлювання карт. Про ретельну підготовку карткових шахраїв свідчать до автоматизму відпрацьовані прийоми і психологічні методи впливу на жертву,

спеціальні тренування пальців рук. З метою підвищення чутливості вони зрізають верхній шар шкіри пальців.

В теперішній час в ігровому обмані виділились самостійні напрямки, отримавши значне розповсюдження серед шахраїв. Найбільш помітним в цьому плані являється „наперсток”, суть якого заключається в намаганні відгадати, під яким ковпачком знаходиться кулька. Центральною фігурою у цьому виді шахрайського обману являються „наперсточники” (або „ковпачники”). В групах є різнопланові фахівці – охоронці, „крутячі” – ті, хто маніпулює наперстком, „закликаючі”, іншими словами, імітуючи виграш і т.д. В zenіті свого квітування знаходяться і такі види шахрайського ремесла, як гра в рулетку, кості і гра в більярд, при якій виграш являється нерідко результатом шахрайських прийомів гри.

Цілком легальним видом ігорного бізнесу, який мало кого вже дивує, насправді скриває в собі могутні скриті рушійні сили шахрайського духу. Для обдурювання тут застосовують „електронні” столи для гри в карти, де з допомогою вмонтованої в нього апаратури висвічуються карти противника, а також рулетка з „фіксатором”, з допомогою пульта керування і вмонтованого в рулетку магніту можна керувати ходом гри, установлюючи кульку в потрібну лунку на визначену цифру. Шахраї не гребують використовувати і кості з підточеними кутами.

Традиційною і досить розповсюдженою різновидністю шахрайства являється підміна речей або грошей спеціально виготовленими „ляльками”. Розрізняють три основних різновиди професіоналів – „ляльників”:

а) обдурювання з допомогою грошової „ляльки”, яку підкидають у громадські місця раніше обраній жертві; б) спеціалізація на речах „ляльки”, з допомогою котрих підмінюються реально продавані речі; в) все більшого розповсюдження отримують групові дії злочинців, які обдурюють свої жертви безпосередньо грошовою „лялькою” при купівлі-продажу автомобілів, побутової техніки і т.д.

Шахрайське обдурювання нерідко здійснюється під виглядом гадання і різного роду пророкування (знахарство). Як не парадоксально, але даний вид

шахрайського шарлатанства, буйним цвітом розпустившись у всіх засобах масової інформації і особливо на телебаченні, більш за все знаходить свої жертви серед молодих людей. Звичайно, існує немало розповідей про пророкування, які збулися, але, перш за все, в більшості всі пророкування обманні і неконкретні; по-друге, висновки пророкування ніколи нічого не доказують, тому що вони носять чисто умоглядний характер і мета їх одна – „надуті” довірливого потерпілого. Тут можна пригадати визнання великого поета: „Я сам обдурюватися радий!”.

Неправдиві обіцянки або передбачення - найбільш типовий обман при обставинах, які відносяться до майбутнього. З відповідей, отриманих нами на поставлені питання: чи збулись пророкування (так, ні, до якоїсь міри?), з тих, які звертались, лише 12% підтвердили, що всі пророкування збулися.

1.4. Психологічний аналіз схеми шахрайської операції та особливостей поведінки шахраїв – „юридичних осіб”

Вуличних зловмисників навіть й порівнювати не можна з “шахраями – бізнесменами”. На очах здивованого партнера може зникнути "фірма" разом із комп'ютерами й секретарками відразу ж після того, як на її рахунок переведено значну суму грошей. Чековий інвестиційний фонд, погравши на біржі, може розчинитися в туманному економічному просторі...

Сьогодні найбільш дієвими й безкарними залишаються найелементарніші способи економічного шахрайства, наприклад, отримання товару за підробленими накладними, яке майже завжди відбувається з відома самого покупця. Він приїжджає на склад годиною пізніше з уже справжньою накладною і влаштовує скандал - цей давно відомий спосіб, як і раніше, працює безвідмовно. Але існують і більш хитромудрі схеми.

Наприклад, покупець платить за товар і просить постачальника доставити його на склад за вказаною адресою. Постачальник доставляє товар, а через день покупець пред'являє претензію, чому товар не доставлено? Виявляється, що за

вказаною адресою знаходилися два склади, один із яких склад покупця, навмисне був замкнений і позбавлений усіх пізнавальних знаків, а другий, шахрайський, природно, відкритий. Перевірка, зрозуміло, нічого не дає, оскільки й фірма, яка прийняла товар, і сам товар наступного дня зникають.

Часто використовуються й так звані „юридичні бомби”, засновані на юридичній неграмотності комерсантів. Заклавши їх, шахраї можуть потім із легкістю не виконувати договори через їхню нікчемність. Наприклад, договір підписує директор фірми, який за статутом підписувати такі договори не має права. В результаті угода не виконується, визнається арбітражним судом недійсною, а перерахованими контрагентами коштами шахраї можуть користуватися декілька місяців як безпроцентним кредитом, якщо взагалі не зникнуть.

Навіть договір про поручництво відомого банку, якщо читати його не уважно, не може служити гарантією. Такий документ повинен мати передбачену законом сувору форму. Досить змінити деякі формулювання, навіть залишаючи його суть, і арбітражний суд звільнить поручителя від відповідальності, зважаючи на недієвість цього договору. Подібні "юридичні пастки" можуть зустрічатися в договорах страхування, оренди, купівлі нерухомості. І саме в такі пастки потрапляють ті, хто економить на юристах, а таких сьогодні більшість.

Іноді використовують так звані „нігерійські листи”. На цей гачок, не зважаючи на численні публікації в пресі, підприємці попадаються як і раніше (зараз, правда, листи приходять в основному з Південної Америки). Суть цього виду шахрайства така. У фірму приходить лист нібито від одного з високопоставлених чиновників, що відповідає за розподіл бюджетних коштів у тій або іншій країні. Він пропонує (природно, не безкоштовно) направити ці кошти на закупівлю товару саме цієї фірми, але просить заздалегідь перерахувати відносно невелику суму для хабара якійсь відповідальній особі. Після такого перерахування контакти з чиновником припиняються... [99, С. 149].

Цілий пласт аферистів складають шахраї, що запрошують людей „заробляти стільки, скільки хочеш” в спеціально створених структурах, які часто називають фінансовими пірамідами. Зародився цей вид злочину ще у 1634 році у Голландії при так званій тюльпаноманії [126, С. 21], в подальшому в 1694 році в Шотландії „фінансові піраміди” використовувались Джоном Ло [С. 20-69], далі цей спосіб шахрайства примінив Енріко Понзі, який наживався на тому, що обіцяв виплатити своїм інвесторам незвично високі відсотки. Для надання своєму шахрайству видимості законності і для обману людей, які довірилися йому, Енріко Понзі був вимушений цей обіцяний дохід виплачувати. Оскільки прибуток в даному випадку був завищеним і не був результатом дійсних заробітків, то інвестиційний проект із часом обов'язково терпів фіаско і залишав вкладників ні з чим [177, С. 39-45]. Найбільше розповсюдження цей вид економічного шахрайства одержав в 1993-1996 роках. Шахрайські фінансові “піраміди” ввели в оману тисячі довірливих вкладників, а помилкова галаслива реклама сприяє нечесній наживі ділків. Внутрішній ринок заповнений фальсифікованою продукцією. Шахрайство стає все більш витонченим і проникає в різні сфери соціального життя [69; 112; 113; 124]. Незалежно у що одягнені шахраї, чи то в трастову компанію, інвестиційний фонд, псевдобанк та інші ТОВ, ЗАТ механізм здійснення даного виду шахрайства один і дуже простий.

Зараз свого піку досягли махінації з грошима вкладників у різні акціонерні товариства, трастові компанії і страхові фонди (див. додаток Б).

Механізм здійснення шахрайства з використанням „фінансових пірамід” наступний. Спочатку організується інтенсивна рекламна діяльність. Причому в рекламі показують, як хтось уже отримав прибуток в результаті вкладення грошей у „піраміду”. Це викликає азіотаж у населення, в прийомних пунктах утворюються черги бажаючих вкласти гроші. Коли на думку шахраїв збір грошей досягає максимального розміру, виплати припиняються, „піраміда” рушиться, шахраї зникають [34; 93; 204].

Так звані „валютні піраміди” стали все частіше з'являтися останнім часом. Шахраї застосовують спеціальні методи психологічного впливу на потенційних жертв, в основі яких є нейро-лінгвістичне програмування. Багато методик психологічного впливу на потерпілих розроблялися за кордоном [99; 140; 144; 151; 160; 166; 232; 237].

Наприклад, у Харкові довгий час діяла злочинна організація, що мала вертикальну структуру, члени якої були наділені різними статусами, повноваженнями й доходами:

- на нижчому рівні організації знаходилися так звані партнери першої і другої категорії, які є потерпілими від шахрайських дій членів організації;
- наступний ієрархічний ступінь – „консультанти”. Вони цілком усвідомлювали протиправність своєї діяльності, цілеспрямовано підшукували і залучали „партнерів”, одержуючи від них „внески” розміром від 1300 до 1900 доларів, нав'язували їм психологічну установку на залучення в організацію своїх друзів і родичів. Тим самим формувалася „фінансова піраміда”;
- наступний рівень: лідер (керівник) „структури”.

„Структура” - це самостійна організаційна одиниця, в рамках якої діяли декілька „консультантів”. Її основне завдання – проведення так званих „семінарів” із „партнерами”, у ході яких проводилося вилучення зазначених вище грошових сум. „Семінари” проходили за відпрацьованими методиками: у запрошених приймалися розписки про нерозголошення одержаних при цьому „відомостей”, які-небудь документи про прийоми валюти не видавалися.

Серед основних методів психологічного впливу, що застосовували представники цієї „валютної піраміди”, слід назвати такі:

- *забезпечення максимального інформаційного завантаження* аналізаторів людини за допомогою гучної музики, проектора, використання спеціальної колірної гамми;
- *апеляція до даних* нібито проведеного раніше соціологічного

дослідження без указівки на джерело;

- *„відволікаючі маневри”* - вимога заповнити залу щільно по центру; швидкий темп мови лектора, безперервний рух менеджерів по залу, вигуки типу „Новий партнер!” після кожної підписаної заяви, виділення голосом окремих слів і фраз;
- *підкреслення значущості того, що відбувається* – ритмічні аплодисменти, вигуки „хей-хей”, фрази типу „цей день ви ніколи не забудете”, „геніальна фраза”, „прекрасна фраза (думка)”, „професія, про яку я мріяв все життя”;
- *підвищення самооцінки гостей* – високі вимоги до одягу, організація фуршетів, місце проведення семінарів (не їдальні або інші “забігайлівки”, а будинок культури, готель і т.ін.), звернення „пані та панове”, „сьогодні зібралася дуже почесна публіка”, „ми вибрали вас” [99, С. 64].

Гучний судовий процес, що відбувся у 2000 році у м. Харкові, поставив крапку на діяльності цієї фінансової піраміди. Але не поставив крапки у діяльності інших шахраїв. Останнім часом почали розвиватися закриті клуби, мета яких – „дати можливість усім заробити стільки, скільки хочеться”. Це по суті своїй „валютні піраміди” нової формації.

Як конкретний приклад, наведемо деякі результати дослідження, яке ми здійснили в 2004 році у м. Харкові за допомогою методу включеного спостереження (з використанням методики Є.Л. Доценко) про діяльність однієї з подібних організацій із значним грошовим обігом.

Проведення презентації закритого клубу було організовано дуже ретельно, із залученням фахівців у галузі соціальної психології, що фактично не залишило шансів у запрошених до опору на масований психологічний вплив. Часто жертви такого маніпулювання самі не могли зрозуміти, як вони „погодилися на це”, іноді вважаючи, що стали жертвами гіпнозу (хоча гіпноз у класичному розумінні не використовувався).

Звичайна людина, запрошена на зустріч, через 5 годин спілкування зі „старожилами” клубу добровільно їхала додому, привозила й віддавала деяку суму грошей (приблизно еквівалент 1500 - 3500 доларів США); потім ще приблизно стільки ж віддавала тому, хто запросив її на цю зустріч (саме така схема є основним і єдиним джерелом доходів членів клубу).

Дія на людей під час проведення таких зустрічей відбувається із застосуванням прийомів психологічного маніпулювання свідомістю людини, яка здійснюється у декілька етапів. На кожному з етапів застосовуються свої методи й визначається конкретна мета.

Перший етап – „заманювання”. Перед тим, як „навернути людину до своєї віри”, необхідно знайти таку людину. Цей пошук проходить в основному серед знайомих члена клубу. Причому час знайомства (школа, інститут, одне з місць роботи) значення не має. У поле зору потенційної жертви раптом може попасти давній знайомий, з яким тривалий час жертва не спілкувалася. Цей знайомий (знайома) у ході зустрічей усім своїм виглядом демонструє свій достаток, підкреслюючи при цьому, що все це завдяки клубу. Але механізм цього чудового збагачення тримається в таємниці, даючи потенційній жертві самій домислити подробиці.

Потім відбувається або запрошення на зустріч із членами клубу („подивишся, як ми там”), або у момент спільної прогулянки пропонується „заглянути на вогник до клубу”.

Другий етап – „початок презентації”. З перших хвилин людина (жертва), яка прийшла на „випадкову” зустріч, потрапляє в спеціально створене середовище, яке повинне викликати у неї різке підвищення самооцінки. З цією метою здійснюється підготовка деяких зовнішніх атрибутів:

- при вході „новенький” бачить добре організовану охорону – „якщо є охорона, то це означає, що і сама організація солідна”;
- зібрання, звичайно, проходить в приміщеннях, що викликають повагу й відчуття солідності (концертний зал, будинок культури і т. ін.);
- перед залом, де відбуватиметься основне дійство, грає найнята

організаторами група класичної музики (чи часто середньостатистична людина чує класичну музику „живцем”?);

- постійно з новачком спілкується мінімум 2 „старожили”, які не залишають його одного ні на хвилину. „Старожили” прагнуть розважити в хвилини очікування „гостя”, але при цьому подробиці того, про що йтиме мова, згадуються тільки побіжно, підігрівуючи тим самим інтерес у „гостя”;
- „супроводжуючі” і всі „люди із бейджами” підкреслено добре одягнені, що викликає у людини (жертви) відчуття свята;
- реєстрація гостя, яка відбувається дуже швидко, без формальностей, з видачею «гостеві» тимчасового бейджа (у всіх „старожилів” постійний бейдж із вказівкою імені й по батькові). Це на підсвідомому рівні викликає у новачка бажання стати „таким, як усі”, тобто отримати такий же постійний бейдж;
- вхідний квиток до зали (місце проведення основного дійства) можна придбати тільки за списком („як все здорово організовано, ніхто сторонній не зайде” - часто думає запрошений);
- звертання типу „пані та панове”, „сьогодні зібралася дуже почесна публіка”, „ми вибрали вас” призводить до підвищення самооцінки гостей;
- наявність у фойє невеликого кафе з продажем спиртних напоїв, сигарет, кави і т. ін.

Поєднання цих факторів викликає у новачка (на неусвідомлюваному рівні) відчуття солідності організації, в яку і він згодом має шанс вступити; відчуття невеликого (але все-таки) свята, адже відбувається щось таке, чого з ним раніше не траплялося; очікування чогось хорошого, що може (і повинно, на його думку,) з ним трапитися.

Третій етап – „презентація”. Починається з розсаджування гостей в залі. Кожен гість сідає на будь-яке місце, але праворуч від нього і ліворуч сидять „старожили”, гість виявляється ніби „відрізаний” від інших. Це дає

організаторам можливість ефективно й цілеспрямовано проводити психологічний вплив на „новачка”, тому що в залі „новачків” - тільки 1/3 від загальної кількості, інші – це члени клубу.

Перед початком в залі грає ритмічна музика. У певний момент всі „старожили” починають плескати в долоні в такт цієї музики, запрошуючи „новачка” робити те ж саме. Потім всі встають (і „новачок” теж), продовжуючи плескати. Гостеві пояснюється, що це гімн клубу („та хіба можна сидіти, коли грає гімн?”). Звичайно, для гімну вибирається ритмічна музика з відсутністю слів або з незначною кількістю, причому незрозумілою для більшості мовою.

З'являється ведучий із щасливою усмішкою на обличчі, котрий якийсь час разом зі всіма плеще у долоні, підкреслюючи своє єднання із залом (ведучий – це спеціально підготовлений член клубу, навчений підтримувати контакт із аудиторією, уміє вчасно пожартувати і т. ін.).

Починається переконання „новачків” у тому, що в нашій країні можна абсолютно легально заробити близько 1000-10000 доларів США в місяць, при цьому не продаючи і не виробляючи абсолютно нічого.

Для посилення ефективності дії на „новачків” ведучий просить гостей якомога більше записувати в блокноти (продаж ручок і блокнотів проводиться перед початком у фойє).

Людина (жертва), слухаючи ведучого, постійно бачить таблицю, на якій відображено схему „заробляння” з указівкою пристойних сум.

Ведучий постійно звертається до зали, причому найактивнішими слухачами є „старожили”, які голосно з місця викрикують необхідні фрази. Природно, що „новачки” поступово втягуються в цю гру.

Після закінчення першої частини знову відбувається „вітання гімну” з обов'язковим вставанням і плесканням у долоні в такт музиці.

Зазначені чинники активізують у „новачка” (звичайно ж на підсвідомому рівні) ряд операцій: бажання мати багато грошей, не витрачаючи при цьому зусиль; відчуття своєї меншовартості, адже дотепер він не міг так працювати й

заробляти; у нього створюється враження, що оратори й „старожили” по-неземному щасливі, що, в свою чергу, викликає бажання приєднатися до них.

Четвертий етап – „продовження презентації”. Починається з перерви, під час якої „новачок” із різних сторін чує вислови „старожилів” щодо їх благополуччя, проведення абсолютно іншого відпочинку, жалю про те, що не всі розуміють, „де їх щастя” і т. ін. При цьому „новачок” бачить усміхнені і щасливі обличчя „старожилів” (пройти до зали після перерви можна, тільки пред’явивши корінець, що залишився, тобто у „новачка” після зустрічі не залишається нічого матеріального, щоб нагадувало про цей вечір).

Друга частина „семінару” (організатори називають це дійство семінаром, а не презентацією, але суть від цього не змінюється) проходить приблизно в тій же обстановці, але ведучий міняється. Зміна ведучого також є елементом психологічного впливу на людину. У ході „семінару” ведучий використовує інші прийоми:

- Психологічний прийом „якір”. Ведучий голосно й ритмічно виголошує: „Кожен може заробити 300, 400, 700 доларів”, а всі в залі плещуть у долоні в такт цим числам.
- Психологічний прийом, який іноді називають „викидання високого м'яча”: коли вперше називається сума вступного внеску, то називається дуже велике число (в десять разів більша за необхідне); через короткий час ведучий “поправляє” себе і називає набагато меншу суму, викликаючи зітхання-полегшення у „новачків”.
- Для концентрації уваги на необхідних думках у потрібний час „ламається” звуковідтворювальна, проектувальна та інша апаратури.
- Для наочного представлення причин провалу різних „фінансових пірамід” малюються схеми, згідно з якими фінансова основа даного клубу є стійкою і „не рухне ніколи”.
- Багато часу займає частина, під час якої виступають „старожили” (які є представниками всіх верств населення – „люди з народу”) і розповідають про своє щасливе „позбавлення від бідності”.

- Періодично ведучий просить піднятися зі своїх місць тих, хто „заробив достатньо в клубі”, при цьому встає переважна частина залу. У „новачка” створюється враження, що всі навколо нього „можуть же, а я що, гірший?”.
- Наприкінці даного етапу здійснюється заповнення „новачками” спеціальних анкет (з вказівкою прізвища, імені та по батькові, віку, освіти, місця проживання). Після здачі заповненої анкети голосно до зали виголошується: „Давайте привітаємо нового кандидата в члени нашого клубу!” і при цьому обов'язково потискають „кандидату” руку.
- Для посилення ефекту після закінчення заповнення анкет для зали повідомляється інформація про те, що саме сьогодні майже всі (звичайно 90-99 відсотків) дали згоду на вступ до клубу.

У результаті такої масованої дії на людину відбувається ряд змін:

- відбувається зміщення актуальних потреб у бік членства в клубі (адже до цього „новачок” не хотів ставати членом цього клубу і платити за вступ гроші);
- активізується бажання мати багато грошей, витрачаючи при цьому мінімум зусиль;
- активізується бажання відпочивати так, як він ніколи не відпочивав, а тільки мріяв;
- з'являється бажання бути в колі „нових друзів”, які навчать, допоможуть, підтримають.

Завершальним етапом залучення „новачків” до клубу є індивідуальна співбесіда, яку проводить спеціально підготовлений „старожил”. Співбесіда відбувається не за загальною схемою, а із застосуванням індивідуального підходу, враховуючи освіту й життєвий досвід „кандидата” [99, С.68-72].

Нагадуємо, що все це займає близько 5-6 годин (майже повний робочий день!). Після такого масованого впливу дійсно основна частина „новачків” їде додому або до друзів за грошима, які з радістю віддає за членство в даному клубі. Багато хто з них через нетривалий час розуміє свою помилку, але договір написаний так, що повернути нічого практично не можна. Заяви до

правоохоронних органів успіху не приносять, тому що склад злочину в тому, що людина сама добровільно віддала гроші, шлях до вороття яких знайти украй складно.

Сподіваємося, що даний матеріал допоможе багатьом зрозуміти причини поведінки людей, які іноді поводяться як зомбі, віддаючи працею нажиті заощадження „в нікуди”.

На жаль, використання методів психологічного впливу все частіше і частіше спостерігається в діяльності різноманітних сучасних шахраїв. Ця зброя дозволяє отримувати їм надприбутки.

Демонстрацією цієї тези може стати приклад неявної психологічної дії на потенційних замовників послуг туристичних компаній, що займаються так званим таймшером. **Таймшер** – це вид туризму, коли турист вступає у володіння якимось майном (так звані „студіо” - типу готельного номера) в зоні бажаного відпочинку (звичайно за кордоном), що дає йому можливість щорічно в будь-який час там відпочивати.

Система спустошення гаманців довірливих громадян удосконалювалася десятиліттями, а юридичний захист від покарання майже невразливий. Коли настає момент осяяння і “турист” усвідомлює, що його обдурили, він (в більшості випадків) звертається в органи міліції із заявою про шахрайство. Але даний склад злочину важко довести в суді тому справу, як правило, не порушують. Увесь сценарій чітко сплановано і відбувається у декілька етапів.

1 етап „Залучення на презентацію” - ніби проводячи опитування, до майбутньої жертви підходить „соціолог”, мета якого отримати контактну інформацію про жертву. Під час цього етапу найчастіше відбувається:

- обіцянка виграшу призу за участь у так званих маркетингових дослідженнях або соціологічних опитуваннях, при цьому приводиться цілий перелік необхідних в будь-якому домашньому господарстві предметів;
- до чоловіків, звичайно, підходять дівчата і навпаки. Недосвідчені „закликальники” проходять „стажування” під наглядом досвідчених працівників компанії, які також контролюють увесь процес;

- „опитування” проводиться найчастіше під час різноманітних виставок, фестивалів, іноді в супермаркетах, де для відвідувача, звичайно, поява „закликальника” є несподіваною;
- телефонний дзвінок додому із інформацією про виграш (за бажанням – перенесення зустрічі на інший час: „Тільки для вас залишилося одне місце у суботу”). Повідомляється, що: „Ви виграли приз, але який саме – це можна дізнатися, побувавши на презентації”.

2 етап „Презентація” - під час цього етапу й відбувається шахрайство:

- емоційна близькість – на презентацію можна прийти тільки з чоловіком (дружиною), причому на вході перевіряються паспорти (про необхідність їх принести з собою запрошеного попереджають на першому етапі по телефону); це робиться для того, щоб було легше маніпулювати поведінкою запрошених (якщо дружина згодна, то чоловіку набагато легше також погодитися);
- "винятковість" – одночасно присутні мало пар (приблизно 12), до кожної пари при вході прикріплюють персонального консультанта, якого в момент реєстрації визначає досвідченіший працівник; такий консультант супроводжує прикріплених клієнтів практично всюди;
- "взаємний обмін" - запрошеному обіцяно безкоштовний подарунок, а він, в свою чергу, повинен пожертвувати своїм часом (презентація триває близько 3-х годин);
- "соціальний доказ" – цей прийом дуже широко використовується в рекламі, коли, наприклад, вас переконують зробити щось таке, що 25 мільйонів людей роблять щодня; демонструється велика кількість фотографій людей (декілька альбомів), що вже побували „там” за допомогою цієї компанії; до того ж на багатьох фотографіях є подячні написи на адресу цієї „чудової компанії”;
- "перевантаження" – для того, щоб людина втомилася і не могла надалі адекватно оцінювати ситуацію, під час презентації звук під час показу відеофільмів робиться значно гучнішим, ніж треба; таке часто викликає у запрошених протест і прохання зменшити звук, але „так треба”;

- "авторитет" – також часто використовується для переконання людей зробити щось, що вони не дуже хочуть робити, але „але ж роблять відомі й авторитетні люди!”; під час презентації демонструється відеофільм, де відпочивають за допомогою даної компанії відомі широкій громадськості люди;

- "соціальне зобов'язання" – останнім часом усе частіше застосовуваний прийом продавцями, суть якого полягає в тому, що людина, давши згоду на „дрібницю”, послідовно „вийде” на згоду „по-крупному”. З цією метою задаються тривіальні запитання типу: „чи хотіли б ви так відпочивати?”, „якби ви мали багато грошей, то чи відпочивали б ви так?” і т.ін. Відповіді на ці запитання записуються раніше прикріпленим консультантом на спеціальному аркуші і потім використовуються для тиску на людину („Ось ви відповіли так, то чому ж ви відмовляєтеся?”);

- "взаємний обмін" – спочатку запрошеному заявляється досить велика сума грошей, яку він повинен віддати за такий відпочинок, потім робляться поступки у вигляді 20-ої % знижки, до того ж „тільки для вас”; потенційна жертва, в свою чергу, повинна також у чомусь поступитися (наприклад, купити дешевший варіант).

У чому ж криється обман під час проведення такої презентації (це не означає, що всі компанії, що займаються наданням подібних послуг, тільки те й роблять, що обманюють клієнтів)? Спробуємо відповісти на це запитання.

- Розіграш призів - сам розіграш практично відсутній, все заздалегідь зроблено так, щоб клієнт виграв той приз, який потрібен компанії в даний момент. Варіантів проведення „розіграшу” призів досить багато, часто використовується комп'ютерна техніка (адже „вибрав комп'ютер, а не працівник компанії”), проте суть завжди одна – якщо клієнт погодився на крупну покупку, то виграш може бути значним, а якщо ні – то виграш практично завжди один – безкоштовна путівка цієї ж компанії.

- „Безкоштовна путівка”, яка виявляється далеко не безкоштовною. У момент „виграшу” цієї путівки оформлення відбувається навіть без згоди клієнта, маючи на увазі, що він згоден (це „підштовхує” запрошеного до ухвалення цієї

послуги). Фірма бере на себе (за рахунок клієнта, зрозуміло) витрати на оформлення віз, страховок; дорога в обидва кінці; харчування, причому виявляється, що якби людина оформляла все сама, то заплатила б у 1,5 рази менше.

- "Підсадні качки" – приблизно 1/4 частин присутніх – це постійні люди, завдання яких - особистим прикладом „підштовхнути” “новачків” до укладення договору. Ці пари всім своїм виглядом демонструють зацікавленість (задають багато запитань, вигукують з місця і т.ін.), оформляють договір, оголошуючи таке на повний голос. Часто при цьому наочно „щасливіці” п’ють шампанське, чуються гучні поздоровлення в їхню адресу.

- Дезінформація – інформацію подають таким чином, щоб запрошений вважав, що він купує (до речі, платить досить великі гроші) частину будинку за кордоном, а насправді, в переважній більшості випадків, він не володіє нічим. Також запрошеним пояснюють, що „знижки тільки зараз і лише вам, завтра такого зниження цін уже не буде”, хоча презентації проводяться щодня і всім говориться те ж саме.

- Приховування інформації - під час пояснення суті в ході презентації витрати на ремонт „моєї” будівлі, звичайно, приховуються [99, С. 65-67].

Таким чином, використовуючи методику Є.Л. Доценко, ми можемо констатувати, що реалізація стратегії „Перекладання відповідальності” спостерігається в іншому разі (туристичні фірми, що представляють таймшер). Наприкінці презентації по черзі в чоловіка і дружини консультант фірми одержує відповідь на 3 запитання: „Якби у Вас були необхідні гроші, Ви б так відпочивали?”, „Якби у Вас був вільний час, Ви б поїхали за турпутівкою від нашої фірми?”, „Якби у Вас були необхідні гроші і час, Ви б використовували надану нашою фірмою можливість такого виду відпочинку?”. У переважній більшості випадків консультант одержує позитивну відповідь, причому ця відповідь обов'язково фіксується на спеціальному листочку паперу. Трохи пізніше, якщо гості погоджуються підписувати контракт із фірмою про надання відпочинку, ці зафіксовані відповіді використовуються для психологічного

тиску на потенційних клієнтів. При цьому консультант закликає гостей „бути послідовними”, адже вони дали позитивні відповіді, а їхні дії суперечать цим відповідям.

Під час показу відеосюжетів про відпочиваючих консультант уважно спостерігає за емоційною реакцією гостей і фіксує її. Так він реалізує „приєднання до внутрішнього світу адресата”, намагаючись знайти особистісний „гачок”, за який згодом можна „зачепити” клієнта. Якщо працівник фірми побачив позитивну реакцію клієнта на якийсь епізод, то він намагається відразу обговорити цей сюжет детальніше, викликаючи тим самим актуалізацію необхідного мотиву.

Дистанція у спілкуванні під час проведення „презентацій” витримується невелика, в основному відповідна інтимній і особистій зонам спілкування.

У туристичній фірмі один із її працівників стежив за тим, щоб у потенційних клієнтів не була «закрита поза», їм було зручно сидіти на своїх місцях.

Під час презентації „валютної піраміди” гості і члени клубу постійно знаходилися в безпосередній близькості один від одного, обстановка спілкування передбачала відсутність яких-небудь природних чи штучних бар'єрів. Це давало можливість створити атмосферу довірчих відносин між організаторами і „старожилами”, з одного боку, і новачками (потенційними жертвами), з іншого.

Під час презентацій на різних етапах використовуються види побудови. У закритих бізнес-клубах вид побудови залежить від статусу члена клубу. Член клубу, який запросив „гостя”, використовує „побудову знизу” і „побудову на рівних”. Член клубу-менеджер використовує, в основному, „побудову зверху”. Це сприяє згуртованості у відносинах між гостем і членом клубу, який його запросив.

У разі закритих бізнес-клубів значну увагу організатори „презентацій” звертають на емоційне тло впливу на потенційних жертв. Із перших хвилин „запрошений” потрапляв у позитивну емоційну атмосферу взаємодії з членами клубу. З цією метою організатори запрошують на презентації невеликі оркестри

симфонічної музики (звичайно, квартети), усі члени клубу посміхаються один одному і гостям і т. ін. У результаті запрошений потрапляє в незвичну для нього атмосферу взаємин, коли почуває підвищену увагу до себе, прагнення членів клубу „всіляко допомогти” йому.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ I

Проаналізувавши літературні джерела, які несуть інформацію про роль жертви у вчиненні злочину можна зробити висновки про те, що віктимність - це специфічна поведінка та індивідуально-психологічні якості потерпілого, які детермінують злочинну поведінку, скоєну щодо потерпілого.

Важливим регулятором поведінки потерпілого є рівень його тривожності. Детальне вивчення проблеми тривожності у зв'язку з віктимністю показало, що дана психологічна характеристика є одним з основних показників жертв злочинів.

Тривожність проявляється як почуття невпевненості в собі, в безсиллі перед зовнішніми факторами, перебільшенні їх сили і загрозливого характеру.

Існують різні види злочинів, скоєних проти здоров'я та життя особистості, проти честі та гідності, проти власності і т.д. У даному розділі ми розглядали загальні принципи та стадії вчинення злочину та особливості вчинення злочину саме проти власності, якою володіє особистість. У цій сфері шахрайство з кожним роком набирає обертів.

До кожної людини досвідчений шахрай підбирає індивідуальний ключ. Набір індивідуальних особливостей при цьому аж ніяк не безмежний. Це, в першу чергу, – жадібність, глупість, боягузтво, честолобство, спрага насолод, схиляння перед авторитетом. Шахраю необхідно точно визначити „слабку ланку” особистості, а потім застосувати належний засіб для досягнення своєї мети.

Засоби за допомогою яких шахраї досягають своєї мети стають все більш винахідливими, тому дана кваліфікаційна робота покликана визначити стан даної проблеми за допомогою літературних джерел та за допомогою практичних засобів визначити особливості можливості ставати жертвами різноманітних злочинів.

РОЗДІЛ II ФОРМУВАННЯ ВІКТИМОГЕННОЇ ПОВЕДІНКИ В УМОВАХ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА

2.1. Віктимологія та віктимність. Віктимологічні особливості

Як окремий, самостійний напрям віктимологія зародилась порівняно недавно. Її започаткування пов'язують хронологічно з періодом після Другої світової війни, яка забрала мільйони людських життів. Сама ж ідея про роль жертви у механізмі скоєння злочину не є новою. Вона знайшла своє відображення в численних юридичних та літературних пам'ятках та інших джерелах, починаючи зі стародавніх часів. На рівні наукових досліджень віктимогенні передумови злочинів стали вивчатися з другої половини 40-х років XX сторіччя.

Поступово виокремився самостійний науковий напрям – віктимологія. Проте й нині не спостерігається однастайності у визначенні й трактуванні основних віктимологічних понять і категорій, зокрема й щодо місця віктимологічних знань у системі наук загалом. Тож наведемо деякі міркування з цього приводу.

Насамперед: самостійність будь-якої науки визначається її об'єктом і методологією. Віктимологія вивчає закономірності та особливості поведінки жертви, процес перетворення людини на жертву, соціальні процеси, внаслідок яких окремі індивіди та цілі соціальні групи наражаються на різного роду катування. Тому предметом віктимології виступає поведінка жертви, а об'єктом – сама жертва.

Проте традиційно кримінологічні науки зосереджують увагу, головним чином, на вивченні особистості злочинця: хто він, які чинники впливали на його розвиток, яким є процес морального формування особистості правопорушника, що зумовлює його злочинну поведінку, насамкінець, які запобіжні заходи повинні застосовуватися, щоб уникнути повторення злочину?

Віктимологія ж висуває інше завдання: вивчати у різних якостях і проявах жертву. Ця наука прагне дати відповіді на питання: хто є постраждалий, які фактори впливали на його розвиток, яким є механізм його поведінки в тій чи

тій ситуації, чому саме ця особа стала жертвою? "Кінцева мета вивчення особистості постраждалого – виробити запобіжні заходи, що дозволяють уникнути ситуацій, у яких приводом злочинної дії може стати особистість або поведінка самої жертви".

Те, що багато науковців тривалий час розглядали віктимологію як один з напрямків кримінології, призвів до суттєвого звуження об'єкта дослідження віктимологічної науки. На цьому звуженні навіть наполягали деякі дослідники-кримінологи. Так, Л. Франк зазначав, що "коли йдеться про віктимологію, ми маємо, однак, на увазі не жертву взагалі (наприклад, нещасних випадків, експлуатації, алкоголізму тощо) і не постраждалих від будь-якого правопорушення (адміністративного, громадського, трудового), а постраждалого від злочину". Вчений неодноразово наголошував саме на цьому аспекті віктимології.

Обмеженість і спрямованість предмета та об'єкта цієї науки деякі дослідники намагались увиразнити в її терміні:

- кримінальна віктимологія (П. Дагель, В. Полубинський, В. Рибальська, Д. Турчин),
- криміналістична віктимологія (В. Шиканов, Є. Центров),
- деліктна віктимологія,
- травмальна віктимологія – вчення про жертву нещасних випадків (В. Полубинський) тощо.

Отже, у вузькому аспекті віктимологія вивчає жертв злочинів, тобто постраждалих від злочинних дій.

Згідно з карно-процесуальним законодавством, постраждалою визнається особа, котрій злочином завдано моральної, фізичної або майнової шкоди.

Проте в ширшому розумінні термін жертва означає будь-яку особу, яка зазнала страждань від насилля, нещастя, невдачі, або навіть "внаслідок відданості чомусь". З огляду на таке визначення, людина може стати жертвою не лише в процесі злочину, а й у будь-якій життєвій ситуації. Жертвами повинні

вважатися також постраждалі від стихійного лиха, катастроф, війн, внаслідок нещасних випадків, побутових чи виробничих конфліктів тощо.

Наприклад, В. Полубинський пропонує вирізняти такі категорії жертв: постраждалі від неправомірних дій інших осіб, власної поведінки, збігу негативних обставин, нещасного випадку. Тож, на наш погляд, в якості об'єкта віктимології має виступати не лише постраждалий від злочину, а будь-яка жертва в широкому розумінні цього терміна, а віктимологічні дослідження не повинні зводитися до рівня кримінальних.

За самостійність віктимологічної науки (за віктимологію в широкому розумінні) виступав, зокрема, румунський дослідник Б. Мендельсон. Вочевидь, механізми віктимізації, індивідуально-особистісні та соціально-психологічні передумови становлення віктимної поведінки, проблеми компенсації та соціально-психологічної реабілітації жертв кримінальних і некримінальних подій схожі. Тому вважаємо, що звуження об'єкта віктимологічних досліджень лише до жертв злочинів є невиправданим.

Отже, зважаючи на вище викладене, об'єктом віктимологічних досліджень у широкому розумінні повинна виступати жертва будь-якого рівня й типу (у тому числі й жертва злочину), а предметом – поведінка жертви до, в момент та після завдання шкоди або страждань. Йдеться про віктимну поведінку жертви.

Під віктимною (віктимогенною) розуміють таку поведінку, при якій жертва певним чином сприяє скоєнню злочину, свідомо чи несвідомо створює об'єктивні та суб'єктивні умови для криміналізації, зневажаючи запобіжними заходами. Таке визначення є справедливим стосовно поведінки жертв будь-якого типу, що знову підкреслює недоречність звуження предмета віктимології лише до рівня вивчення віктимної поведінки в кримінальних ситуаціях. Головна ознака віктимної поведінки – це здійснення певних дій або бездіяльність, які сприяють тому, що людина опиняється в ролі постраждалої, в ролі жертви.

З огляду на це положення, слід зауважити, що віктимна (або така, що їй сприяє) поведінка також повинна досліджуватися в двох аспектах: вузькому та широкому. У вузькому розумінні віктимною поведінкою вважаються конкретні діяння (дії або бездіяльність), їх сукупність у конкретній ситуації, внаслідок застосування яких людина стає жертвою.

В широкому розумінні віктимна поведінка – це складна система взаємодії між потенційною жертвою і оточенням. Саме внаслідок такої взаємодії людина за певних умов і стає жертвою.

Виокремлення як предмета віктимології поведінки жертви іманентно передбачає власне психологічний аналіз окремих патернів поведінки, які за певних умов можуть набувати віктимогенного характеру. Разом з тим, об'єктом вивчення віктимології є жертва, а отже людина, яка зазнала певних ушкоджень, збитків тощо, або потерпає від несприятливого збігу обставин чи дій оточуючих. Відтак, на перший план знову виходять саме психологічні засади віктимологічних досліджень.

Ще одним аргументом на користь необхідності проведення віктимологічних досліджень на психологічному рівні є виокремлення віктимності як віктимологічного поняття. З'ясуванню індивідуально-психологічних властивостей та якостей особистості жертви, що сприяють її віктимізації, присвячено цілу низку досліджень. Сукупність якостей, явищ, психологічних властивостей, характеристик особистості, що сприяють її віктимній поведінці та віктимізації, складають віктимність особистості.

Віктимність (або віктимогенність) – це набуті людиною фізичні, психічні й соціальні риси та ознаки, котрі можуть зробити її схильною до перетворення на жертву.

Необхідно зауважити, що віктимність, як особлива властивість особистості й поведінки потенційної жертви, притаманна далеко не всім постраждалим (адже є ситуаційні, випадкові жертви). Це свідчить, що в межах кримінології вирішується ціла низка питань стосовно постраждалих від злочину, які не мають жодного зв'язку з проблемами віктимності. До речі, саме фахівці з

кримінології, криміналістики, карного процесу прагнуть аналізувати індивідуально-психологічні якості та властивості постраждалих від жертв злочину. То де ж та межа, що окреслює рамки професійної спеціалізації і компетенції?

Визначити місце віктимології в системі наук намагалися майже всі дослідники, які так чи інакше долучались до вивчення цієї проблематики. Але її складність і неоднозначність, як видно, не дозволяє знайти більш-менш прийнятну відповідь на запитання, що виникають.

Так, Г. Міньковський ще 1984 року наголошував: "Назріла необхідність розглядати само-відтворення злочинності у ширшому контексті, ніж це робиться нині...". В. Полубинський 1985 року писав, що "в сучасних умовах, коли науковий прогрес здебільш забезпечується завдяки диференціації та інтеграції окремих галузей знання, закономірно постає питання про необхідність комплексного, системного дослідження жертв (усіх видів і категорій) у рамках окремої наукової дисципліни".

Підкреслюючи специфіку місця віктимології в системі кримінальних наук (знову ж – вузький підхід), Л. Франк зазначав: "Віктимологія не "конкурує" з кримінологією, криміналістикою, карним правом чи карним процесом, а, навпаки, слугує їм як допоміжна дисципліна, доповнює їх поглибленим вивченням проблем на межі кримінальних наук, проблем, котрими жодна із згаданих галузей права спеціально не переймається".

Загалом віктимологію визначали:

- як "підгалузь" соціології,
- як приватну криміналістичну теорію,
- як самостійний напрям у кримінологічній науці,
- як кримінологічне вчення про жертву.

В. Полубинський підкреслював, що "поряд з правознавцями феномен жертви вивчають психологи і соціологи". Дехто з вчених висловлювався за необхідність глибокого і всебічного теоретичного вивчення жертв (у широкому розумінні) на біографічному, психологічному та соціальному рівнях.

Л. Франк, аналізуючи вперше введене ним поняття віктимності, згодом наголошує, що "першорядного значення набуває дослідження віктимності на психологічному рівні, адже це може дати відповідь на основне питання віктимології: чому саме дана особа або дана група осіб (соціальна, демографічна, психологічна) стають жертвами того чи іншого злочину?

Для цього, в свою чергу, необхідно дослідити, в якій мірі вольові, емоційні та інші психологічні й соціально-психологічні процеси, риси особистості впливають на ступінь віктимності тих чи тих осіб, як ці риси проявляються в критичний момент конфліктної ситуації, чому за схожих обставин так легко одні стають жертвами шахрайства, зґвалтування, пограбування, а інші благополучно уникають небезпеки.

Вирішення цих та багатьох інших питань, зокрема питання про розробку підстав для соціально-психологічної класифікації постраждалих, дає можливість глибше вивчити причини злочинності й розробити нові рекомендації щодо профілактики певних категорій злочинів, адже психічними процесами... можна управляти, а поведінку людей прогнозувати".

Брак чіткої визначеності у трактуванні елементів поняттєвого апарату віктимології, у розумінні її місця як самостійного наукового напрямку, пояснює розбіжність поглядів фахівців різних спеціалізацій на систему методів віктимології. Так, досить важко погодитися з методологічним апаратом, запропонованим кримінологами.

Зокрема, Л. Франк виокремлював такі методи віктимології:

- цілеспрямований аналіз судової і слідчої статистики, судової і слідчої практики, діяльності товариських судів і народних дружин;
- вивчення матеріалів судово-медичної, судово-психологічної, судово-психіатричної та інших видів експертиз;
- створення спеціальної статистики про постраждалих, зокрема латентних, опитування постраждалих, злочинців та осіб, які протягом тривалого життя не зазнали долі постраждалих;
- анкетування;

- експериментальні дослідження в галузі психології і мотивації поведінки постраждалих шляхом моделювання окремих ситуацій і процесів, аналіз правових норм "та інші загальновідомі прийоми соціологічних досліджень" стосовно даного предмета вивчення.

Дивно і прикро, що чи не найголовніший напрям – психологічні дослідження – кримінологи сприймають іноді майже як допоміжний. Проте в цій статті ми не ставимо завдання здійснювати ретельний аналіз методів віктимології. І викладене вище слугує лише прагненню показати, що віктимологія є цілком самостійним науковим напрямом, котрий має і об'єкт, і методи досліджень (хоч поки що й не досить чітко визначені).

Підсумовуючи викладене, доходимо таких висновків:

Віктимологія – самостійний науковий напрям, що має свої, специфічні предмет, об'єкт і методи дослідження.

Віктимна поведінка потенційної чи актуалізованої жертви, як предмет віктимології, потребує ретельного всебічного дослідження для виявлення причин та умов віктимізації і пошуку шляхів зниження рівня віктимності населення (у тому числі й латентної).

Як інтегрований науковий напрям, віктимологія синтезує кримінологічні, криміналістичні, соціологічні та інші знання про постраждалих (жертв), серед яких центральне місце мають посідати знання психологічні.

Саме дослідження віктимної поведінки як психологічної проблеми дозволяє вирішити найбільшу низку проблем особистісної девіктимізації.

Отже, ми зробили спробу окреслити контури парадигми віктимологічних досліджень, показати значення віктимології як інтегрованої галузі наукових знань. Вважаємо, що найперспективнішим напрямом вирішення віктимологічних завдань слід вважати саме психологічні дослідження віктимної поведінки, яка є безпосереднім предметом віктимології.

2.2. Вплив економічних, соціальних, та психологічних чинників на формування віктимогенності особистості

Оскільки сучасна соціальна психологія вивчає соціалізацію, і зокрема закономірності розвитку людини в рамках різних груп, має сенс розглянути деякі обставини віктимізації людини, зумовлені функціонуванням даних груп.

Людина є суб'єктом соціалізації, її об'єктом, але вона також може виявитися і жертвою соціалізації, оскільки людське суспільство з його унікальною суперечливою культурою, соціально-економічними та політичними змінами далеко не завжди виступає в якості сприятливого соціального фону та умов становлення та розвитку особистості. Людина як жертва соціалізації в сучасному світі вивчається в рамках юридичної психології, соціальної педагогіки та соціальної психології. Вельми часто саме суспільство, його культура, звичаї, традиції, звичаї, особливості сімейного виховання стають тими обставинами, які гальмують нормальний розвиток людини, не дають можливості для повноцінної реалізації його здібностей.

У сучасному мінливому світі існує досить велика кількість умов, які сприяють віктимізації людини. Серед їх різноманіття можна виділити соціальні та феноменологічні умови або фактори. Соціальні фактори віктимізації пов'язані із зовнішніми впливами, феноменологічні умови - з тими внутрішніми змінами в людині, які відбуваються під впливом несприятливих чинників виховання та соціалізації. Сформувавшись і закріпившись, дані внутрішні зміни (рисни особистості, характерологічні особливості, звички і т.д.) самі стають умовою розвитку нових віктимогенних факторів.

Важливим соціальним фактором є вплив особливостей соціального контролю в тому суспільстві, державі, в якому проживає людина. Соціальний контроль діє на всіх рівнях соціальних відносин, як формальних так і міжособистісних. Очевидно, що спосіб життя людини визначається даними факторами та, в свою чергу, сприяє або перешкоджає віктимізації.

Низький рівень життя, безробіття, забруднення навколишнього середовища, слабка соціальна підтримка з боку держави, несприятливі кліматичні умови - все це фактори віктимізації населення. Вчені-демографи виділяють три переважаючих фактора віктимізації в сучасному житті. Перш за все це посилюється повсюдне забруднення навколишнього середовища. Воно пов'язане з практикою будівництва промислових підприємств, практично позбавлених засобів захисту, загазованість повітря, безграмотним використанням хімічних речовин в сільському господарстві, випробуванням атомної зброї, різними радіаційними катастрофами. Гранично допустимі норми забруднення навколишнього середовища (ПДН) у багатьох містах України стають мало не точкою відліку рівня забруднення, яке у багато разів перевищує всі допустимі межі. В результаті - повсюдне збільшення хворих на рак, алергічними захворюваннями, скорочення тривалості життя, народження дітей з дефектами.

Другим чинником віктимізації виступає зниження адаптації людей у зв'язку з швидкоплинними умовами життя: масова міграція сільського населення в міста, швидкість соціально-економічних і політичних змін, які супроводжуються зміною соціальних цінностей, пропагованих засобами масової комунікації; втрата соціального статусу через безробіття і т.д. До нових умов життя легше адаптується молоде покоління в порівнянні з людьми середнього та зрілого віку. Посилюються когортних відмінності між людьми, суперечливість субкультур, що, в свою чергу, також сприяє збільшенню захворюваності, дезадаптації і, як наслідок, зростання смертності.

І нарешті, третій чинник визначається значними психологічними стресами, напруженням, перевантаженням, яку відчуває більшість населення. Звідси - зростання серцево-судинних та різних хронічних захворювань, ослаблення імунної системи організму, обмеження можливості самореалізації і т.д.

У зв'язку з інтенсивним розвитком науки і техніки, що обумовлює зменшення фізичного навантаження на м'язову систему, відбувається зниження

загального тону су організму людини. М'язова система є найбільш потужним джерелом нервової імпульсації, яка забезпечує загальний тонус (Л.П.Грімак). Недовантаження м'язової системи послаблює можливості людини переборювати психологічні стреси. У таких умовах негативні подразники набувають надсильний характер. Крім того, відбувається значне збільшення навантажень в системі органів почуттів за рахунок збільшення інформаційних перевантажень. Якщо в природних природних умовах людина реагував в основному на сигнали слабкої сили, то в сучасних умовах йому доводиться реагувати на сильні сигнали. Але загальний тонус підвищується тільки при реакції на сигнали слабкої та середньої потужності, в той час як реакція на сильні сигнали призводить до пригнічення нервової системи з відповідними невротичними наслідками. У зв'язку з тим що відірваність від природних умов життя характеризує життєдіяльність великої кількості людей, всі вони в певному сенсі є жертвами соціалізації.

Особливим фактором віктимізації населення виступають катастрофи, оскільки вони ведуть до порушення нормальної соціалізації дуже великих груп населення. До катастрофам відносяться революції, війни, стихійні лиха, депортації соціальних груп. Потенційно жертвами соціалізації можуть бути не тільки ті, хто став свідком і учасником катастрофи, але і їх нащадки.

Очевидно, що специфічні віктімогенні фактори обумовлені нестабільністю соціального, економічного і політичного життя суспільства і держави, тому багато змін, які відбуваються у суспільстві супроводжуються посиленням віктимності, хоча позитивні соціальні перетворення, безумовно, сприяють її зниженню. Так, наприклад, реальне зростання тривалості життя в Україні почалося після селянської реформи 1861 року і різко прискорилося в кінці XIX - початку XX століття, особливо в період столипінських реформ. Слід також мати на увазі, що розвиток науки і техніки, загальне зростання цивілізованості населення, скорочення частки важкої фізичної праці в житті людини, безумовно, сприяють зниженню віктимізації.

Віктімогенні чинники порушують процес сімейного виховання, оскільки в несприятливих обставинах сім'я спрямовує свої основні зусилля на виживання. У таких умовах падає виховний потенціал сім'ї. Саме в віктімогенних сім'ях можна спостерігати дітей з девіантною поведінкою. За результатами досліджень Ц.П.Короленко, в віктімогенній родині часто формується особливий механізм соціалізації - «співзалежність» родичів. Так, наприклад, в сім'ях з низьким соціальним статусом або сім'ях алкоголіків у дітей формуються специфічні психічні комплекси, які згодом позбавляють їх можливості жити нормально, не відтворюючи тих же соціальних відносин, які були у їхніх батьків. Дітям, залученим в «співзалежності» відносини, дуже важко вирватися зі звичного кола уявлень і шаблонів поведінки і адиктивних цінностей сім'ї. Очевидно, що такі відносини спостерігаються насамперед у сім'ях з низьким рівнем культурного, економічного і соціального (по положенню в соціальній стратифікації) розвитку.

Феноменологічні фактори віктимізації пов'язані зазвичай з формуванням певних властивостей особистості, які поступово перетворюють людину в жертву ситуації. Це може бути формування якихось рис, особливостей людини, які мають типовий характер і пов'язаних саме зі специфікою його соціалізації в даних соціально-історичних умовах. Важливим, на наш погляд, суб'єктивним фактором віктимізації є розвиток агресивності в дитячому віці.

Агресивна поведінка - це дії індивіда (або схильність до певних дій), в результаті яких завдається моральний або фізичний збиток іншій людині. Однак найбільш істотні проблеми пов'язані саме з тим, що найчастіше агресія не є цілеспрямованою, а виступає лише як побічний ефект життєдіяльності суб'єкта, який може навіть і не мати уявлення про те, що він поступає агресивно.

Агресивність людини стає важливою соціально-психологічною проблемою і вивчається соціологією, психологією, педагогікою. Проблема полягає також і в тому, що, з одного боку, в сучасному світі людині потрібні такі якості, як наполегливість, завзятість, активність і ініціатива. З іншого -

якщо ці якості занадто сильно розвинені, вони можуть перерости в агресивну поведінку. Основними джерелами демонстрації агресивної поведінки є засоби масової комунікації, сім'я, найближче соціальне оточення людини. Найбільш небезпечно формування синдрому звикання до демонстрації агресії, який проявляється в зниженні фізіологічних реакцій людини. Агресія стає банальною і звичною в житті сучасної дитини: засоби масової комунікації демонструють, як з її допомогою стверджується добро, здійснюється досягнення мети. Через механізми психологічного зараження, наслідування, навіювання і переконання дитині прищеплюється думка про те, що агресивним бути вигідно; сучасні міфи несуть в собі ідеї боротьби, знищення ворога, слави переможця і т.д.

Жорстокість батьків по відношенню до своїх дітей також є суттєвою причиною формування відповідної поведінки у виховуваних. У багатьох сім'ях слухняність дитини визнається вищою цінністю виховання. Слухняний - значить, вихований. Такий підхід передбачає, що батьки завжди і абсолютно у всьому праві, вони гідні поваги вже тому, що вони батьки, а діти не заслуговують поваги просто тому, що вони діти. Якщо батькам властивий авторитарний стиль виховання, то вже в дитинстві розвивається упертість, що згодом може призвести до агресивних соціальних дій. Надмірні або непередбачувані вимоги батьків призводять до появи протесту і виникненню реакції негативізму у дитини. Він вчиться чинити опір будь-яким формам зовнішнього контролю, навіть самим розумним. Втрачає здатність розрізняти примус і пропозицію.. Упертість - звичка на все пропозиції відповідати відмовою, негативне сприйняття змін, нездатність іти на компроміс і співробітництво. Надалі в такої людини провідною стратегією поведінки буде суперництво, що виявляється в прагненні задовольнити свої інтереси за рахунок іншої сторони, тому так важливо розуміти, що найрізноманітніші події або зміни у житті людини можуть ставати спусковим гачком, та форсувати розвиток подій, як у негативному так і позитивному плані, тобто на формування віктимологічних особливостей, чи навпаки, до формування

схильності завдавати людям шкоди впливають як особистісні так і соціальні фактори.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ II

У другому розділі даної роботи було зя'совано, що як окремий, самостійний напрям віктимологія зародилась порівняно недавно. Її започаткування пов'язують хронологічно з періодом після Другої світової війни, яка забрала мільйони людських життів. Сама ж ідея про роль жертви у механізмі скоєння злочину не є новою. Вона знайшла своє відображення в численних юридичних та літературних пам'ятках та інших джерелах, починаючи зі стародавніх часів.

Ця наука прагне дати відповіді на питання: хто є постраждалий, які фактори впливали на його розвиток, яким є механізм його поведінки в тій чи тій ситуації, чому саме ця особа стала жертвою? "Кінцева мета вивчення особистості постраждалого – виробити запобіжні заходи, що дозволяють уникнути ситуацій, у яких приводом злочинної дії може стати особистість або поведінка самої «жертви».

Низький рівень життя, безробіття, забруднення навколишнього середовища, слабка соціальна підтримка з боку держави, несприятливі кліматичні умови - все це фактори віктимізації населення.

Очевидно, що специфічні віктімогенні фактори обумовлені нестабільністю соціального, економічного і політичного життя суспільства і держави, тому багато змін, які відбуваються у суспільстві супроводжуються посиленням віктимності.

Фактори, що сприяють віктимізації можуть бути як соціальними так і особистісними.

Отже, ми зробили спробу окреслити контури парадигми віктимологічних досліджень, показати значення віктимології як інтегрованої галузі наукових знань. Вважаємо, що найперспективнішим напрямом вирішення

віктимологічних завдань слід вважати саме психологічні дослідження віктимної поведінки, яка є безпосереднім предметом віктимології.

РОЗДІЛ III ІНДИВІДУАЛЬНО – ТИПОЛОГІЧНІ ПОКАЗНИКИ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФОРМУВАННЯ ВІКТИМОГЕННОСТІ ОСОБИСТОСТІ У СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ

3.1. Методи та методики дослідження

Для реалізації поставлених завдань, досягнення мети та підтвердження гіпотези були використані наступні методи:

- Теоретичні методи – аналіз та синтез літературних джерел з проблеми, що досліджується. Теоретичною базою для проведення дослідження стали різноманітні літературні джерела, які відносяться до юридичної психології та соціології.
- Метод системного аналізу та підходу, який дозволив виявити тенденції та закономірності розвитку віктимологічного ризику у потенційних жертв (студентів) на прикладі учасників дослідження, які вже мають віктимологічний статус.
- Емпіричні – психодіагностичні методики, метод анкетування для дослідження поставленої проблеми.
- Математико – статистичні - методи, що включають: метод середніх величин, метод графічних зображень.

Вибіркове середнє значення, як статистичний показник є середньою оцінкою психологічної якості, що вивчається в дослідженні.

Вибіркове середнє визначається за допомогою наступної формули:

$$\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{k=1}^n x_k,$$

де $\bar{x}$ — вибірка середня величина або середнє арифметичне значення по вибірці; n — кількість випробовуваних у вибірці або приватних психодіагностичних показників, на основі яких обчислюється середня величина; x_k — приватні значення показників в окремих випробовуваних. Всього таких показників n , тому індекс до даної змінної набуває значень від 1

до n ; E — прийнятий в математиці знак підсумовування величин тих змінних, які знаходяться праворуч від цього знаку.

В емпіричній частині дослідження були використані наступні психодіагностичні методики:

- 1) Методика дослідження схильності до віктимної поведінки О.О. Андронікова .
- 2) Характерологічний опитувальник Г. Шмішека.
- 3) Тест виявлення типу агресивності (опитувальник Л. Г. Почебут)
- 4) «Рівень суб'єктивного контролю» (РСК)
- 5) Опитувальник Гарбузова для виявлення домінуючого інстинкту.
- 6) Моделі поведінки у стресових ситуаціях (шкала SACS)
- 7) Методика « Визначення ступеню навіюваності »(автор О.П.Елісеев)
- 8) Методика діагностики самооцінки рівня тривожності Спілбергера - Ханіна

Дамо характеристику кожної методики, яку ми використовуємо в дослідженні для визначення віктимогенності особистості.

1) Методика дослідження схильності до віктимної поведінки Андронікова О.О.

Методика у своєму складі має сім шкал це –

- 1) шкала соціальної бажанності відповідей;
- 2) шкала схильності до агресивної віктимної поведінки;
- 3) шкала схильності до самознищуючої поведінки (Модель активної віктимної поведінки);
- 4) шкала схильності до гіперсоціальної поведінки;
- 5) шкала схильності до залежної поведінки (пасивний тип жертви);
- 6) шкала схильності до некритичної поведінки.
- 7) шкала реалізованої віктимності.

Методика охоплює комплекс взаємозалежних проявів віктимної поведінки і спрямована безпосередньо на аналіз психологічної реальності , що ховається за віктимними поведінковими аспектами.

Методика дослідження віктимної поведінки є стандартизованим тестом-опитувальником, призначеним для вимірювання схильності до реалізації різних форм віктимної поведінки. Віктимна поведінка - це така поведінка, в результаті особливостей якого підвищується ймовірність перетворення особи в жертву злочину, обставин або нещасного випадку. Тест - опитувальник представляє набір спеціалізованих психодіагностичних шкал, спрямованих на вимірювання схильності до реалізації окремих форм віктимної поведінки [4,с. 5].

2) Характерологічний опитувальник Шмішека

Згідно теорії акцентуйованих особистостей існують риси особистості, які самі по собі ще не є патологічними, однак можуть за певних умов розвиватися в позитивному або негативному напрямі. Риси ці є як би загостренням деяких властивих кожній людині індивідуальних властивостей. Акцентуація не є патологією, це крайня ступінь норми, за якою починається психопатія - патологія особистості, що веде до порушення адаптації та взаємодії людини з навколишнім середовищем. Методика містить у собі 97 тверджень з якими досліджувані можуть бути згодні або не згодні.

За методикою виділяють десять основних типів акцентуацій. Всі ці групи акцентуйованих особистостей об'єднуються за принципом акцентуації характеру або акцентуації темпераменту. До акцентуації характеру відносяться: застрягання, педантичність, демонстративність, збудливість. До акцентуацій темпераменту відносяться: гіпертимність, емотивність, тривожність, циклоїдність, дистімність, екзальтованість.

3) Тест виявлення типу агресивності (опитувальник Л. Г. Почебут)

У психологічних дослідженнях особливе місце займає проблема вивчення агресивної поведінки. Агресивна поведінка - це специфічна форма дій людини, що характеризується демонстрацією переваги в силі або застосуванням сили по відношенню до іншого або груп осіб, яким суб'єкт прагне заподіяти шкоду.

Агресивну поведінку доцільно розглядати як протилежне поведінки адаптивній.

Шкали: вербальна агресія, фізична агресія, предметна агресія, емоційна агресія, самоагресії. Призначення тесту: діагностика агресивної поведінки.

4) Методика УСК (рівень суб'єктивного контролю)

Методика являє собою модифікований варіант опитувальника американського психолога Дж. Роттера. З його допомогою можна оцінити рівень суб'єктивного контролю над різноманітними ситуаціями, іншими словами, визначити ступінь відповідальності людини за свої вчинки і своє життя. Люди розрізняються по тому, як вони пояснюють причини значущих для себе подій і де локалізують контроль над ними. Можливі два полярних типи такої локалізації: екстернальний (зовнішній локус) і інтернальний (внутрішній локус).

Локус ж контролю конкретної особистості більш-менш універсальний по відношенню до різних типів подій, з якими їй доводиться стикатися, як у випадку удач, так і в разі невдач.

- 1) по інтернальності-екстернальності - половина з пунктів опитувальника сформульована таким чином, що позитивну відповідь на них дадуть люди з інтернальним УСК, а інша половина сформульована так, що позитивну відповідь на неї дадуть люди з екстернальним УСК;
- 2) по емоційному знаку - рівна кількість пунктів опитування описують емоційно позитивні і емоційно негативні ситуації; 3) за напрямком атрибуцій - рівна кількість пунктів сформульована в першій і третій особі.

На відміну від шкали Роттера в опитувальник включені пункти, що вимірюють інтернальність - екстернальність в міжособистісних і сімейних відносинах. Для медико-психологічних досліджень в нього включені пункти, що вимірюють УСК щодо хвороби і здоров'я.

Опитувальник УСК складається з 44 пропозицій - тверджень, що стосуються екстернальності-інтернальності в міжособистісних (виробничих і сімейних) стосунках, а також щодо власного здоров'я.

5) Опитувальник Гарбузова для виявлення домінуючого інстинкту.

Опитувальник складається із 35 позицій - тверджень. Інстинкти - фіксована в генетичному коді програма пристосування, самозбереження і продовження роду, ставлення до себе і до інших, що включає в себе індивідуальний стиль адаптації та первинну спеціалізацію людини.

В залежності від домінування того чи іншого інстинкту впливає первинна фундаментальна типологія індивідуальності. Кожна людина належить до одного з семи типів:

I - « Егофільний »,

II - « генофільному » (від латин . Genus - рід),

III -« альтруїстичного »,

IV - « дослідницькому »,

V - « домінантним »,

VI - « лібертофільному » (від латин . Libertas - свобода),

VII - « дігнітофільному » (від латин . Dignitas - гідність).

6) Моделі поведінки у стресових ситуаціях (шкала SACS)

Шкал: 9 Стимулів: 54

Прототип методики: SACS, 1994

Автор-розробник: Хобфолл С. (Hobfoll)

Автор адаптації: Водоп'янова Н., Старченкове Е.

Вимірювані параметри:

Асертивні дії (Активна стратегія подолання), вступ у соціальний контакт(Просоціальна стратегія подолання), Пошук соціальної підтримки (Просоціальна стратегія подолання), Обережні дії (Пасивна стратегія подолання), Імпульсивні дії (Пряма стратегія подолання), Уникнення (Пасивна стратегія подолання), Непрямі дії(Непряма стратегія подолання), Л.В Асоціальні дії (Асоціальна стратегія подолання), Агресивні дії (Асоціальна стратегія подолання).

В даний час в психології активно вивчається поведінка подолання, або так званий coping. Поняття coping, coping behavior використовується для опису характерних способів поведінки людини в різних ситуаціях.

Концептуалізація процесів подолання є центральним аспектом сучасних теорій стресу.

Подолання розглядається як стабілізуючий фактор, який може допомогти людям підтримувати психосоціальну адаптацію протягом періодів стресу.

Психологічне призначення долає поведінки полягає в тому, щоб якомога краще адаптувати людини до вимог ситуації шляхом оволодіння, ослаблення або пом'якшення цих вимог, тим самим редукується стресовий вплив ситуації. Автор методики С.Хобфолл запропонував багатоосьову модель "поведінки подолання".

На відміну від інших моделей долає поведінка розглядається ним як стратегії (тенденції) поведінки, а не як окремі типи поведінки.

Запропонована модель має 2 основні осі: 1) просоціальна - асоціальна, 2) активна - пасивна; і одну додаткову вісь: пряма - непряма.

Дані осі представляють собою вимірювання загальних стратегій подолання. Остання збільшує міжкультурну застосовність опитувальника і дозволяє диференціювати копінг (подолання) з точки зору поведінкових стратегій як проблемно - орієнтованих зусиль (прямих чи маніпулятивних).

Поведінкові стратегії подолання є більш детальними, а також знімають деякі обмеження, які накладають проблемно й емоційно - орієнтована "поведінка подолання" і гендер.

Поведінковий підхід дозволяє більш диференційовано підійти до відмінностей в подоланні. Крім цього, він дозволяє вносити корекцію не рівні поведінки і, отже, є перспективним з точки зору можливості психологічного втручання в процес подолання негативних наслідків професійних стресів.

7) Методика визначення рівня тривожності Ч.Д.Спілберг, Ю.Л.Ханін

Даний тест є інформативним способом самооцінки рівня тривожності в даний момент (реактивна тривожність, як стан) і особистісної тривожності (як стійка

характеристика людини). Розроблено Ч.Д.Спілбергером і адаптований Ю.Л.Ханіним.

З 1950 року у світовій науковій літературі з'явилося більше 5000 статей і монографій з усіх питань дослідження тривожності як особистісної властивості і тривоги як стану. З роками ці два поняття поступово зблизилися в найменуванні "тривожність", розділившись в той же час у визначеннях: "реактивна" і "активна", "ситуативна" і "особистісна".

За Ю.Л. Ханін, стану тривоги (або ситуативна тривожність) виникають "як реакція людини на різні, найчастіше соціально-психологічні стресори (очікування негативної оцінки або агресивної реакції, восприятієнеблагоприятного до себе ставлення, загрози своєму самоповазі, престижу). Навпаки, особистісна тривожність як риса, властивість, диспозиція дає уявлення про індивідуальні відмінності в схильності дії різних стресорів. Отже, тут мова йде про відносно стійкої схильності людини сприймати загрозу своєму "Я" в самих різних ситуаціях і реагувати на ці ситуації підвищенням ситуативної тривожності. Величина особистісної тривожності характеризує минулий досвід індивіда, тобто наскільки часто йому доводилося відчувати ситуативну тривожність.

Особистісна тривожність характеризує тривожність як особистісну рису. Це стійка схильність сприймати велике коло ситуацій як загрозливі, реагувати на такі ситуації станом тривоги. Дуже висока особистісна тривожність прямо корелює з наявністю невротичного конфлікту, з емоційними і невротичними зривами і психосоматичними захворюваннями.

Реактивна тривожність являє собою тривожність як стан на даний момент. Характеризується напругою, занепокоєнням, нервозністю. Дуже висока реактивна тривожність викликає порушення уваги, іноді порушення тонкої координації.

8) Оцінка рівня сугестивності Елісєєв О.П

Шкали: рівень суггестивности

призначення тесту: Діагностика рівня суггестивности випробуваного.

Обробка та інтерпретація результатів тесту:

- Якщо при виконанні завдання відтворюється саме той приклад , який в ньому пропонується , ставиться 4 бали.
- Якщо відповідь досить близький за змістом до змісту прикладу - ставиться 3 бали.
- Швидше далекий , ніж близький за змістом відповідь оцінюється в 2 бали ;
- Зовсім не пов'язаний з утриманням приводиться в завданні прикладу відповідь відповідає 1 балу .

Далі підраховується загальна сума отриманих балів і результат множиться на три.

При цьому можуть бути виділені наступні діапазони :

- 15 - 30 балів - знижена сугестивність ;
- 31 - 45 балів - середня сугестивність ;
- 46 і більше балів - підвищена сугестивність .

3.2. Організація дослідження: характеристика бази та учасників емпіричного дослідження

Емпіричне дослідження проводилося на базі Дніпропетровського гуманітарного університету на факультетах «Психологія та туризм» та «Правознавство»

В дослідженні приймало участь 110 учасників із них 60 студентів ДГУ із них 22 хлопці та 38 дівчат віком від 18 до 22 років, 30 осіб, які стали жертвами злочинів проти особистого майна; це- 15 жінок та 15 чоловіків віком від 30 до 40 років, які є жертвами шахраїв, які займаються квартирними аферами, а також 20 учасників, які є злочинцями у сфері майнових злочинів.

Табл.3.2.1

Вікові та статеві особливості учасників емпіричного дослідження на
факультеті «Психологія та туризм» ДГУ

Код учасника	Вік	Стать	Статус
1П	21	Ч	студент
2П	19	Ч	студент
3П	20	Ж	студентка
4П	22	Ж	студентка
5П	20	Ж	студентка
6П	21	Ч	студент
7П	19	Ч	студент
8П	19	Ч	студент
9П	18	Ч	студент
10П	21	Ч	студент
11П	19	Ж	студентка
12П	20	Ж	студентка
13П	20	Ж	студентка
14П	20	Ч	студент
15П	21	Ж	студентка
16П	22	Ж	студентка
17П	20	Ж	студентка
18П	19	Ч	студент
19П	20	Ж	студентка
20П	19	Ч	студент
21П	21	Ж	студентка
22П	21	Ч	студент
23П	21	Ж	студентка
24П	20	Ж	студентка
25П	19	Ж	студентка

26П	20	Ж	студентка
27П	21	Ж	студентка
28П	20	Ж	студентка
29П	20	Ж	студентка
30П	20	Ж	студентка
19 дівчат та 11 хлопців			

У емпіричному дослідженні брало участь 30 студентів факультету «психологія та туризм», із них 19т дівчат та 11 хлопців.

Табл. 3.2.2.

Вікові та статеві особливості учасників емпіричного дослідження на факультеті «Правознавство» ДГУ

Код учасника	Вік	Стать	Статус
31Ю	20	Ж	студентка
32Ю	18	Ж	студентка
33Ю	20	Ж	студентка
34Ю	18	Ч	студент
35Ю	19	Ж	студентка
36Ю	18	Ж	студентка
37Ю	20	Ж	студентка
38Ю	21	Ч	студент
39Ю	18	Ж	студентка
40Ю	18	Ж	студентка
41Ю	20	Ж	студентка
42Ю	18	Ч	студент
43Ю	21	Ж	студентка
44Ю	22	Ж	студентка
45Ю	18	Ж	студентка
46Ю	21	Ч	студент

47Ю	19	Ч	студент
48Ю	20	Ж	студентка
49Ю	22	Ч	студент
50Ю	20	Ж	студентка
51Ю	21	Ч	студент
52Ю	19	Ж	студентка
53Ю	19	Ч	студент
54Ю	20	Ж	студентка
55Ю	21	Ч	студент
Продовження таблиці			
56Ю	20	Ж	студентка
57Ю	20	Ч	студент
58Ю	20	Ж	студентка
59Ю	18	Ж	студентка
60Ю	21	Ч	студент
19дівчат та 11хлопців			

3.3. Обробка та аналіз отриманих результатів

3.3.1. Аналіз результатів діагностики по методиці дослідження схильності до віктимної поведінки Андронікової О.О.

Аналіз результатів діагностики по методиці дослідження схильності до віктимної поведінки Андронікової О.О. дозволяє виявити вікові та статеві особливості .

Методика охоплює комплекс взаємозалежних проявів віктимної поведінки і спрямована безпосередньо на аналіз психологічної реальності, що ховається за віктимними поведінковими аспектами.

Табл. 3.3.3

Вікові та статеві особливості прояву схильності до віктимної поведінки у різних групах досліджуваних

Шкали Учасники	Агресивна Віктимність	Самопошкоджуюча поведінка	Гіперсоціальний тип	Залежна поведінка	Некритична поведінка	Реалізована віктимн.
Середнє значення пр	11,8	10,2	9,15	7,6	10,5	9,7
Ч Правоведи 18-19р.	18,0	15,0	8,0	7,8	7,0	13,0
Ч правоведи 20-22р.	12,0	12,5	12,0	4,5	11,0	7,4
Ж правоведи 18-19р.	7,2	4,8	8,6	8,0	12,0	9,0
Ж правоведи 20-22р.	10,0	9,0	8,0	10,2	10,2	8,2
Середнє значення пс	7,4	8,3	6,4	10,5	8,5	6,4
Ч психологи 18-19 р.	10,3	13,0	5,0	9,0	6,0	5,8
Ч психологи 20-22р.	7,2	8,2	5,5	7,0	5,2	7,2
Ж психологи 18-19р.	5,8	6,4	7,0	13,0	12,0	6,0
Ж психологи 20-22р	6,0	5,3	7,8	11,2	9,0	6,5
Середнє значення жерт	8,9	4,6	6,0	11,2	10,5	10,2
Чол. жертви злочинів	8,9	4,2	5,8	11,4	10,5	10,0
Жінки жертви злочинів	9,6	4,9	6,2	11,0	10,5	10,5
Середнє значення шахр.	12	10,5	9,5	8	12	10
Ч. шахраї	12	11	10	5	12	6
Ж. шахраї	12	10	9	3	12	4

Аналіз результатів дослідження по шкалі агресивна поведінка свідчить, що у юнацькому віці значення агресивності поведінки значно вище, ніж у дорослому віці. Крім того, у юристів показник агресивної поведінки вищий, ніж у психологів.

Виявлено, що у хлопців правоведів з віком показник агресивності збільшується на 6 одиниць ($\blacktriangle = +6,0$); у хлопців психологів цей показник зменшується ($\blacktriangle = -3,1$); у дівчат і правоведів і психологів показник

збільшується. Відповідно у дівчат правоведів на майже три позначки ($\blacktriangle=+2,8$); а дівчат психологів на 0,2 ($\blacktriangle=+0,2$); жертви ($\blacktriangle=+1,4$).

Шахраї ($\blacktriangle$ =різниця у даних немає)

За шкалою самопошкоджуюча поведінка ми бачимо, що у хлопців правоведів та хлопців психологів з віком показники за шкалою зменшуються, але у дівчат правоведів з віком вони значно зростають, в той час як у дівчат психологів значення зменшуються. Відповідно, у хлопців -правоведів ($\blacktriangle=-2,5$); у хлопців психологів ($\blacktriangle=-4,8$); у дівчат правоведів ($\blacktriangle=+4,2$); у дівчат психологів ($\blacktriangle=+1,1$); у жертв жінок показник збільшився на відміну від чоловіків ($\blacktriangle=+0,7$), шахраї ($\blacktriangle=+1$)

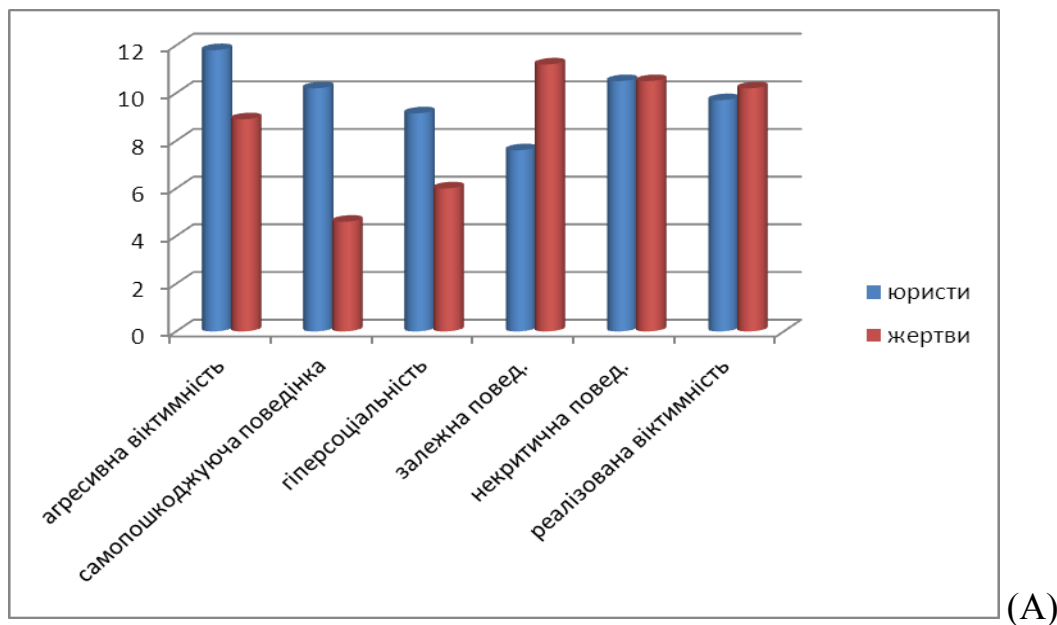
За шкалою гіперсоціальний тип поведінки видно, що з віком значення за шкалою збільшуються у студентів обох факультетів за винятком дівчат правоведів. Відповідно, у хлопців правоведів ($\blacktriangle=+2,0$); у хлопців психологів ($\blacktriangle=+0,5$); у дівчат правоведів ($\blacktriangle=-0,6$); у дівчат психологів ($\blacktriangle=+0,8$); значення жінки жертв квартирних злочинів збільшилися ($\blacktriangle=+0,4$). шахраї ($\blacktriangle=+1$)

Шкала під назвою «залежна поведінка» дала нам змогу виявити, що у хлопців юристів та хлопців психологів з віком показники за цією шкалою зменшуються, у дівчат правоведів значення збільшуються, а у дівчат психологів – зменшуються, тобто у хлопців правоведів ($\blacktriangle=-3,3$); у хлопців психологів ($\blacktriangle=-2,0$); у дівчат правоведів ($\blacktriangle=+2,2$) у дівчат психологів ($\blacktriangle=-1,8$); у жертв квартирних злочинів жінок значення зменшилися на відміну від чоловіків ($\blacktriangle=-0,4$), шахраї ($\blacktriangle=+3$).

Аналіз результатів за шкалою «некритична поведінка» свідчить, що у хлопців правоведів з віком значення за цією шкалою збільшуються, у дівчат правоведів, так само як і у хлопців та дівчат психологів - зменшуються. Таким чином, у хлопців юристів ($\blacktriangle=+4,0$); у хлопців психологів ($\blacktriangle=-0,8$); у дівчат правоведів ($\blacktriangle=-1,8$); у дівчат психологів ($\blacktriangle=-3,0$); жертви ($\blacktriangle=10,5$ -значення рівні у жінок та чоловіків), шахраї ($\blacktriangle$ =значення не змінилися)

Шкала реалізована віктимність дала змогу визначити, що у хлопців правovedів з віком показники підвищуються, в той час як значення підвищуються дівчат зменшуються. Хлопці та дівчата психологи мають позитивну дельту. Відповідно, у хлопців правovedів $(\Delta = +5,6)$; у хлопців психологів $(\Delta = +1,4)$; у дівчат правovedів $(\Delta = -0,8)$; у дівчат психологів $(\Delta = +0,5)$; у жертв жінок показники підвищилися від показників чоловіків на $(\Delta = +0,4)$, шахраї $(\Delta = +2)$

Також ми мали змогу виявити різницю в ієрархії найбільш виражених проявів поведінки за професійною приналежністю на прикладі ієрархії проявів поведінки жертв та шахраїв.



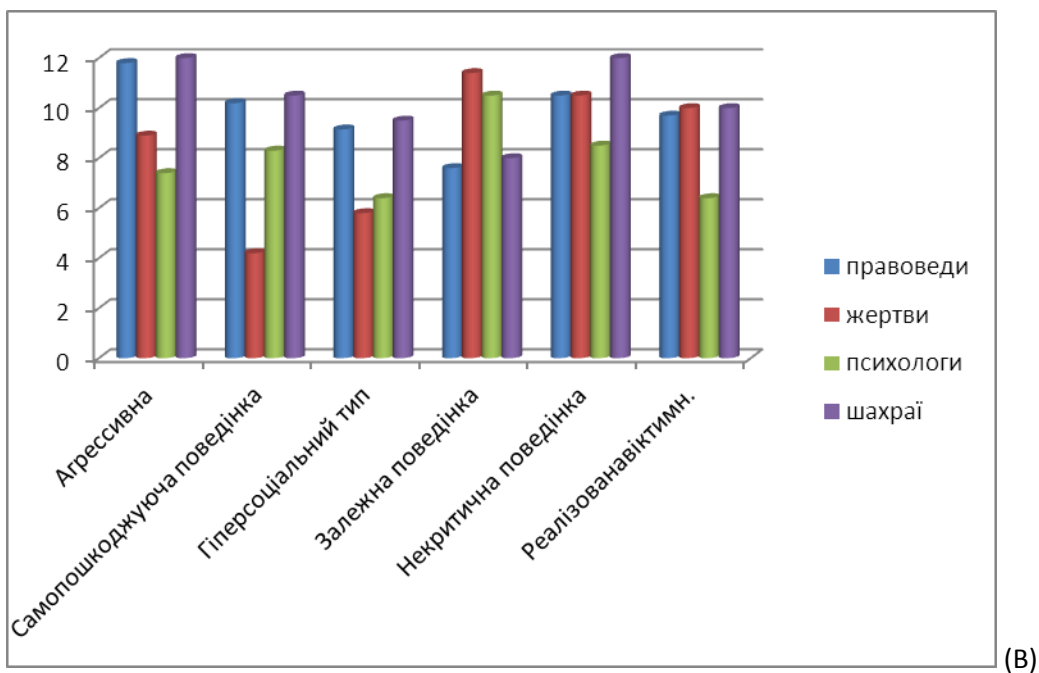
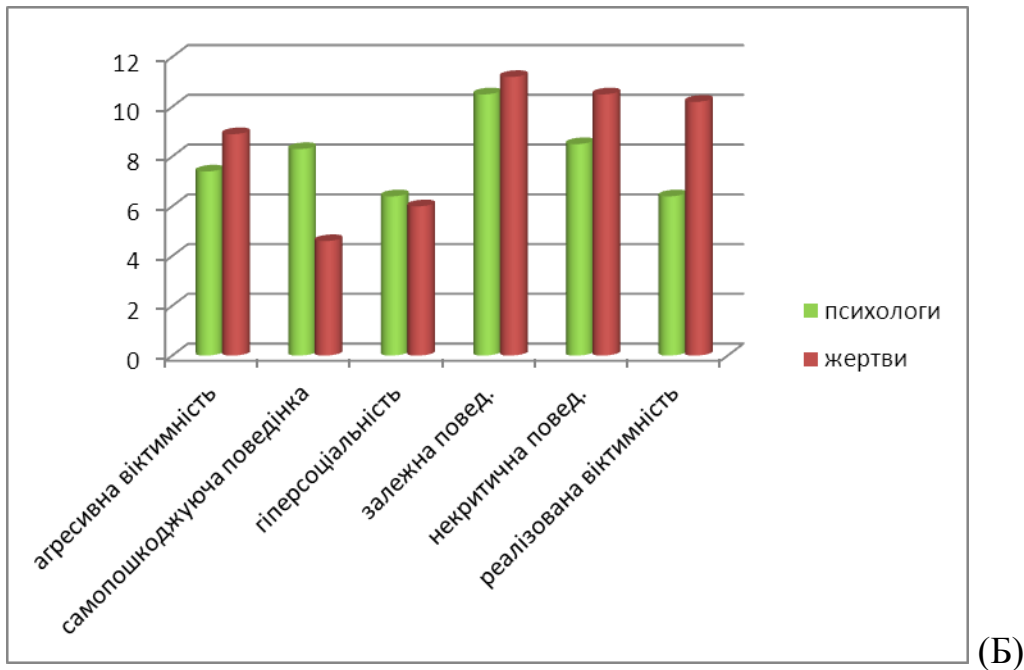


Рис. 3.3.1 (А, Б, В) Професійні зміни у прояві схильності до віктимної поведінки студентів юристів та психологів за середніми значеннями на прикладі даних отриманих за участі у дослідженні реалізованих жертв.

Таким чином, Рис. 3.3.1. (А) наочно демонструє домінування у студентів юристів за такими шкалами як агресивна віктимність та самопошкоджуюча поведінка, з рисунку бачимо, що у реалізованих жертв показники за цими шкалами значно менші, а за шкалами некритична поведінка та реалізована віктимність показники майже збігаються.

Рис. 3.3.1. (Б) демонструє домінування у студентів психологів за шкалами самопошкоджуюча поведінка, залежна поведінка та некритична поведінка. Показники за шкалою гіперсоціальність з показниками релізованих жертв майже однакові.

Рис. 3.3.1 (В) демонструє різницю за вимірюваними параметрами у студентів правоведів, студентів психологів жертв квартирних злочинів та учасників дослідження які є шахраями.

3.3.2. Аналіз результатів методики «Характерологічний опитувальник Шмішека»

Варіативність рис характеру виявляється не тільки в їхньому якісному різноманітті, але й у кількісній виразності. Коли кількісна виразність тієї чи іншої риси характеру досягає граничних величин, виявляється на границі норми, то ми маємо так названу акцентуацію характеру. Під акцентуацією характеру розуміється надмірне посилення окремих рис характеру, при якому спостерігаються не вихідні за межі норми відхилення в психології і поведінці людини.

Згідно теорії акцентуованих особистостей існують риси особистості, які самі по собі ще не є патологічними, однак можуть за певних умов розвиватися в позитивному або негативному напрямі. Риси ці є як би загостренням деяких властивих кожній людині індивідуальних властивостей.

Табл. 3.3.4

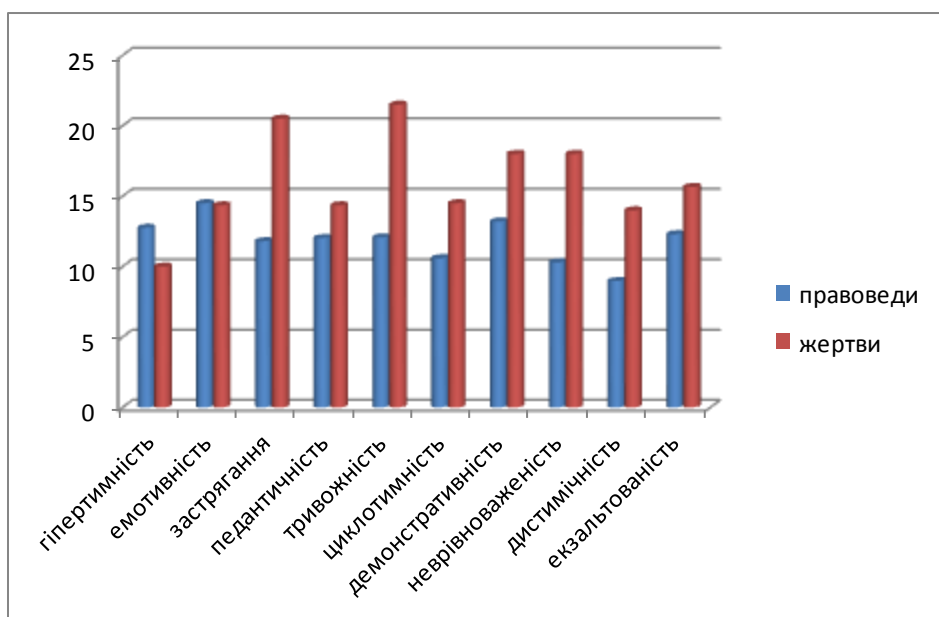
Середні показники груп студентів за характерологічним опитувальником Г.Шмішека за віком та статтю

шкали	Правоведи					Психологи				
	Ч			Ж		Ч			Ж	
	середн є	18- 19р.	20-22 р.	18- 19р.	20- 22р.	середн є	18- 19р.	20- 22р.	18- 19р.	20- 22р.
Гіпертимність	12,75	14,3	15,2	10,5	11,0	11,35	12,8	12,0	10,0	10,6
Застрагання	9,98	6,2	8,0	13,5	12,25	11,8	8,8	15,3	10,7	12,4
Емотивність	12,3	12,2	13,4	10,2	13,4	14,5	16,0	15,6	12,3	13,8
Педантичність	12,03	10,3	13,75	13,6	10,5	9,72	8,4	12,2	8,0	10,25
Тривожність	12,7	15	12,5	13,2	9,8	12,6	11,4	10,3	15,8	12,6
Циклотимність	10,6	9,4	9,8	11,5	11,75	9,9	10,2	8,4	11,2	9,75
Демонстративність	13,2	13,4	12,8	11,3	15,0	13,0	13,2	10,2	15,6	12,0
Неврівноваженість	10,3	11,3	10,2	10,6	8,75	10,8	11,5	11,4	10,8	9,4
Дистимічність	8,97	7,8	9,5	8,4	10,2	9,5	9,3	8,6	10,8	9,2
Екзальтованість	12,3	11,2 5	12,3	12,8	12,5	15,75	17,75	15,2	13,4	16,6

Табл.3.3.5.

Середні показники групи жертв квартирних злочинів за характерологічним опитувальником Г.Шмішека

Жертові кв. злочинів			Ср.знач.	Шахраї		Ср.знач
шкали	Ч	Ж		Ч	Ж	
Гіпертимність	10,4	9,6	10,0	12,0	13,0	12,5
Застрягання	19,2	21,8	20,5	23,6	20,8	22,2
Емотивність	13,3	15,4	14,35	17,4	19,6	18,5
Педантичність	12,4	16,1	14,25	8,0	13,4	10,7
Тривожність	20,7	22,3	21,5	22,8	23,0	22,9
Циклотимність	15,6	13,4	14,5	16,5	15,8	16,15
Демонстративність	16,2	19,6	18,0	20,0	22,4	21,2
Неврівноваженість	17,2	18,8	18,0	22,3	20,8	21,55
Дистимічність	15,5	12,3	14,0	15,6	16,2	15,9
Екзальтованість	14,8	16,5	15,65	18,2	20,6	19,4



(А)

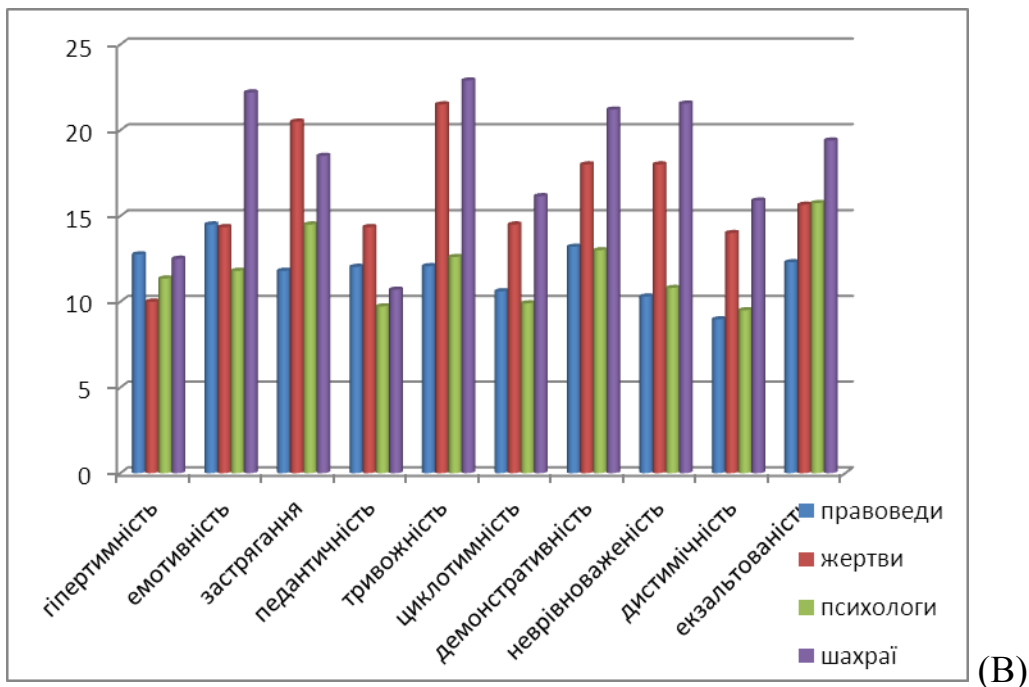
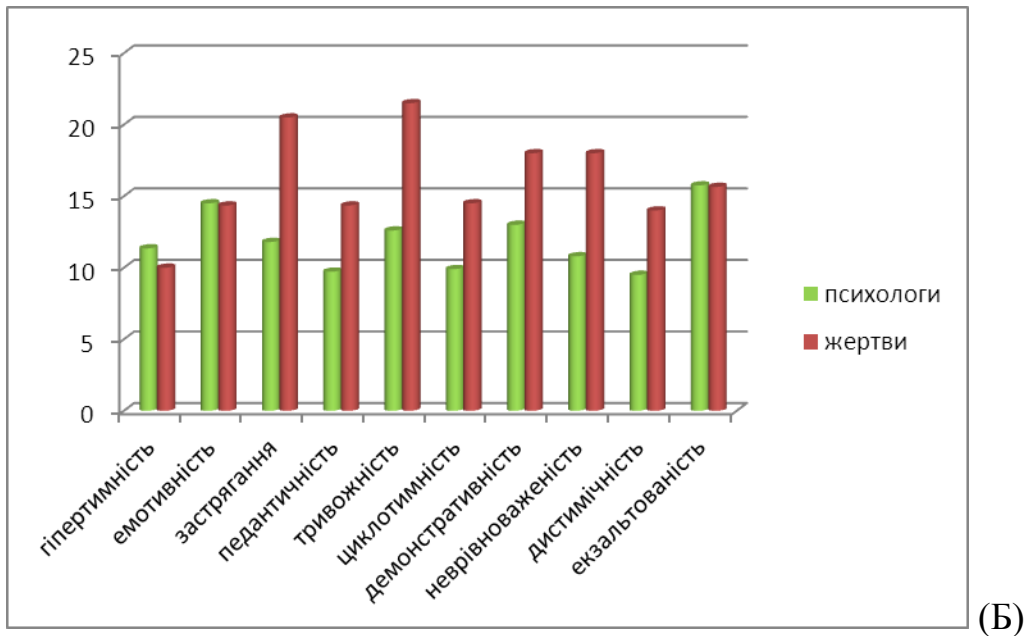


Рис. 3.3.2. (А, Б, В) Професійні зміни у проявів тенденцій до акцентуацій за Г. Шмішеком для жертв та студентів юристів (А) та студентів психологів (Б) Різниця у вимірюваних параметрах у всіх учасників дослідження (В).

Згідно результатів дослідження серед груп за віком та статтю, які представлені у вигляді таблиць та діаграм, бачимо, що за середніми показниками методики, серед хлопців правovedів 18-19 років, були виділені наступні тенденції до акцентуації характеру: гіпертимність, емотивність, тривожність та демонстративність;

У групі хлопців правovedів 20-22 років виявлені такі тенденції до акцентуації характеру як: гіпертимність, емотивність, тривожність, педантичність, демонстративність, екзальтованість.

У дівчат правovedів 18-19 років присутні такі тенденції до акцентуації характеру: застрягання, педантичність, тривожність, екзальтованість.

У групі дівчат 20-22 р., що навчаються на факультеті « правознавство» присутні наступні тенденції до акцентуації характеру: застрягання, емотивність, демонстративність та екзальтованість.

За середніми показниками методики, серед хлопців психологів 18-19 років, була виділена тенденція до акцентуації характеру за шкалою гіпертимність, емотивність, демонстративність, екзальтованість .

У групі хлопців психологів 20-22 років виявлені такі тенденції до акцентуації характеру як гіпертимність, застрягання, емотивність, педантичність, екзальтованість.

У дівчат психологів 18-19 років присутні такі тенденції до акцентуації характеру: емотивність, тривожність, демонстративність, екзальтованість.

У дівчат психологів які мають 20-22 роки виявлено такі тенденції до акцентуації характеру: застрягання, емотивність, тривожність, демонстративність, екзальтованість.

У жертв квартирних злочинів були виявлено такі акцентуації характеру як: застрягання та тривожність і тенденції до акцентуацій - емотивність, педантичність, циклотимність, демонстративність, неврівноваженість, дистимічність, екзальтованість.

У шахраїв присутні такі акцентуації характеру як емотивність, тривожність, демонстративність та екзальтованість.

Таким чином , учасники, які показали тенденції до акцентуацій характеру можуть мати такі характеристики:

Гіпертимність. Люди -оптимісти, швидко переключаються з однієї справи на іншу. Тенденція до домінування, лідирування.

Застригання. Люди педантичні, довго пам'ятають образи, сердяться, ображаються. Нерідко на цьому ґрунті можуть з'явитися нав'язливі ідеї. В емоційному відношенні ригідні. Іноді можуть давати афективні спалахи, можуть проявляти агресію.

Емотивність. Люди, у яких перебільшено проявляється емоційна чутливість, різко змінюється настрій по незначному для оточуючих приводу. Від настрою залежить усе: і працездатність, і самопочуття.

Педантичність. Люди, яким важко перемикається з однієї емоції на іншу. Люблять, щоб все було на своїх місцях, щоб люди чітко оформляли свої думки. Ідея порядку і акуратності стає головним сенсом життя. Можуть проявляти агресію.

Тривожність. Люди меланхолійного (або холеричного) складу з дуже високим рівнем конституційної тривожності, не впевнені в собі. Недооцінюють, применшують свої здібності. Лякаються відповідальності, побоюються всіляких неприємностей для себе і своїх рідних, не можуть вгамувати свої страхи і тривогу, «притягаючи» до себе і близьких реалізацію своїх страхів і побоювань.

Циклоїдність. Різкі перепади настрою. Гарний настрій триває мало, поганий багато. При депресії поведуться як тривожні, швидко втомлюються, приходять у відчай від неприємностей.

Демонстративність. Люди, у яких сильно виражений егоцентризм, прагнення бути постійно в центрі уваги.

Неврівноваженість. Характерна підвищена імпульсивність, інстинктивність, похмурість, до непорозумінь і конфліктів, в яких сам і є активною, провокуючою стороною.

Дистимічний. Схильність до розладів настрою. Настрій знижений, песимізм, похмурий погляд на речі, стомлюваність.

Екзальтованість. Характеризується пониженим настроєм, фіксацією на похмурих сторонах життя, характерується ідеомоторною заторможеністю.

3.3.3.Визначення впливу на віктимологічні особливості особистісної агресії у досліджуваних в тесті виявлення типу агресивності (опитувальник Л. Г. Почебут)

Мабуть, мало де в сучасному світі питання, пов'язані з поняттям агресії, її якісним визначенням і вимірюванням так актуальні сьогодні, як в Україні. Дестабілізація економіки, спад виробництва, зниження життєвого рівня в країні, руйнування старої системи цінностей і стереотипів, що регулювали відносини особи з суспільством і іншою особистістю, - все це хворобливо переживається населенням, відображаючись на його соціальному самопочутті.

Соціальні кризові процеси, що відбуваються в сучасному російському суспільстві, негативно впливають на психологію людей, породжуючи тривожність і напруженість, озлобленість, жорстокість і насильство. Важке економічне становище країни привело суспільство до серйозних труднощів і внутрішніх конфліктів, до значного збільшення рівня поширеності і різноманіття форм аморальних вчинків, злочинності і інших видів деструктивної поведінки.

Агресивна поведінка - це специфічна форма дій людини, що характеризується демонстрацією переваги в силі або застосуванням сили по відношенню до іншого або груп осіб, якою суб'єкт прагне завдати шкоди.

Агресивну поведінку доцільно розглядати як протилежне поведінці адаптивній. Адаптивна поведінка передбачає взаємодію людини з іншими людьми, узгодження інтересів, вимог і очікувань його учасників.

Різними дослідниками запропоновано безліч визначень агресії, жодне з яких не може бути визнано вичерпним і загальнозживаним.

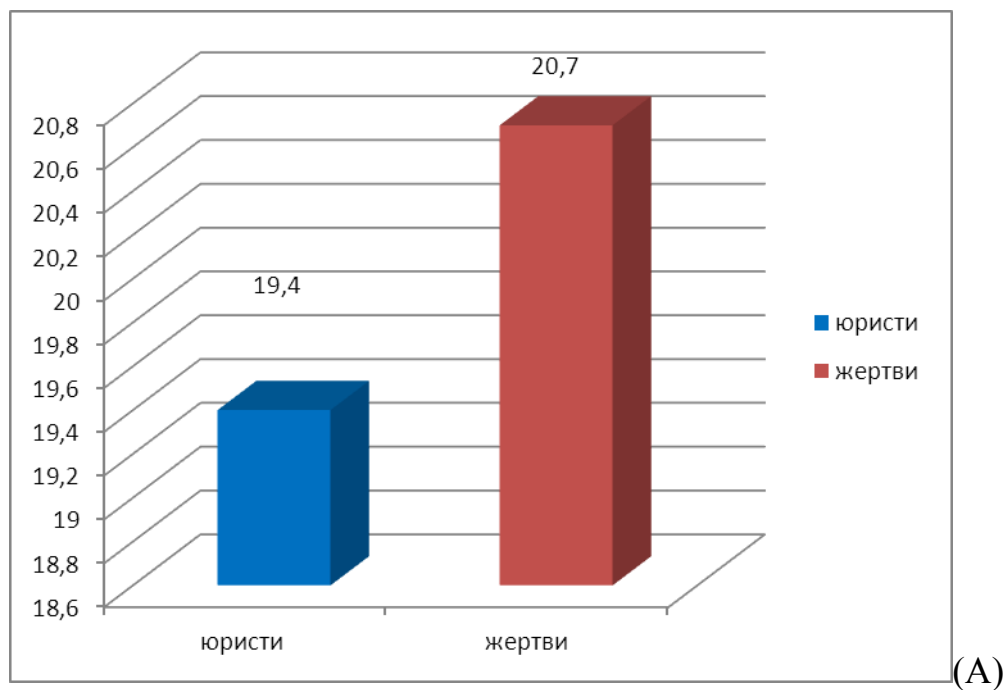
Найбільш загальним визначенням агресії є поведінка, що заподіює шкоду. Причому збиток може бути як прямим (напад), так і непрямим (поширення ганебних чуток). В якості синонімів до поняття агресії використовуються поняття "деструктивність", "напористість", "напад", "насильство", "руйнівність", "жорстокість". Терміном "агресивність" позначають ситуативну або особистісну схильність до руйнівної поведінки. Н.Д.Левітов

(1990) описав стан агресивності як вольове переживання гніву з втратою самоконтролю.

Табл. 3.3.4

Вікові та гендерні показники за методикою Л.Г. Почебут для всіх груп досліджуваних

Студенти психологи	Бали	Студенти правоведи	Бали	Жертви кв.злочинів	Бали	Шахраї	Бали
Ч 18-19р	18	Ч 18-19р	22	Чоловіки	19,6	Чоловіки	23,8
Ч 20-22р	10	Ч 20-22р	23,2				
Ж 18-19р	17,5	Ж 18-19р	13,4	Жінки	21,7	Жінки	22,6
Ж 20-22р	15	Ж 20-22р	18,8				
Сер.Знач	15,2	Сер.Знач	19,4	Сер.Знач	20,7	Сер. Знач.	23,2



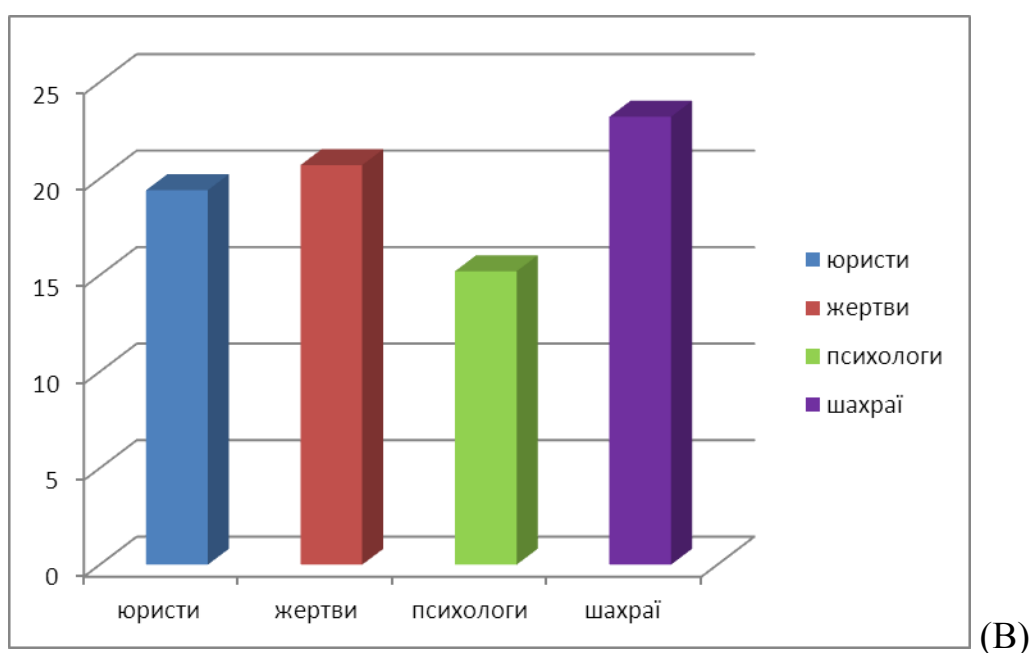
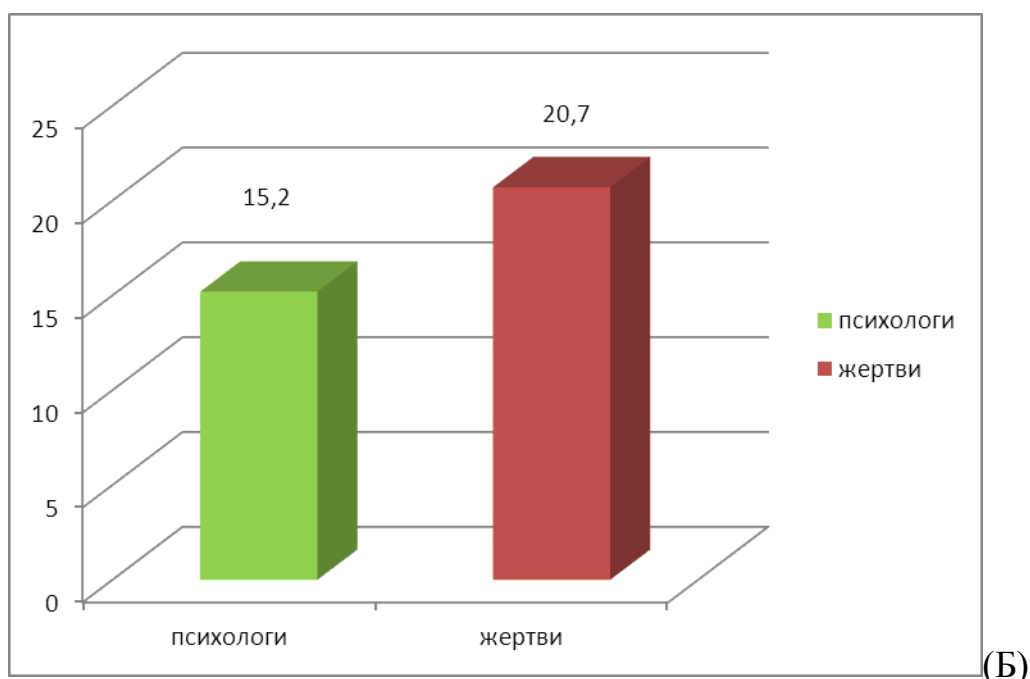


Рис. 3.3.3 Професійні зміни у показниках за параметром агресивності у студентів юристів (А) та студентів психологів (Б) на прикладі показників за методикою у реалізованих жертв ,

Таким чином, за показниками, які представлені у таблиці, можна визначити різницю в отриманих значеннях між чоловіками та жінками за групами. Середнє значення для студентів психологів чоловічої статі 14,0 для студентів психологів жіночої статі - 16,25.

Середнє значення у чоловіків правovedів -22,63 , у жінок правovedів -16,1.

Так, у студентів психологів середнє значення: юнаки 18-19 р. рівень агресії —18,0 а у хлопців психологів 20-22 років середнє значення -10,0 таким чином, відбулося зниження рівня агресивності на 8 балів, в той час як у дівчат психологів відбулися вікові зміни рівня агресивності які дорівнюють -2,5.

Якщо проаналізувати різницю у рівнях агресивності, то між психологами хлопцями та дівчатами віком 18-19 років це – 0,5 бали, а у дівчат та хлопців психологів віком 20- 22 роки ця різниця складає 5 балів.

У правоведів хлопців і дівчат 18-19 років різниця 8,6, а у хлопців та дівчат у віці 20-22 років значення різняться на 4,4 бали. Це говорить про вплив специфіки освітньої оточуючої середовища та взаємозв'язок у студентській середовищі на проявлення рівня агресивності.

За допомогою рисунку 3.3.3. можна наочно побачити, що найменший рівень агресивності мають студенти, які навчаються на факультеті «Психологія», студенти правоведи мають незначну різницю у показниках з даними реалізованих жертв, а найбільш агресивними є шахраї.

3.3.4. Взаємозв'язок рівня суб'єктивного контролю за методикою УСК Дж. Роттера та формування віктимологічних особливостей

Методика Дж. Роттера призначена для виявлення кількісних і якісних показників РСК учасників дослідження.

В нашому дослідженні побудовані профілі РСК для кожної групи учасників з урахуванням гендера.

В основу визначення РСК особи покладено дві передумови:

- 1) Люди розрізняються по тому, як вони пояснюють причини значущих для себе подій і де локалізують контроль над ними. Можливі два полярних типи такої локалізації: екстернальний (зовнішній локус) і інтернальний (внутрішній локус).
- 2) Локус контролю, характерний для індивіда, універсальний до будь-яких подій і ситуацій, з якими йому доводиться стикатися.

Табл. 3.3.5.

шкали	Правоведи					Психологи					Жертви кв. злочинів			Шахраї		
	Ч			Ж		Ч			Ж			Ч	Ж		Ч	Ж
	Середнє	18-19р.	20-22 р.	18-19р.	20-22 р.	Середнє	18-19р.	20-22 р.	18-19р.	20-22 р.	Середнє			Середнє		
Ю	5,3	4,75	6,25	4,4	5,5	5,26	4,8	6,5	4,25	5,5	3,5	3,0	4,0	7,7	7,6	7,8
ІД	5,2	5,2	4,8	5,0	5,8	5,9	6,4	5,0	5,2	7,3	4,5	4,0	5,0	6,7	6,6	6,8
ІН	5,05	4,0	3,5	6,2	6,5	5,1	4,5	5,1	5,0	5,8	1,5	1,0	2,0	6,6	6,8	6,4
ІС	4,75	4,6	5,2	4,2	5,0	5,8	6,0	5,4	5,5	6,2	3,0	4,0	2,6	6,75	7,3	6,2
ІІІ	4,55	3,5	5,4	3,8	5,5	5,5	5,0	5,5	5,42	6,0	4,2	6,0	2,5	1,7	1,6	1,8
ІМ	2,3	2,0	2,5	2,5	2,3	2,2	2,25	1,5		2,8	5,0	5,5	4,5	6,6	7,0	6,2
ІЗ	6,7	2,2	3,0	1,8	3,5	2,8	2,5	3,5	2,0	3,2	2,5	3,0	2,0	2,1	2,0	2,2

Середні показники по групам за шкалами УСК

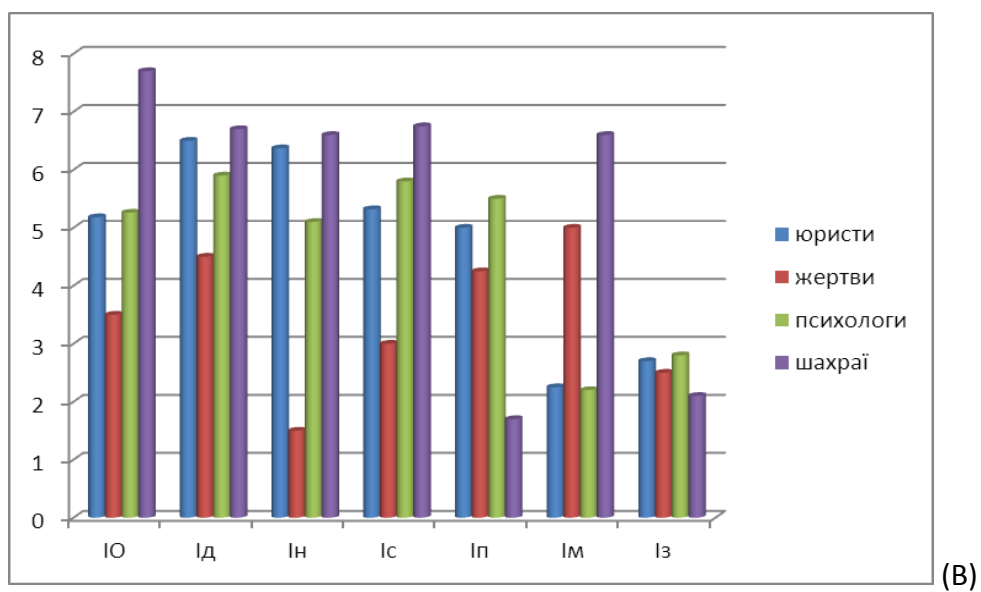
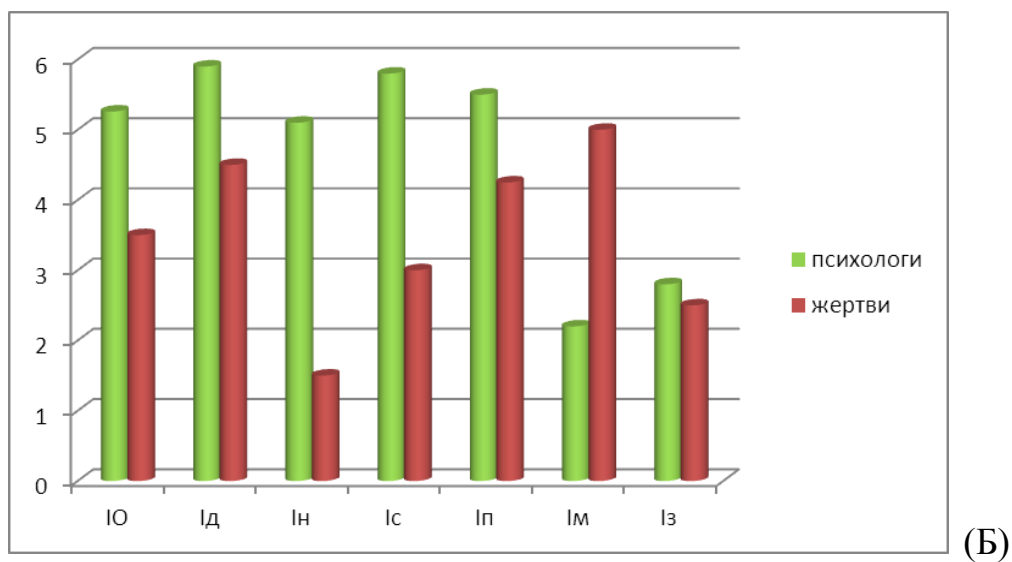
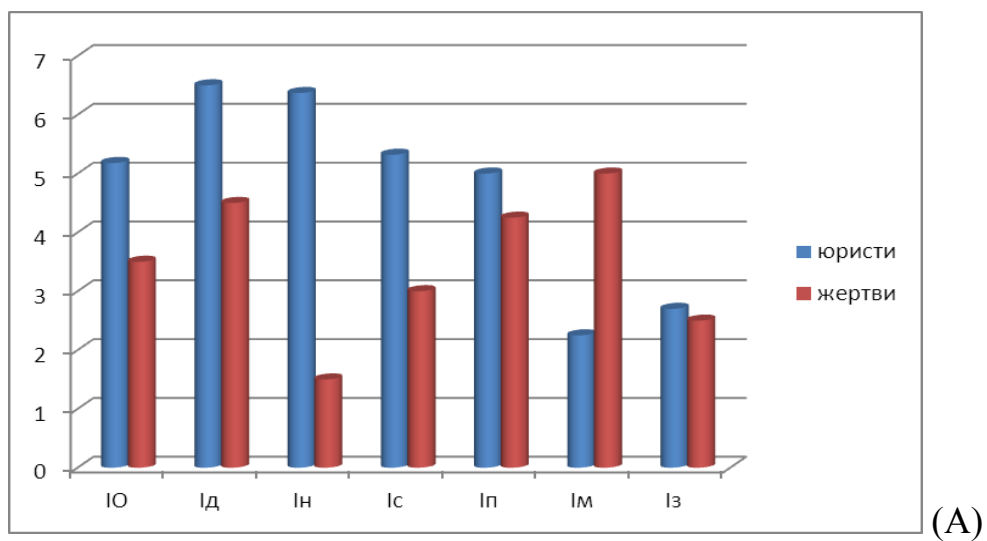


Рис. 3.3.4. Професійні зміни у профілі УСК У студентів правovedів (А) та Студентів психологів (Б) на прикладі даних реалізованих жертв

Так, за шкалою Ію-шкала загальної інтернальності отримані наступні результати:

Виявлено, щ з віком показник загальної інтернальності збільшується і у психологів і у правovedів. Відповідно, у хлопців правovedів- ($\blacktriangle = +1,5$); у хлопців психологів ($\blacktriangle = +1,7$); у дівчат правovedів ($\blacktriangle = +1,1$); у дівчат психологів ($\blacktriangle = +1,25$); жертви – ($\blacktriangle = +1$). Шахраї - ($\blacktriangle = +0,2$).

За шкалою Ід- шкала інтернальності в області досягнень ми бачимо, що у хлопців правovedів в з віком показники зменшилися, у дівчат правovedів збільшилися, у хлопців та дівчат психологів значення з віком стали вище. Відповідно, у хлопців правovedів- ($\blacktriangle = -0,4$); у хлопців психологів ($\blacktriangle = +1,7$); у дівчат правovedів ($\blacktriangle = +0,8$); у дівчат психологів ($\blacktriangle = +2,1$); у жертв жінок показник збільшився на відміну від чоловіків – ($\blacktriangle = +1$), шахраї ($\blacktriangle = +0,2$).

За шкалою Ін- шкала інтернальності в області невдач видно, що з віком значення за шкалою зменшуються у студентів хлопців правознавчого факультету, а у хлопців психологів та дівчат обох напрямів навчання значення збільшуються.

Відповідно, у хлопців правovedів- ($\blacktriangle = -1,5$); у хлопців психологів ($\blacktriangle = +0,6$); у дівчат правovedів ($\blacktriangle = +2,7$); у дівчат психологів ($\blacktriangle = +0,8$); значення жінок жертв квартирних злочинів збільшилися – ($\blacktriangle = +1$), шахраї - ($\blacktriangle = -0,4$).

Шкала під назвою Іс- шкала інтернальності в сімейних відносинах дала нам змогу виявити, що у хлопців та дівчат юристів з віком показники за цією шкалою збільшуються, а у хлопців психологів навпаки-зменшуються, натомість значення за шкалою у дівчат психологів стають не значно, але більшими, тобто у хлопців правovedів- ($\blacktriangle = +0,6$); у хлопців психологів- ($\blacktriangle = -0,6$); у дівчат психологів- ($\blacktriangle = +0,7$); у дівчат правovedів- ($\blacktriangle = +0,8$); у жертв квартирних злочинів жінок значення зменшилися на відміну від чоловіків – ($\blacktriangle = -2$). Шахраї ($\blacktriangle = -1,1$).

Аналіз результатів за шкалою Іп- у сфері виробничих відносин дала змогу визначити, що у всіх дівчат та хлопців обох факультетів значення підвищуються. Таким чином у хлопців юристів - ($\Delta=+1,9$); у хлопців психологів - ($\Delta=+0,5$); у дівчат правovedів - ($\Delta=-1,7$); у дівчат психологів - ($\Delta=-0,58$); жертви - ($\Delta=-3,5$ - збільшення у жінок). Шахраї ($\Delta=+0,2$).

Ім- шкала інтернальності в області міжособистісних відносин. За показниками шкали видно, що тільки у хлопців правovedів з віком значення збільшуються, а в інших учасників дослідження вони зменшуються на незначні позначки. Відповідно, у хлопців правovedів - ($\Delta=+0,5$); у хлопців психологів - ($\Delta=-0,75$); у дівчат правovedів - ($\Delta=-0,3$); у дівчат психологів - ($\Delta=-0,8$); у жертв жінок показники підвищилися від показників чоловіків на ($\Delta=-1$). Шахраї - ($\Delta=-0,8$).

За допомогою Із- шкали інтернальності у відношенні до здоров'я та хвороби ми виявили, що у хлопців правovedів з віком показник за шкалою збільшився, у дівчат залишився однаковим, а хлопців та дівчат психологів показники зменшилися. Так, у хлопців правovedів - ($\Delta=+0,8$); у хлопців психологів - ($\Delta=+1,0$); у дівчат правovedів - ($\Delta=+1,7$); у дівчат психологів - ($\Delta=-1,2$); у жертв жінок показники підвищилися від показників чоловіків на ($\Delta=-1$). Шахраї - ($\Delta=+0,2$).

3.3.5. Виявлення домінуючого інстинкту за опитувальником Гарбузова та формування можливої віктимізації особистості

Діагностика домінуючого інстинкту за допомогою опитувальника Гарбузова дала змогу виявити прояви в учасників дослідження певного інстинкту. Можна виділити сім первинних профілів особи - сім типів домінуючих інстинктів, а з цим сім природних доленосних орієнтацій, що визначають формування планів, способів життя, системи цінностей і планів.

Інстинкти – фіксована в генетичному коді програма самозбереження, пристосування, що включає індивідуальний стиль адаптації.

У натурі людини виділяють:

- домінуючий інстинкт;
- темперамент;
- інтелектуальні здібності;
- ієрархію потреб і цінностей;
- конституцію;
- домінуючі емоції;
- стать.

У нашому дослідженні, при обробці результатів тесту, ми диференціюємо учасників дослідження за домінуючим інстинктом по професійній підготовці, по гендеру, а також в окрему групу жертв квартирних злочинів.

Кожна людина належить до одного з семи типів:

I - « Егофільний »,

II - « генофільному » (від латин . Genus - рід),

III -« альтруїстичного »,

IV - « дослідницькому »,

V - « домінантним »,

VI - « лібертофільному » (від латин . Libertas - свобода),

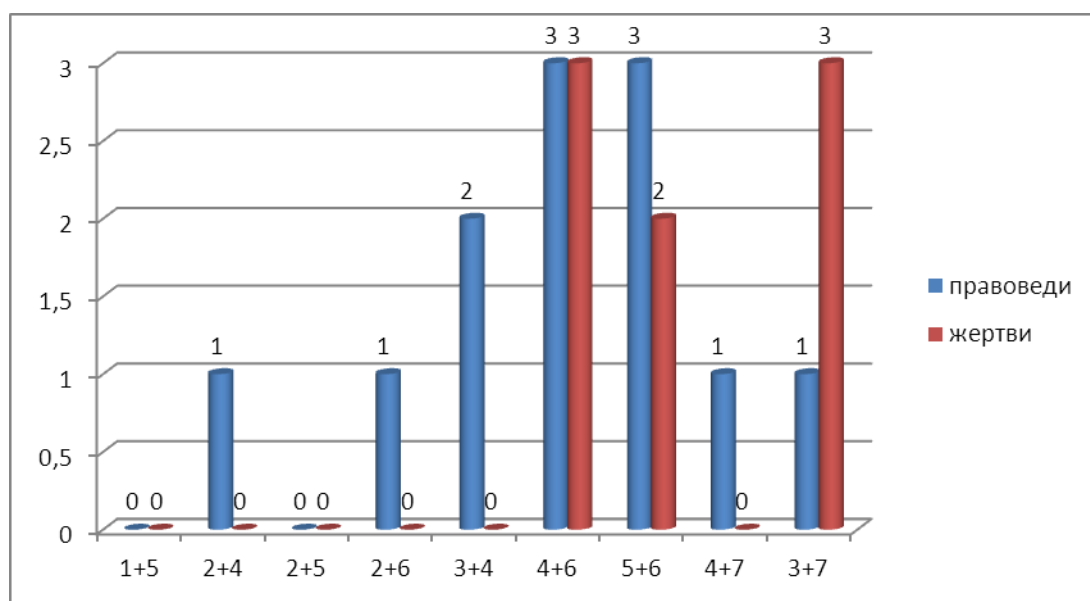
VII - « дігнітофільному » (від латин . Dignitas - гідність).

Табл.3.3.6.

Наявність типів домінуючих інстинктів по всім учасникам дослідження

Домі н інст.	I	II	III	IV	V	VI	VI I	1 + 5	2 + 4	2 + 5	2 + 6	3 + 4	4 + 6	5 + 6	4 + 7	3 + 7
Учасн ики																
прав овед и	4	2	1	1	3	4	3	0	1	0	1	2	3	3	1	1
псих олог и	3	1	3	2	5	5	4	2	1	1	2	0	1	0	1	0
Жерт ви кв.зл оч.	3	2	2	0	2	11	3	0	0	0	0	0	3	2	0	3
Шах раї	14	0	0	1	3	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0

(A)



(B)

Рис. 3.3.5. Професійні зміни прояву домінуючих чистих інстинктів у студентів правоедів на прикладі даних реалізованих жертв(А), професійні

зміни прояву домінуючих змішаних інстинктів на прикладі даних реалізованих жертв (Б)

Таким чином, за результатами вищеприведеної таблиці можна зробити висновок, що студенти правovedи мають такі домінуючі чисті та домінуючі змішані інстинкти за методикою як:

- I -(4 особи), V-(3 особи), VI- (4 особи), VII- (3 особи)- чисті інстинкти;
- IV+ VI -(3 особи), V+ VI -(3 особи) -змішані інстинкти.

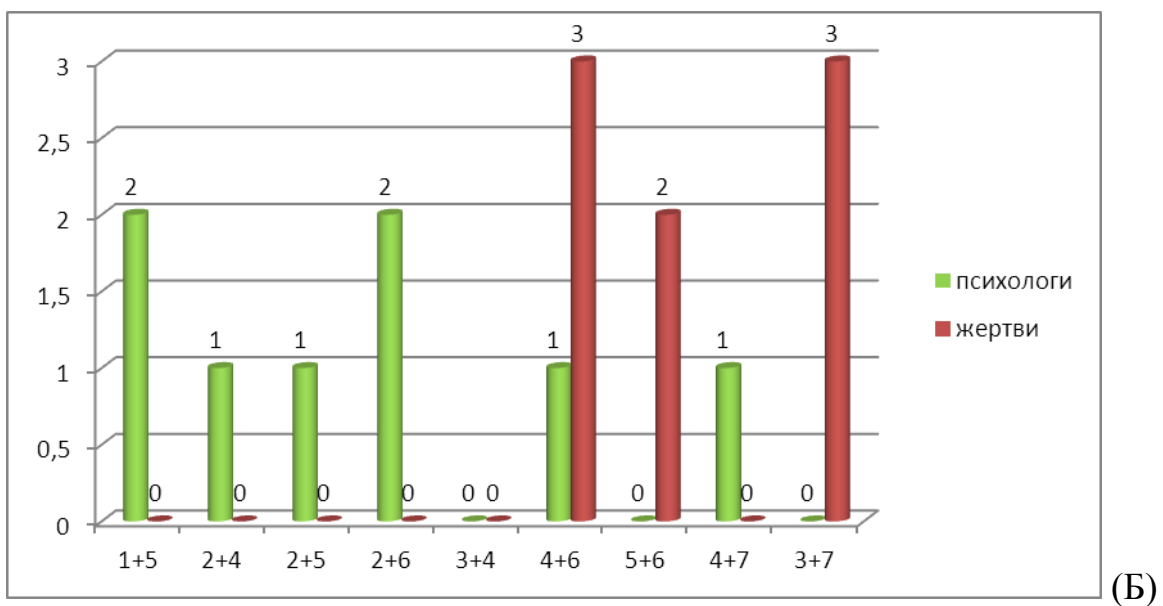
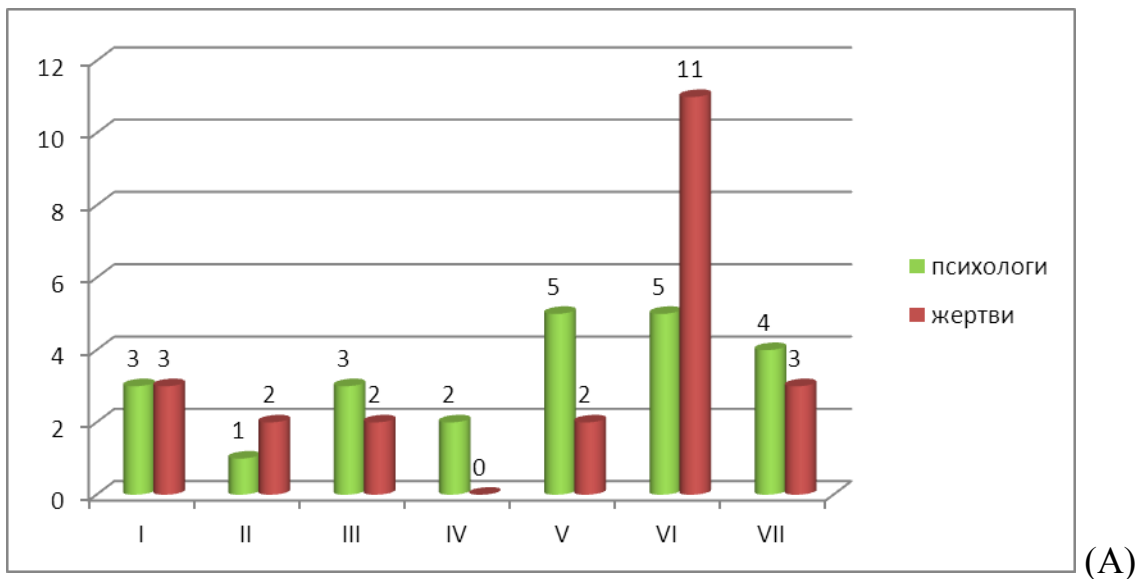


Рис. 3.3.6. Професійні зміни прояву домінуючих інстинктів у студентів психологів на прикладі результатів реалізованих жертв (А), професійні зміни

прояву домінуючих змішаних інстинктів у студентів психологів на прикладі результатів реалізованих жертв (Б).

Студенти психологи мають такі чисті та змішані домінуючі інстинкти як:

- I- (3 особи), III- (3 особи), V- (5 осіб), VI- (5 осіб), VII- (осіб)- чисті інстинкти.
- I+ V - (2 особи), II + VI – (особи) – змішані інстинкти.

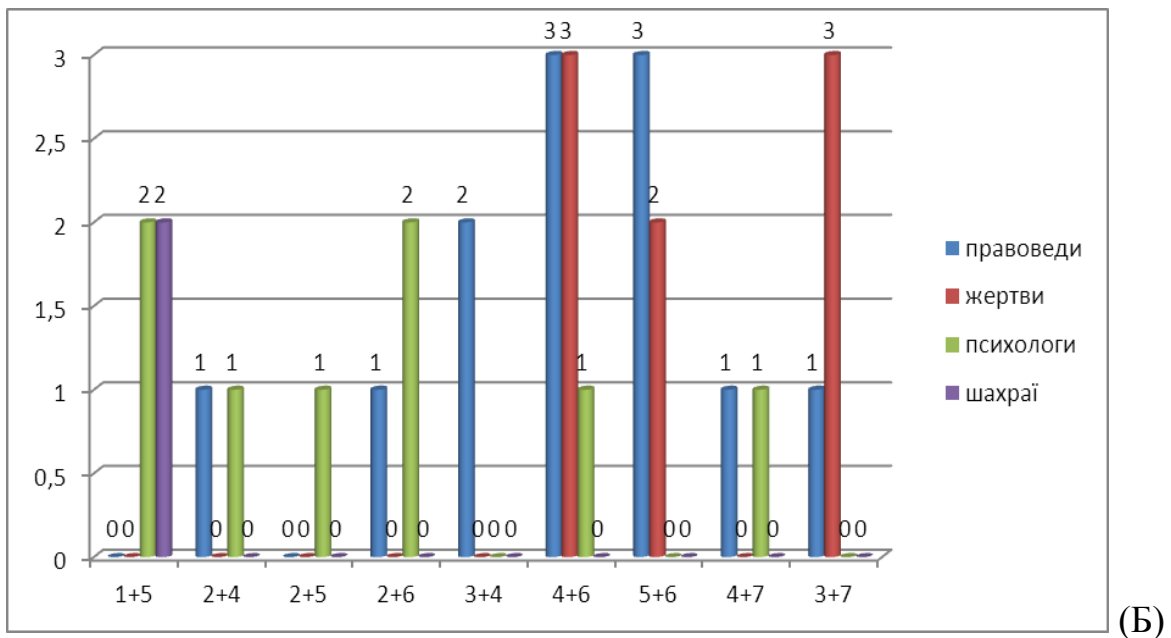
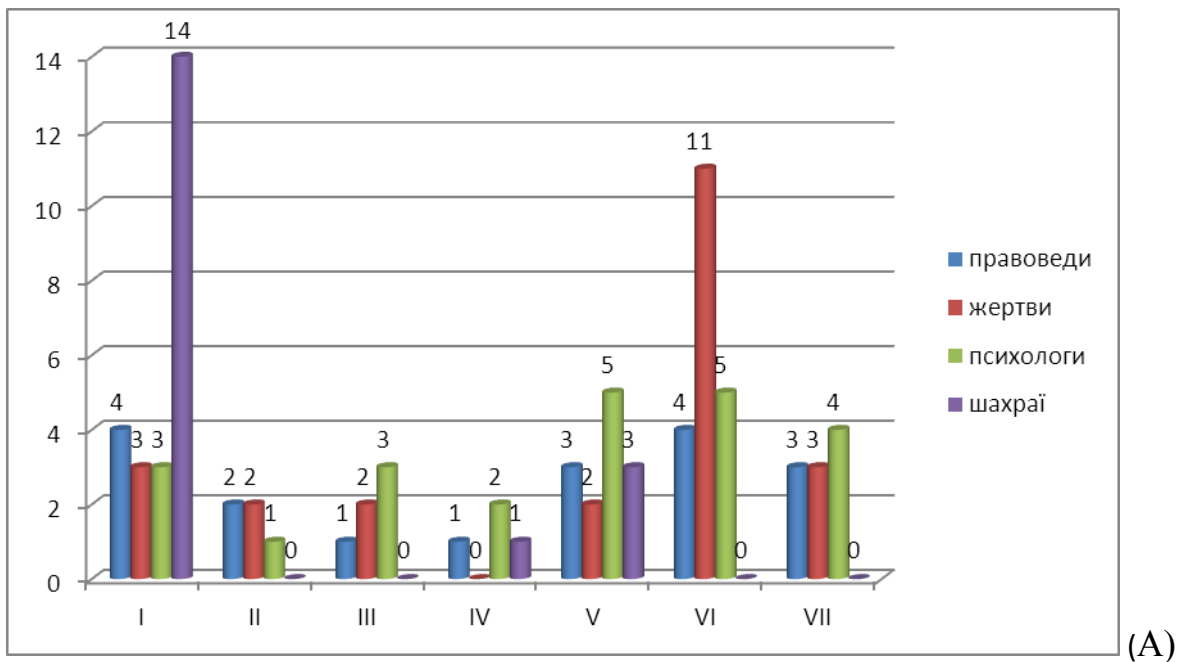


РиС. 3.3.7. Показники чистих домінуючих інстинктів у досліджуваних (А), показники змішаних домінуючих інстинктів у досліджуваних (Б).

3.3.6. Аналіз отриманих результатів за методикою моделі поведінки у стресових ситуаціях (шкала SACS)

Життя людини в сучасному суспільстві передбачає його існування і розвиток в умовах крайньої невизначеності. Нестабільність економічних, політичних і соціальних умов призводить до проблем орієнтування людини в навколишньому його соціальній дійсності, а також неможливості здійснення точного прогнозу свого майбутнього.

В нашому дослідженні нас цікавили відмінності в прояві показників по методиці САКС як серед студентів ДГУ, так і у учасників дослідження серед жертв квартирних злочинів (таблиця).

Табл. 3.3.8.

Вікові та гендерні середні значення по шкалам методики САКС у студентів ДГУ та реалізованих жертв

Учасники дослідження	Асерт. дії	Вступ.в Соц.конт	Пошук соц. підтрим.	обержнід ii	Імпульс.д ii	уникненн я	Нерямі дії	Асоціал.д ii	Агрес.дії
Ч. правоведи 18-19р.	27,3	23	18,5	17,3	21,5	18,0	14,0	16,0	18,3
Ч. правоведи 20-22р.	21,5	21	19,0	23	20,5	21	19,0	16,5	17,5
Ж. правоведи 18-19р.	20,0	22,5	24,3	24,3	19	18,5	22	20,0	17,0
Ж. правоведи 20-22р.	24,5	22,5	24,5	24,5	20,0	21	21	22	15,5
Середнє за кожною шкалою для правоведів	23,32	22,25	21,57	22,27	20,25	19,62	19,0	18,62	17,07
Ч. психологи 18-19р.	22,6	18,0	19,6	19,6	19,8	16,3	11,3	10,5	17,6
Ч. психологи 20-22р.	24,8	22,4	21,8	21,8	22,6	19,4	12,4	15,6	16,0
Ж. психологи 18-19р.	22,0	22,4	21,1	21,1	16,1	24,4	19,8	14,5	7
Ж. психологи 20-22р.	22,4	21,9	19,9	19,9	22,1	21,3	18,9	15,6	19,9
Середнє за кожною шкалою для психологів	22,95	21,2	20,6	20,6	20,15	20,35	15,6	14,05	15,125
Ч. жертви	30	24	24	28	20	18	24	18	19
Ж. жертви	23	26	26	22	29	26	30	20	24
Середнє за кожною шкалою для жертв	26,5	25	25	25	24,5	22	27	19	21,5
Шахраї Ч	24,8	23,0	18,0	25,1	20,6	16,8	20,0	12,0	20,1
Шахраї Ж.	25,2	22,6	19,1	24,8	23,2	15,4	19,6	11,8	19,6
Середнє за кожною шкалою для жертв	25	22,8	37,1	24,95	21,9	16,1	19,8	11,9	19,85

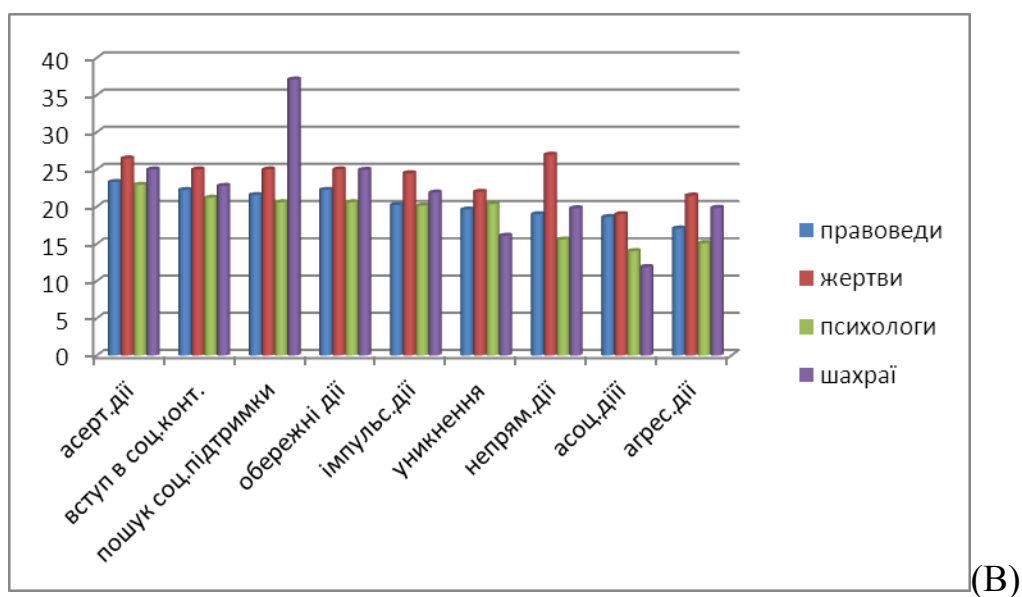
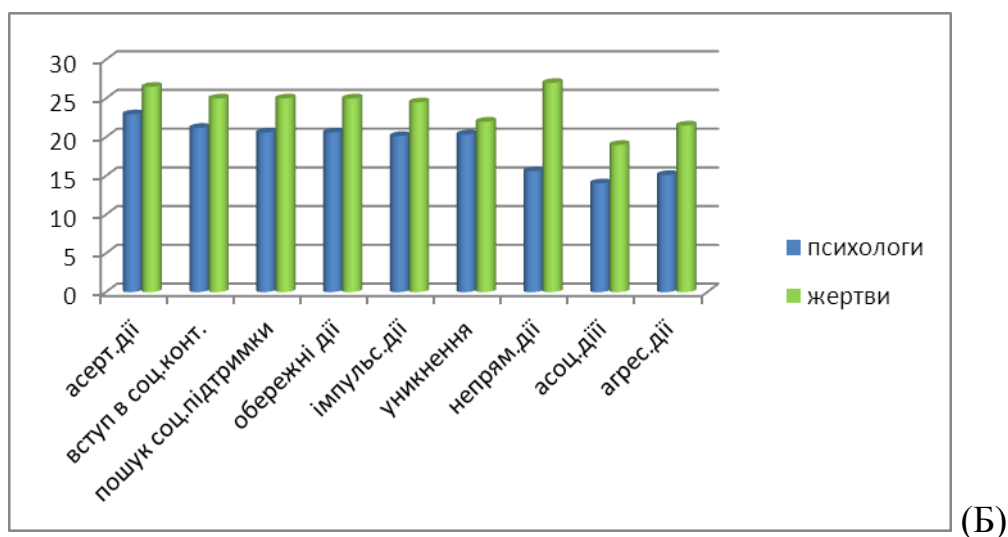
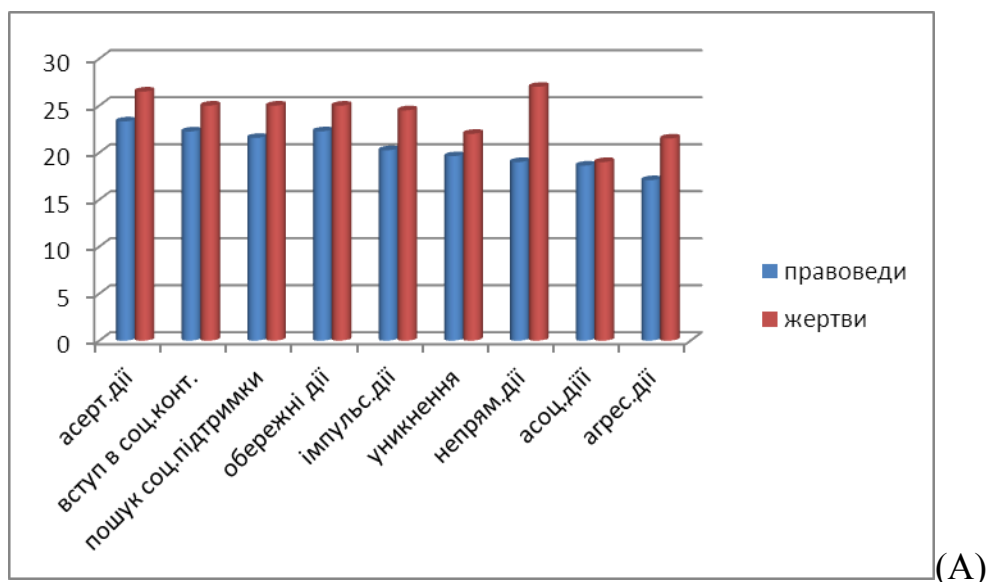


Рис. 3.3.8. Фахові розбіжності в отриманих даних за методикою САКС для студентів правоведів (А) та студентів психологів (Б), (В) – отримані розбіжності для студентів, жертв та шахраїв.

Результати співставлення значень по кожній шкалі методики дозволяють виявити професійні відмінності в особливостях

Факультет «правознавство»

Асертивні дії :

У хлопців правознавців значення зменшуються приблизно на 6 балів, а у дівчат збільшуються на 4.5 бали; У хлопців психологів значення збільшуються на 2.2 бали, а у дівчат збільшуються на 0.4 бали. Показники жертв чоловіків більші від жінок на 7 балів. Показники шахраїв чоловіків менші від жінок на 0,4 бали.

Вступ в соціальний контакт:

У хлопців правознавців з віком значення зменшуються на 2 бали, а у дівчат залишаються однаковими; У хлопців психологів значення збільшуються на 4.4 бали, а у дівчат зменшуються на 0.5 бали. Показники жінок більші від чоловіків на 2 бали. Показники шахраїв чоловіків більші від жінок на 0,4 бали.

Пошук соціальної підтримки :

У хлопців правознавців значення збільшуються на 0.5 бали, в той час як у дівчат також відбулося підвищення показників, але на 0.2 бали; У хлопців психологів значення збільшуються на 2.2 бали, в той час як у дівчат також відбулося зниження показників на 1.2 бали. Показники жінок жертв квартирних злочинів за шкалою більші на 2 бали. Показники шахраїв чоловіків менші від жінок на 1,1 бал.

Обережні дії :

У хлопців напрямку підготовки правознавство показники за шкалою обережні дії підвищилися приблизно на 6 балів, а у дівчат зменшилися на 1 бал; У хлопців напрямку підготовки психологія та туризм показники за шкалою обережні дії зменшилися на 0.6 балів, а у дівчат збільшилися на 1.2 бали. Показники чоловіків жертв більші, на відміну від жінок на 6 балів. Показники шахраїв чоловіків більші від жінок на 0,3 бали.

Імпульсивні дії :

У хлопців правознавців значення зменшуються на 1 бал. А в дівчат збільшуються на 1 бал; У хлопців психологів значення збільшилися 3 бали. А в дівчат показники збільшуються на 6 балів. Показники за шкалою імпульсивності більші у жінок жертв на 9 балів. Показники шахраїв чоловіків менші від жінок на 2,6 бали

Уникнення :

У хлопців правознавців показники за цією шкалою збільшуються на 3 бали, а у дівчат вони збільшилися на 2.5 бали; У хлопців психологів показники за цією шкалою збільшуються на 3.1 бали, а у дівчат вони зменшилися на 3.1 бали. У жінок жертв значення вище ніж у чоловіків на 8 балів. Показники шахраїв чоловіків більші від жінок на 1.4 бали

Непрямі дії:

Показники хлопців, що навчаються на факультеті «правознавство» за шкалою непрямі дії збільшуються на 5 балів, а у дівчат зменшуються на 1 бал; Показники хлопців, що навчаються на факультеті «психологія та туризм» за шкалою непрямі дії збільшуються на 1.1 бали, а у дівчат зменшуються на 0.9 бали. Жертви жінки мають збільшення показників на 6 балів від чоловіків. Показники шахраїв чоловіків більші від жінок на 0,4 бали.

Асоціальні дії:

У хлопців правознавців показники збільшуються на 0.5 бали, а у дівчат показники виросли на 2 бали; У хлопців психологів показники збільшуються на 5.1 бали, а у дівчат показники виросли на 1.1 бали. У жінок жертв квартирних злочинів показники більші від чоловіків на 2 бали. Показники шахраїв чоловіків більші від жінок на 0,2 бали.

Агресивні дії:

У хлопців показники зменшуються на 0.8 бали, а у дівчат зменшуються на 1.5 бали; У хлопців психологів показники зменшуються на 1.6 бали, а у дівчат збільшуються на 12.9 балів. Шкала дала змогу виявити, що жінки жертви квартирних злочинів агресивніші за чоловіків жертв на 5 балів. Показники шахраїв чоловіків більші від жінок на 0,5 бали.

3.3.7. Методика « Визначення ступеню навіюваності »

(О.П.Елісеев)

Сугестивність - ступінь сприйнятливості до навіювання, обумовлена суб'єктивною готовністю піддатися і підкоритися впливу. Сугестивність є характеристикою індивіда, яка є залежною від ситуативних і особистісних чинників. До властивостей особистості, що сприяють підвищеній сугестивності відносяться: непевність у собі, низька самооцінка, почуття власної неповноцінності, покірність, боязкість, сором'язливість, довірливість, тривожність, екстравертованість, підвищена емоційність, вразливість, слабкість логічного мислення, повільний темп психічної діяльності. Виділяють такі ситуативні чинники, що впливають на підвищення індивідуальної сугестивності.: психофізичний стан суб'єкта (при спокої і релаксації ступінь сугестивності зростає, так само як і при сильному емоційному збудженні, стомленні, стресі; максимальний ступінь спостерігається при гіпнозі), низький рівень обізнаності, компетентності в обговорюваному питанні або виконуваному виді діяльності, мала ступінь його значущості для особистості; дефіцит часу для прийняття рішення, під впливом «групового тиску» - всі ці чинники сприяють підвищенню рівню навіюваності. Сучасна психологія розглядає В. як неоднорідне явище, вона по -різному виявляє себе в різних сферах особистості, стосовно до того чи іншого змісту і виду діяльності. Кожна людина в певних ситуаціях в якійсь мірі може виявитися навіюваною.

Табл.3.3.9.

Середні значення за методикою визначення ступеню навіюваності для студентів ДГУ

Групи	ср	Хлопці 18-19р	Хлопці 20-22р	Дівчата 18-19р	Дівчата 20-22р
юристи	35,82	35,5	33,8	38,0	36,0
психологи	36,1	36,7	33,2	37,5	37,0



Рис. 3.3.9. Професійні зміни в показниках рівня сугестивності для студентів ДГУ

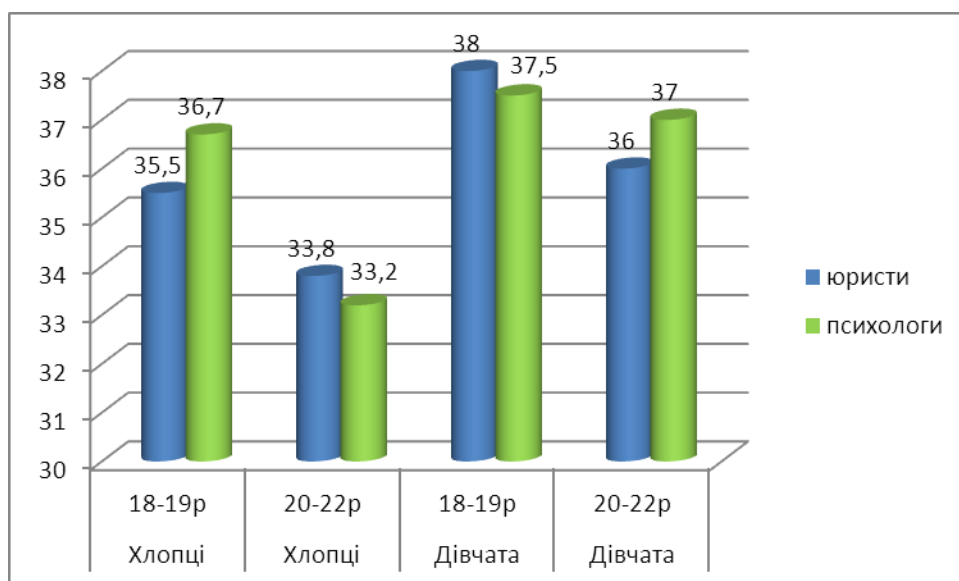


Рис. 3.3.10. Гендерні та вікові розбіжності у ступенях навіюваності для студентів правovedів та психологів

Розглянувши таблиці та діаграми з отриманими даними можна визначити які зміни у рівнях сугестивності відбуваються у студентів в залежності від професійної спрямованості та за гендерними та віковими відмінностями. Так, за допомогою Рис. 3.3.10. наочно можна побачити, що різниці у рівні навіюваності між студентами психологами та правоведами майже не має і за

методикою О.П. Єлісєєва ця невелика різниця становить лише 0,28 бали, що відповідає середньому рівню здатності до сприйняття навіювання моті.

Визначивши різниці у отриманих даних можна побачити гендерні та вікові особливості у ступені навіюваності у студентів. Звідси різниця у показниках між хлопцями правоведами та психологами віком від 18 до 19 становить 1,2 бали.

Для правоведів та психологів хлопців віком від 20 до 22 років ця різниця складає 0,6 бали. Цей показник є найнижчим серед представників студентської молоді як жіночої так і чоловічої статі, тобто можна зробити припущення про те, що студенти хлопці ДГУ віком 20-22 роки мають значно нижчі показники за методикою ніж інші учасники емпіричного дослідження.

Представлений вище рисунок демонструє значне переважання за рівнем сугестивності у дівчат обох факультетів ДГУ які мають 18-19 років на момент проведення тестування (38 балів дівчата правоведи та 37,5 дівчата психологи). Різниця у балах для дівчат, які навчаються на факультеті правознавства та факультеті психологія та туризм становить 0,5 бали.

У дівчат 20-22 років різниця в ступенях сугестивності становить 1 бал (дівчата правоведи 36, дівчата психологи 37 балів).

Проаналізувавши все вищезазначене можна зробити висновок про те, що найвищий рівень навіюваності у даній вибірці мають дівчата віком 18-19 років, що свідчить про наявність гендерних та вікових особливостей у здатності піддаватися\не піддаватися сторонньому впливові.

3.3.8. Методика діагностики рівня тривожності Спілбергера - Ханіна

Вимірювання тривожності як властивості особистості особливо важливо, оскільки ця властивість багато в чому обумовлює поведінку суб'єкта. Певний рівень тривожності - природна й обов'язкова особливість активної діяльної особистості. У кожної людини існує свій оптимальний, чи бажаний, рівень тривожності - це так звана корисна тривожність. Оцінка людиною свого стану в цьому відношенні є для нього істотним компонентом самоконтролю і самовиховання.

Під особистісною тривожністю розуміється стійка індивідуальна характеристика, яка відображає схильність суб'єкта до тривоги і передбачає наявність у нього тенденції сприймати досить широкий «віяло» ситуацій як загрозові, відповідаючи на кожен з них певною реакцією. Як схильність, особиста тривожність активізується при сприйнятті певних стимулів, що розцінюються людиною як небезпечні для самооцінки, самоповаги. Ситуативна або реактивна тривожність як стан характеризується суб'єктивно пережитими емоціями: напругою, занепокоєнням, заклопотаністю, нервозністю. Цей стан виникає як емоційна реакція на стресову ситуацію і може бути різним за інтенсивністю та динамічністю в часі.

Особи, що відносяться до категорії високотревожних, схильні сприймати загрозу своїй самооцінці і життєдіяльності у великому діапазоні ситуацій і реагувати дуже вираженим станом тривожності. Якщо психологічний тест висловлює у випробуваного високий показник особистісної тривожності, то це дає підставу припускати в нього появу стану тривожності у різноманітних ситуаціях, особливо коли вони стосуються оцінки його компетенції та престижу.

Більшість з відомих методів вимірювання тривожності дозволяє оцінити тільки або особистісну тривожність, або стан тривожності, або більш специфічні реакції. Єдиною методикою, що дозволяє диференційовано вимірювати тривожність і як особистісне властивість, і як стан є методика, запропонована Ч. Д. Спілбергера.

Табл.3.3.10.

Середні показники за методикою вимірювання рівня тривожності
Спілбегера- Ханіна для студентів ДГУ

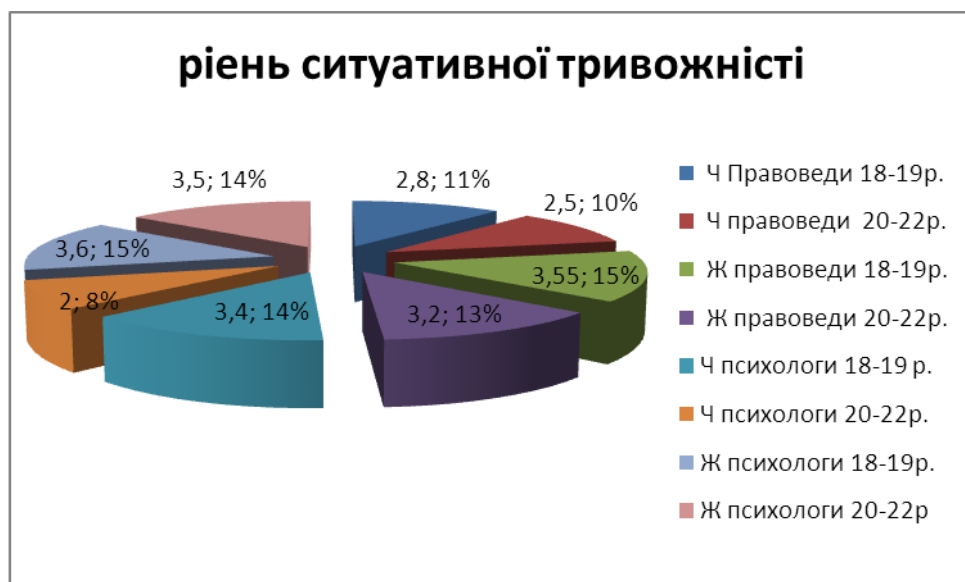
Учасники	Шкали	Коефіцієнт С.Т. і О.Т.	Ситуаційна тривожність	Особистісна тривожність
Ч Правоведи 18-19р.		1,17	2,8	3,3
Ч правоведи 20-22р.		1,2	2,5	3,0
Ж правоведи 18-19р.		0,64	3,55	2,3
Ж правоведи 20-22р.		1,09	3,2	3,5
Середнє значення для групи		1,025	3,25	3,025
Ч психологи 18-19 р.		0,85	3,4	2,9
Ч психологи 20-22р.		1,6	2,0	3,2
Ж психологи 18-19р.		0,69	3,6	2,5
Ж психологи 20-22р		0,74	3,5	2,6
Середнє значення для групи		0,97	3,125	2,8

Результати оцінюються наступним чином :

4 бали - низький рівень тривожності

3 бали - середній рівень тривожності

2 бали - високий рівень тривожності



(A)

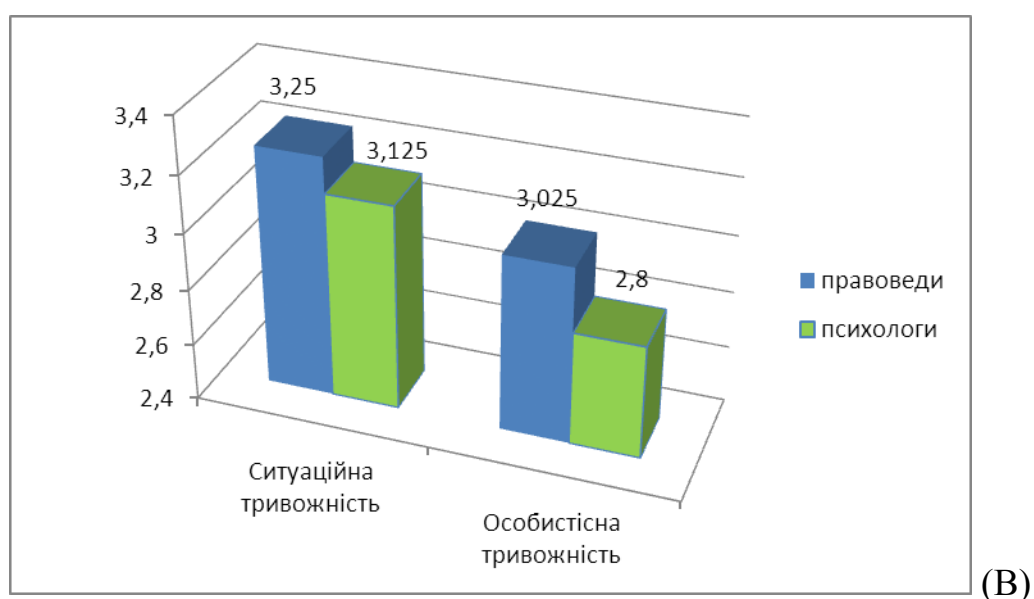
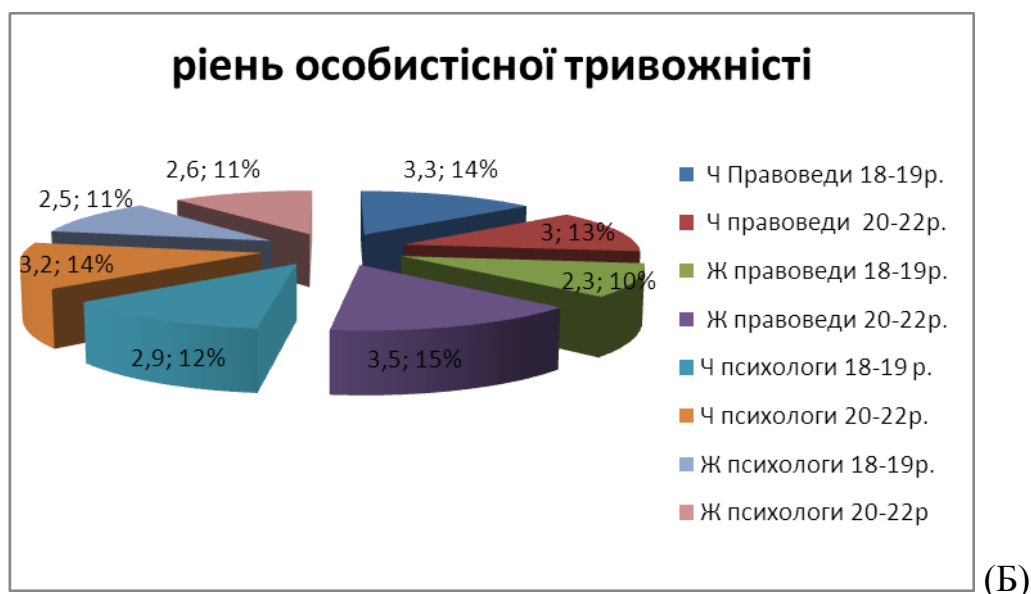


Рис. 3.3.11. Професійні, вікові та гендерні зміни рівня ситуативної тривожності у студентів правознавчого та психологічного факультетів (А), Професійні, вікові та гендерні зміни рівня особистісної тривожності у студентів правознавчого та психологічного факультетів (Б), професійні зміни у рівня тривожності (В)

За показниками таблиці 3.3.10. та рисунку 3.3.11. можна зробити висновок про стан ситуативної тривожності для студентів правозначого та психологічного факультету ДГУ.

Так, найбільш високі показники за шкалою ситуативної тривожності мають хлопці психологи віком 20-22 роки, що відповідає позначці у «2» бали. Також у групу з високою ситуативною тривожністю входять хлопці правоведи віком 20-22 роки та хлопці правоведи віком 18-19 років.

Дівчата правоведи і психологи віком 20-22 роки та хлопці психологи у віці 18-19 років мають середній рівень тривожності. Натомість дівчата обох факультетів у віці 18-19 років мають найменші показники за шкалою і мають низький рівень ситуативної тривожності.

Вимірювання особистісної тривожності дало змогу отримати наступні результати – високий рівень особистісної тривожності мають дівчата психологи у віком 18-19 та віком 20-22 роки, а також дівчата правоведи 18-19 років.

Середній рівень особистісної тривожності мають хлопці психологи та правоведи у віці 18-19 років.

Найменш особистісно тривожними у даній вибірці стали дівчата правоведи та хлопці психологи віком 20-22 роки, а також хлопці правоведи віком 18-19 років.

Тобто, врахувавши вищевикладені результати можна підсумувати, що ситуаційна тривожність у студентів обох факультетів пов'язана з тими завданнями, які ставить перед студентами ВНЗ. Більш тривожними є студенти останніх курсів навчання.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ III

Назва методики	Студенти правоведи	Студенти психологи	Жертви	Шахраї
1) Методика схильності до віктимної поведінки О.О. Андронікова	Схильність до агресивної віктимності та самопошкоджуючої поведінки	Схильність до самопошкоджуючої поведінки, залежна поведінка та некритична поведінка.	Залежна поведінка, некритична поведінка, реалізована віктимність	Схильність до самопошкоджуючої та некритичної поведінки
2) Характерологічний опитувальник Г. Шмішека	Емотивність, демонстративність, екзальтованість	Застригання, демонстративність, екзальтованість	застригання та тривожність і	емотивність, тривожність, демонстративність та екзальтованість.
3) Виявлення типу агресивності (опитувальник Л. Г. Почебут)	Показник агресивності - вище середнього	Мають показник середній показник агресивності	Показник агресивності - вище середнього	Висока агресивність
4) Методика УСК (рівень суб'єктивно	Ід, Ін, Іс,	Іо, Ід, Іс,	Ід, Іп, Ім	Іо, Ід, Ін, Іс, Ім

го контролю)				
5)Виявленн я домінуючог о інстинкту за опитувальн иком Гарбузова	Мають такі домінуючі чисті інстинкти I, V- VI,VII Домінуючі змішані інстинкити; IV+ VI , V+ VI	чисті інстинкти- I, III, V, VI,VII- . Змішані : I+V, II+VI	Чист інстинкти і – I, VI, VII Змішані інстинкти - IV + VI, V + VI, III+ VII	Чисті інстинкти- I, V, VI Змішані -I+ V
6.моделі поведінки у стресових ситуаціях (шкала SACS)	асертивні дії,вступ в соціальний контакт, обережні дії,імпульсивні дії	асертивні дії, вступ в соціальний контакт, обережні дії, імпульсивні,уни кнення	асертивні дії, пошук соціальної підтримки, нерпямі дії	пошук соціальної підтримки, вступ в соціальних контакт, обережні дії
7.Визначе ння ступеню навіювано сті » О.П.Елісеев	Середній рівень навіюваності	Середній рівень навіюваності	-	-
8.Методик а діагностик и рівня тривожнос ті Спілбергер а - Ханіна	Середній рівень ситуаційної та особистісної тривожності	Середній рівень ситуаційної тривожності та високий особистісної	-	-

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агресивна дитина: як їй допомогти [упоряд.: Атемасова О. А]. Харків : «Ранок», 2010. 176 с
2. Атоян А. И. Социомаргиналистика. Луганск : РИО ЛИВД, 1999.456с.
3. Бандурка А. М., Бочарова С. П., Землянская Е. В. Юридическая психология. : [монография]. [изд. 2-е, доп. и перераб.]. Харьков : Изд-во «Титул», 2006. 750 с.
4. Барданова О. В. Аморальна поведінка як соціально-перцептивний чинник віктимності. Соціальна психологія (спеціальний випуск), 2007. С. 172-180. 189
5. Барданова О. В. Некоторые аспекты исторического развития и актуальные проблемы современной виктимологии. Практична психологія та соціальна робота, 2010. № 3. С. 75-80.
6. Бех І.Д. Проблеми аномальної дитини. Науково-теоретичний та інформаційний журнал АПН України, 1995. №2. С. 127-133.
7. Бистров А. Є. Індивідуально-психологічні фактори віктимізації поведінки розумово відсталих підлітків. Науковий Часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 19. Вип. 26, 2014. С. 286-290.
8. Бистров А. Є. Профілактика некритичної віктимної поведінки розумово відсталих підлітків. Актуальні питання корекційної освіти (педагогічні науки) : Збірник наукових праць : вип. 5, у 2 т., том 1. / [за ред. В.М. Синьова, О.В. Гаврилова]. Кам'янець-Подільський, ПП «Медобори – 2006», 2015. С. 27-36.
9. Бистров А. Є., Синьов В. М. Схильність підлітків з інтелектуальними порушеннями до різних типів віктимної поведінки, та її зв'язок з особистісними особливостями підлітків. Науковий Часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 19. Вип. 36, 2018. С. 132-139. 190

10. Бистров А. Є. Соціально-психологічні чинники виникнення віктимної поведінки в підлітковому віці та методи її діагностики: навч.- метод. видан. Rivne-Bydgoszcz-Łódź: Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Informatyki i Umiejętności, 2015. 34 с.
11. Бистрова Ю.О. Особливості конфліктної поведінки розумово відсталих підлітків: Автореф. дис. канд. психол. наук: 19.00.08; наук. кер. В. М. Синьов ; М-во освіти і науки України, Ін-т спец. педагогіки АПН України: К., 2007. 20 с.
12. Бовть О. Віктимна поведінка як психологічна проблема. Соціальна психологія, 2004. № 4 (6). С. 14-22.
13. Бовть О. Б. Проблеми дослідження віктимогенних якостей особистості. Актуальні проблеми психології, 2004. №9. С. 90-93.
14. Болтівець С. І. Домашнє насилля як підґрунття девіантної поведінки підлітка. Практична психологія та соціальна робота, 2009. № 10. С. 38-45.
15. Бондар В.І. Проблеми корекційного навчання у спеціальній педагогіці: навч.посіб. К.: Наш час, 2005. 176 с.
16. Боришевський М. І. Сімейне виховання як гарант морального становлення особистості. Початкова школа, 1995. № 4. С. 4-9.
17. Бочелюк В. Й. Юридична психологія : підручник для студентів вищих навчальних закладів. К. : Центр учбової літератури, 2009. 360 с.
18. Ващенко І. В. Дослідження причин аморальної віктимної поведінки підлітків. Особистість у просторі культури: Матеріали всеукр. наук.- практ. Симпозіуму. 2009. Севастополь : Рібест, 2009. С. 29-31.
19. Ващенко І. В. Формування моральної поведінки як напрям віктимологічної профілактики. Соціальна психологія. Спец. вип. К., 2007. С. 155-163.
20. Веселуха В. Значення віктимологічної профілактики в системі запобігання злочинності. Право України, 1999. № 10. С. 67-70.
21. Веселуха В. Соціальний і правовий статус неповнолітніх і його вплив на віктимну поведінку. Право України, 1999. № 7. С. 93 -97.

22. Висоцька, А. М., Гладченко, І. В. Супрун, М.О. Соціалізація дитини з обмеженими розумовими можливостями в сучасному освітньому вимірі: нав.-метод. посіб. Інститут спеціальної педагогіки НАПН України. м. Київ, 2014. Україна. 192с.
23. Віктимологічні аспекти злочинності. Кримінологічні дослідження [упоряд.: Поклад В.І.] . Луган. держ. ун-т внутр. справ; Луган. гуманіт. центр; Луганськ: РВВ ЛДУВС, 2006. 152 с.
24. Віктимологія : [навч. посібник] / [С. О. Гарькавець]. Луганськ: Видво СНУ ім. В. Даля, 2006. 116 с .
25. Висковатова Т.П. Психологические особенности подростков с отклонениями в психическом развитии: Учеб.-метод.пособие по юридической психологии. Одесса, 2003. 178 с.
26. Висоцька А.М. Формування соціальної поведінки учнів спеціальних шкіл-інтернатів: Науково-методичний посібник. Слов'янськ, 2004. 216 с.
27. Воронова Ю. В. Соціально-психологічні детермінанти віктимної поведінки неповнолітніх жертв сексуальних злочинів : автореф. дис.. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук : спец. 19.00.06 «Юридична психологія». Х., 2005. 21 с. 193
28. Гаврилов О.В. Психолого-педагогічні умови формування соціальної поведінки глибоко розумово відсталих дітей: Канд. дисертація. К., 1993.
29. Гарькавець С. О. Віктимологія. Навчальний посібник. Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2006. 116 с.
30. Гарькавець С. О. Психологія підліткової віктимності : [монографія]. Луганськ : вид-во «Ноулідж», 2013. 175 с.
31. Гарькавець С. О. Соціально-нормативний конформізм особистості у психологічному вимірі : [монографія]. Луганськ : Вид-во «Ноулідж», 2010. 343 с.
32. Глоба О. П. Концепція створення в Україні національної системи корекційно-реабілітаційних послуг. Актуальні питання корекційної освіти (педагогічні науки). Збірник наукових праць / за ред. В.М. Синьова, О.В.

- Гаврилова. Вип. V. В 2-х т., том 2. Кам'янець-Подільський: ПП Медобори2006, 2015. С. 64-77.
- 33.Гошовський Я. Ресоціалізація депривованої особистості : [монографія]. Дрогобич : Коло, 2008. 480 с.
 - 34.Гришко О. Д. Особливості мотиваційної сфери розумово відсталих неповнолітніх засуджених : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.08 – спеціальна психологія [наук. кер. В. М. Синьов] ; УДПУ ім. М. П. Драгоманова. К., 1995. 26 с.
 35. Гурлева Т. С. Дівчинка-підліток як жертва та ініціатор сексуального насильства: психологічні причини і наслідки. Практична психологія та соціальна робота, 2005. № 6. С. 61-68. 7
 36. Давиденко В. Л. Віктимологія як галузь кримінологічної науки. Кримінальне право, кримінальний процес та криміналістика: Європейські перспективи, 2014. № 8. С. 118-121. 1
 37. Джужа О. Віктимологія на захисті прав і законних інтересів жертви злочину. Право України, 2002. № 2. С. 133-138.
 38. Дмитрієва І. Позакласна робота з естетичного виховання у допоміжних школах України. Дефектологія. Київ, 2008. №1. С. 26-30.
 39. Дмитрієва І. Принципи естетичного виховання учнів старших класів допоміжної школи засобами мистецтва. Вісник Луганського Національного університету імені Тараса Шевченка. №12 (151). Луганськ, 2008. С. 89-97.
 40. Дмитрієва І.В. Гіренко Н. А. Формування в учнів спеціальної школи духовних цінностей на уроках української мови та читання. Збірник наукових праць Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка / За ред. О. В. Гаврилова, В. І. Співака. Вип. ІХХ. В двох частинах, частина 2. Серія: соціально-педагогічна. Кам'янець-Подільський: Медобори2006, 2012. С. 65-73.
 - 41.Інклюзивне навчання : організаційне, змістове та методичне забезпечення : навч.-метод. посіб. / за заг. ред. С.П. Миронової. Кам'янецьПодільський:

Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка, 2015. 236 с.

42. Коваленко В. Є. Освітнє середовище як чинник емоційного розвитку розумово відсталих молодших школярів : автореферат дис. ... канд. психол. наук : 19.00.08; наук. кер. В. М. Синьов ; М-во освіти і науки України, Нац пед. ун-т ім. М. П. Драгоманова. Київ, 2014. 20 с.
43. Костюк Г. С. Навчально-виховний процес і психічний розвиток особистості. К. : Рад. Школа, 1989. 608 с.
44. Кравець Н. П. Творчий розвиток учнів з особливими освітніми потребами як один із шляхів їх соціалізації. Topical issues of social pedagogy : Collective monograph. CARICOM. Barbados, 2017. Р. 79-99.
45. Курс кримінології. Загальна частина: [за ред. О. М. Джужи]. К., 2001. С. 129-130.
46. Левицька Т.Л. Дослідження віктимної поведінки. Збірник наукових праць національної академії державної прикордонної служби України. №1(66), 2013. с. 478-484.
47. Лящук, О.С., Супрун, М.О. Сутність і зміст шкідливих звичок: фактори та умови їх формування у молодших підлітків. Вісник пенітенціарної асоціації України. №2, 2017. с. 71-78.
48. Максименко С. Д. Психологія учіння людини : генетикомоделюючий підхід : [монографія]. К. : Видавничий Дім «Слово», 2013. 592 с.
49. Максименко С. Д., Медведєв В. С. Юридична психологія: підручник. Київ: Видавничий Дім «Слово», 2018. 448 с.
50. Максимова Н. Ю. Особистісні детермінанти соціальної дезадаптації. Теоретико-методологічні проблеми розвитку особистості в системі неперервної освіти: Матеріали методологічного семінару АПН України 16 грудня 2004 року / За ред. академіка С. Д. Максименка. К., 2005. С. 177-184.
- 51.. Матвєєва М. П., Миронова С. П. Корекційна робота в системі освіти дітей з вадами розумового розвитку : навч.-метод. посіб.

- Кам'янець-Подільський : Кам'янець-Подільський державний університет, 2005. 164 с.
- 52.. Медведєв В. С. Кримінальна психологія : підручник. К. : Атіка, 2004. 368 с.
 53. Медведєв В. С. Психологія злочинної діяльності : навч. посіб. Київ : Атіка, 2012. 204 с.
 54. Моїсєєв Е.М., Джужа О.М. Проблеми кримінальної віктимології (кримінологічний, психологічний та пенітенціарний аспекти). К. : НТВ "Правник", НАВСУ, 1998. 126 с.
 55. Моргун В. Ф. Тітов І. Г. Основи психологічної діагностики: [навч. посібник для студ. вищ. закл.]. К. : Видавничий Дім «Слово», 2009. 464с.
 56. Морозов О. М., Морозова Т. Р. Агресивні засуджені. К. : «МП Леся», 2000. 204 с.
 57. Москаленко В. В. Психологія соціального впливу : [навч. пос. для студ. вищ. навч. закл.]. К. : Центр учбової літератури, 2007. 448 с.
 58. Москаленко В. В. Соціальна психологія : [підручник]. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 624 с.
 59. Музичко Л.Т. Психокорекційна допомога молоді з посттравматичними порушеннями інтелектуальної та емоційно-вольової сфери. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата педагогічних наук за спеціальністю 19.00.08 «Спеціальна психологія». Національний педагогічний університет імені М. П. Драгоманова, МОН України. Київ, 2018 1
 60. Орбан-Лембрик Л. Е., Кощинець В. В.Юридична психологія : [курс лекцій]. Івано-Франківськ : Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, 2005. 316 с.
 61. Панок В. Г. До розуміння сутності поняття психологічної практики у прикладній психології. Вісник Чернігівського національного педагогічного університету. Сер. : Психологічні науки, 2013. Вип. 114. С. 151-155. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VchdpuPH_2013_114_32

62. Петришин Г.Р. Соціологія: Навч . посібник. Тернопіль, 2006. 299 с.
63. Проскурняк О.І. Соціально-психологічна адаптація учнів молодших класів допоміжної школи-інтернату: Автореф. дис. канд. психол. наук: 19.00.08 / Ін-т спец. педагогіки АПН України. К., 2004. 18 с.
64. Психодіагностика особистості підлітка: [навч.-метод.посібник / ред. О. Д. Кравченко, В. Ф. Моргун]. К. : Видавничий Дім «Слово», 2009. 136с.
65. Психологічна енциклопедія. [авт.-упоряд. Степанов О. М.]. К. : «Академвидав», 2006. 424с.
66. Романенко О. В., Лукашенко М. Ю. Особливості поведінки в конфліктних ситуаціях осіб із різним рівнем особистісної тривожності. Юридична психологія. К. : НАВС, 2017. №2 (21). С. 21-31.
67. Романенко О. В. Напрями психопрофілактики віктимної поведінки неповнолітніх. Юридична психологія. К. : НАВС, 2018. №2(23). – С.24-28.
68. Романенко О. В., Степанчук Д. М. Вплив стилів лідерства на соціально-психологічний клімат у групі серед підлітків. Юридична психологія. К. : НАВС, 2018. № 1(22). С. 43-51.
69. Романенко О. В. Чинники схильності до правопорушень в осіб з вадами психічного розвитку. Юридична психологія. К. : НАВС, 2017. №1(20). С. 67-77.
70. Руденко Л. М. Основні підходи до психокорекції агресивної поведінки у розумово відсталих дітей. Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 19 : Корекційна педагогіка та спеціальна психологія, 2013. Вип. 23. С. 379-384.
71. Савицька Г. Дослідження стану сформованості морально-етичної поведінки у розумово відсталих дітей. Дефектологія, 2006. № 1. С. 30-33.
72. Синьов В.М. Корекція інтелектуальних вад в учнів допоміжної школи: Автореферат дисс... докт.пед.наук. М., 1988.
73. Синьов В. М., Шеремет М. К., Руденко Л. М., Шульженко Д. І. Освітньо-психологічна інтеграція школярів із психофізичними порушеннями в

- сучасних умовах України. Актуальні питання корекційної освіти (педагогічні науки): збірник наукових праць: вип. 7, у 2 т. / за ред. В. М. Синьова, О. В. Гаврилова. Т.2 (7). Кам'янець-Подільський: ПП Медобори, 2006, 2016. С. 323-344.
74. Синьов В.М., Пометун О.І., Кривуша В.І., Супрун М.О. Основи теорії виховання. Навч.-метод. посіб. К.: РВ КІВС, 2000. 140 с.
 75. Синьов В.М. Матвєєва М.П., Хохліна О.П. Психологія розумово відсталої дитини: підручник. К. : Знання, 2008. 359 с.
 76. Синьов В. М. Психолого-педагогічні проблеми дефектології та пенітенціарії: Вибрані наукові праці. К.: МП «Леся», 2010. 779 с.
 77. Скребець В. О. Екологічна психологія у віддалених наслідках екотехногенної катастрофи : [монографія]. К. : Слово, 2004. 440 с.
 78. Славіна Н. С. Мельник Л. П. Психологічне дослідження підлітків з девіантною поведінкою. Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання у підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми, 2013. Вип. 35. С. 58-61. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sitimn_2013_35_15.
 79. Супрун, М.О., Супрун, Д. М. Девіантна поведінка підлітків (соціально-педагогічний аспект) Науковий вісник Інституту кримінально виконавчої служби. 3 (7), 2016. с. 141-149.
 80. Сучасний тлумачний психологічний словник. [авт.-упоряд. Шапар В. Б.]. Х.: Прапор, 2007. 640 с.
 81. Титаренко Т. М. Життєвий світ особистості: у межах і за межами буденності. К. : Либідь, 2003. 376 с. 203. Тойч Дж., Тойч Ч., Сокира Т.М., Сокира Б. В. Из жертвы в победители. Виктимология. М., 2005. 96 с.
 82. Третяченко В. В., Гарькавець С. О., Коломійцев О. А. Психологія правослухняної та протиправної поведінки особистості в умовах трансформації українського суспільства : монографія. Луганськ : Вид-во Знання, 2008. 344 с.

83. Українсько-російський психологічний тлумачний словник / [авт.- упоряд. Копоруліна В. М.]. Х.: Факт, 2006. 400 с.
84. Фомічова Л. І. Теоретичні підходи до навчання дітей у спеціальних школах. Актуальні проблеми теорії і практики спеціальної педагогіки та психології. К., 2002. с. 199-207. 2
85. Хархан О. М. Психологічні особливості віктимної поведінки підлітків : автореф. Дис.. на здобуття наук, ступеня канд.. психол. наук : спец. 19.00.07 «Педагогічна та вікова психологія». Одеса, 2006. 20 с.
86. Харченко Т. Г. Психологічний супровід процесу ресоціалізації засуджених з вадами психічного розвитку : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.08. Нац. пед. ун-т ім. М.П. Драгоманова. Київ, 2016. 20 с.
- 87.. Хохліна О.П. Педагогічні та розвивальні ефекти освіти. Вісник ЛНПУ ім. Тараса Шевченка. № 13(93), 2008. С.204-210.
88. Швалб Ю. М. Целеполагающее сознание (психологические модели и исследования). К. : Миллениум, 2003. 152 с.
89. Шевцов А. Методичні основи організації соціальної реабілітації дітей з вадами здоров'я: монографія. Київ : НТІ Інститут соціальної політики, 2004. 240 с.
90. Шевченко Л. О. Структурні складові віктимної особистості. Форум права, 2012. № 4. С. 1058-1063. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://arhive.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2012-4/12slocvo.pdf>
91. Шеремет М. Основні тенденції модернізації підготовки корекційних педагогів в умовах реформування освітньої галузі. Науково-методичний журнал «Логопедія», 2011. № 1. С.3-5.
92. Широкоградюк Л. Лихослів'я у шкільному середовищі: профілактика і корекція. К. : Шкільний світ, 2009. 128 с.
93. Amir M. Victim precipitated forcible Rape. The journal of Criminal Law, Criminology and Police Science, 1967. № 3. Vol. 58. P. 493-502.
94. Brown S. L. Counseling victims of violence. American Association for Counseling and Development, 1991. Vol. 43. P. 21-27.

- 95.. Burgess A. W. Holmstrom L. L. Coping mechanisms of rape victims. *Am. J. Psychiatry*, 1976. Vol. 133. P. 413-418.
96. Dreikurs R. *Grundbegriffe der Individualpsychologie*. Stuttgart : KlettCotta, 1997. P. 127-149.
- 97.Eckberg M. *Victims of cruelty, somatic psychotherapy in the treatment of posttraumatic stress disorder*. Berkeley, Calif., USA. : North Atlantic Books, 2000. P. 125-162.
98. Gladden R. M. Vivolo-Kantor A. M. Hamburger M. E. Lumpkin C. D. *Bullying Surveillance Among Youths: Uniform Definitions for Public Health and Recommended Data Elements, Version 1.0*. Atlanta, GA; National Center for Injury Prevention and Control, Centers for Disease Control and Prevention and U.S. Department of Education, 2013.
99. Hentig H. Remarks on the Interaction of Perpetrator and Victim. *The Journal of Criminal Law and Criminology*, 1941. 230 c.
100. Hibbard R. A., Hartman G. L. Emotional indicators in human figure drawings of sexually victimized and nonabused children. *Journal of Clinical Psychology*, 1990. V. 46. P. 211-219.
101. Jehu D. *Beyond sexual abuse, therapy with women who were victims in childhood*. Chichester Wiley, 1988. 342 p.
102. Notman M. T., Nadelson C. C. The rape victim: Psychodynamic considerations. *Am. J. Psychiatry*, 1976. V. 133. P. 408-413.
103. Ochberg F. M. Willis D. J. Psychotherapy with victims. *Psychotherapy (special issue)*, 1991. V. 28. P. 272-278.
104. Olweus D. *Aggression in the schools: Bullies and whipping boys*. Oxford, England: Hemisphere xiii, 1978. 218 p.
105. Resick P. A., Jordan G. C., Girelli S. A. A comparative outcome study of behavioral group therapy for sexual assault victims. *Behavior Therapy*, 1988. V. 19. P. 385-401.
106. Sutherland S. Scherl D. Patterns of response among victims of rape. *Am. J. Orthopsychiatry*, 1970. V. 109. P. 503-511.

107. Viano E. The protection of victims: socio-political considerations and a plan for action. Quad. Psich. Forense, 1994. Vol. III, №1. P. 37.

ДОДАТКИ

ДОДОТОК А

1) Методика дослідження схильності до віктимної поведінки О.О. Андронікова .

Инструкция для испытуемого

Вам предлагается ряд утверждений, каждое касается особенностей Вашего характера, Вашей личности, Вашего поведения, отдельных поступков, отношения к людям, взглядов на жизнь и т.п. Если Вы считаете, что утверждение верно по отношению к Вам, то дайте ответ “Да”, в противном случае – “Нет”. Свой ответ зафиксируйте в имеющемся у Вас ответном листе, поставив крестик в клеточку, соответствующую номеру утверждения в вопроснике и виду Вашего ответа. Ответы необходимо дать на все вопросы. Не существует “верных” и “неверных” ответов, так как каждый прав по отношению к своим собственным взглядам. Постарайтесь отвечать точно и правдиво.

Не нужно долго размышлять над каждым вопросом, старайтесь как можно быстрее решить, какой из двух ответов, пусть весьма относительно, но все-таки ближе к истине. Вас не должно смущать, что некоторые из вопросов кажутся слишком личными, поскольку исследование не предусматривает анализа каждого вопроса и ответа, а опирается лишь на количество ответов одного и другого вида. Кроме того, Вы должны знать, что результаты индивидуально-психологических исследований, как и медицинских, не подлежат широкому обсуждению. Не делайте никаких пометок в тексте инструкции.

Текст опросника

1. Я считаю, что в моей жизни неприятных событий происходит больше, чем у других.
2. Если я попадаю в неприятное положение, то мне лучше всего не сопротивляться и держать язык за зубами.

3. Я охотно записался бы добровольцем для участия в каких-либо боевых действиях.
4. Я ценю в людях осторожность и осмотрительность.
5. Даже если бы за опасную работу хорошо заплатили, я не взялся бы за ее выполнение.
6. Если меня обидели, то я обязательно должен отплатить за это.
7. Если бы другие люди не мешали мне, я добился бы гораздо большего.
8. У меня никогда не было неприятностей из-за моего поведения, связанного с половой жизнью.
9. Временами мне хочется ломать вещи, бить посуду.
10. У меня бывали такие периоды, тянувшиеся дни, недели или даже месяцы, когда я не мог ни за что взяться, т.к. не мог включиться в работу.
11. Я не всегда говорю правду.
12. В более раннем возрасте меня выгоняли из школы за плохое поведение.
13. Иногда я перехожу улицу там, где мне удобно, а не там, где положено.
14. Временами я так настаиваю на своем, что окружающие теряют терпение.
15. Другие мне кажутся счастливее меня.
16. Думаю, что многие люди преувеличивают свои несчастья, чтобы добиться сочувствия и помощи.
17. Думаю, мне понравилась бы работа, связанная с защитой слабых и обездоленных.
18. Меня трудно переубедить.
19. Мне приходится так много заботиться о близких людях, что на заботу о себе времени зачастую не хватает.
20. Я навряд ли добьюсь в своей жизни чего-то действительно стоящего.
21. Мне регулярно делают больно окружающие меня люди.
22. Я не сержусь, когда надо мной посмеиваются.
23. Я считаю, что большинство людей способно солгать, если это в их интересах.

24. Я редко совершаю поступки, о которых потом сожалею (больше и чаще, чем другие).
25. Я очень редко ссорюсь с членами моей семьи.
26. Я не могу отбросить некоторые условности даже ради получения удовольствия.
27. Большую часть времени у меня такое чувство, как будто я сделал что-то плохое или злое.
28. Большую часть времени я чувствую себя счастливым.
29. Некоторые люди так любят командовать, что мне хочется все сделать наоборот, даже если я знаю, что они правы.
30. Если кто-то нарушает правила, я возмущаюсь.
31. Я никогда не шел на опасное дело ради сильных впечатлений.
32. Я получаю больше удовольствия от игры или скачек, если не держу пари.
33. В школе меня никогда не вызывали к директору за озорство.
34. Мои манеры за столом в гостях более хороши, чем у себя дома.
35. Я считаю, что большинство людей ради выгоды скорее поступят нечестно, чем упустят случай.
36. Мое поведение в значительной мере определяется правилами и привычками окружающих меня людей.
37. Я предпочитаю решение конфликтов без применения силы.
38. Я бываю возмущен и раздражен, когда приходится признать, что меня умело провели.
39. Мне безразлично, что обо мне говорят другие.
40. Если бы в наше время проводились бои гладиаторов, то я бы непременно в них поучаствовал.
41. Я умею отказывать людям, которые просят меня об одолжении.
42. Мне трудно поддерживать разговор с людьми, с которыми я только что познакомился.
43. Я не могу прекратить ситуацию, даже если чувствую себя неловко и напряженно.

44. Терпеть боль всем назло бывает даже приятно.
45. Человек должен иметь право выпить столько, сколько захочет.
46. Если я в детстве нехорошо вел себя, то меня наказывали.
47. Я мог бы выполнять работу, связанную с уходом за больными или умирающими.
48. Я всегда сразу замечая, если ситуация становится опасной.
49. Я наметил себе жизненную программу, основанную на чувстве долга и ответственности, и стараюсь ее выполнять.
50. Иногда я не уступаю людям не потому, что дело действительно важное, а просто из принципа.
51. Верно утверждение, что если детей не бить, то толку из них не получится.
52. Мои родители никогда не наказывали меня физически.
53. Если при покупке автомобиля мне придется выбирать между скоростью и безопасностью, то я выберу безопасность.
54. Меня чаще, чем других, обзывали в школе.
55. Люди справедливо возмущаются, когда узнают, что преступник остался безнаказанным.
56. Когда я попадаю в неприятную ситуацию, то надеюсь только на свои силы.
57. Я уверен, что того, кто совершает злые поступки, в будущем ожидает кара.
58. Я могу дружелюбно относиться к людям, поступки которых я не одобряю.
59. Я готов простить грубость моему партнеру, если у меня есть надежда, что это не повторится.
60. Безопаснее никому не доверять.
61. Бывает, что я провожу вечер в компании малознакомых мне людей.
62. Я регулярно попадаю в неприятные ситуации.
63. Иногда у меня такое настроение, что я готов первым начать драку.
64. Я иногда нарушаю закон или установленные правила.
65. Я не рискнул бы прыгать с парашютом.
66. Большинству людей не нравится поступаться своими интересами ради других.

67. Я легко теряю терпение.
68. Только неожиданные обстоятельства и чувство опасности позволяют мне по-настоящему проявить себя.
69. Меня очень трудно разозлить.
70. Люди часто разочаровывают меня.
71. У меня бывает такое чувство, что трудностей слишком много и нет смысла пытаться их преодолеть.
72. Меня трудно рассердить.
73. Вполне можно обойти закон, если вы этим его по существу не преступаете.
74. Я пью алкогольные напитки умеренно (или совсем не пью).
75. Я часто встречал людей, завидовавших моим идеям только потому, что они пришли в голову не им первым.
76. Даже если я злюсь, то стараюсь не прибегать к ругательствам.
77. Мне больше нравится работать с руководителем, дающим строгие четкие указания, чем с руководителем, предоставляющим большую свободу.
78. Если кто-то затевает интересное, пусть и опасное дело, я его поддерживаю.
79. Я редко даю сдачу, когда меня бьют.
80. Если по отношению ко мне кто-то поступает несправедливо, то я желаю ему настоящего наказания.
81. Я верю, что за зло можно отплатить добром, и действую в соответствии с этим.
82. Каждый ребенок знает, что добро должно быть с кулаками.
83. Я предпочитаю не общаться со сверстниками, так как они обижают меня.
84. Я никогда не вступаю в уличный конфликт, чтобы заступиться за того, кого обижают.
85. Вредное воздействие алкоголя и табака на человека сильно преувеличивают.
86. Собака, которая не слушается, заслуживает, чтобы ее ударили.

Ключи для подсчета первичных баллов

1. Шкала социальной желательности ответов.

5 (да), 11 (нет), 13 (нет), 25 (да), 34 (нет), 39 (нет), 58 (да), 64 (нет), 76 (нет).

2. Шкала склонности к агрессивному виктимному поведению (агрессивный тип потерпевшего).

6 (да), 9 (да), 14 (да), 25 (нет), 26 (нет), 29 (да), 33 (нет), 34 (нет), 37 (нет), 45 (да), 50 (да), 51 (да), 55 (нет), 57 (нет), 58 (нет), 60 (да), 63 (да), 67 (да), 69 (нет), 72 (нет), 73 (да), 74 (нет), 79 (нет), 80 (да), 81 (нет), 82 (да), 86 (да).

3. Шкала склонности к самоповреждающему и саморазрушающему поведению (активный тип потерпевшего).

3 (да), 4 (нет), 5 (нет), 13 (да), 23 (да), 24 (нет), 26 (нет), 27 (да), 28 (нет), 31 (нет), 32 (да), 33 (нет), 35 (да), 40 (да), 53 (нет), 62 (да), 65 (нет), 68 (да), 74 (нет), 76 (да), 78 (да).

4. Шкала склонности к гиперсоциальному поведению (инициативный тип потерпевшего).

11 (нет), 13 (нет), 17 (да), 19 (да), 30 (да), 34 (нет), 39 (нет), 47 (да), 49 (да), 55 (да), 58 (да), 64 (да), 66 (нет), 84 (нет).

5. Шкала склонности к зависимому и беспомощному поведению (пассивный тип потерпевшего).

1 (да), 2 (да), 5 (да), 16 (да), 18 (нет), 20 (да), 21 (да), 22 (нет), 36 (да), 41 (нет), 43 (да), 44 (да), 46 (да), 54 (да), 59 (да), 71 (да), 75 (да), 77 (да), 83 (да).

6. Шкала склонности к некритичному поведению (некритичный тип потерпевшего).

8 (нет), 9 (да), 10 (да), 15 (да), 16 (да), 31 (нет), 32 (да), 33 (нет), 38 (да), 40 (да), 42 (нет), 45 (да), 48 (нет), 56 (да), 61 (да), 65 (нет), 70 (да), 74 (нет), 85 (да).

7. Шкала реализованной виктимности.

8 (нет), 19 (да), 25 (нет), 27 (да), 28 (нет), 33 (нет), 38 (да), 43 (да), 44 (да), 46 (да), 51 (да), 52 (нет), 54 (да), 59 (да), 62 (да), 74 (нет), 76 (да), 83 (да).

Характерологічний опитувальник Г. Шмішека.

Опитувальник Шмішека (дорослий варіант)

1. Чи є Ваш настрій в загальному веселим і безтурботним?
2. Чи схильні Ви до образ?
3. Чи Вам доводилося швидко заплакати?
4. Чи завжди вважаєте себе першим в тій справі, яку робите, Ви не заспокоїтесь, поки не переконаєтесь в цьому?
5. Чи вважаєте Ви себе сміливішим, ніж в дитячому віці?
6. Чи може Ваш настрій змінюватися від глибокої радості до глибокого суму?
7. Чи знаходитеся Ви в компанії у центрі уваги?
8. Чи бувають дні, коли Ви без достатніх на те причин буваєте у похмурому та роздратованому настрої ні з ким не хочете розмовляти?
9. Чи серйозна Ви людина?
10. Чи можете Ви сильно захопитися ?
11. Чи заповзятливі Ви?
12. Чи швидко забуваєте, якщо Вас хтось образив?
13. Чи м'якосердна Ви людина?
14. Чи перевіряєте Ви після того, як кинули лист у поштову скриньку, чи не залишився він висіти у прорізі?
15. Чи завжди Ви намагаєтесь бути відповідальними у роботі?
16. Чи відчували в дитинстві страх перед грозою чи собаками?
17. Чи вважаєте інших людей недостатньо вимогливими до себе?
18. Чи сильно залежить Ваш настрій від життєвих подій та переживань?
19. Чи Ви щирі зі своїми знайомими?
20. Чи часто у Вас буває сумний настрій?

21. Чи був у Вас раніше істеричний випадок або виснаження нервової системи?
22. Чи схильні до станів сильної внутрішньої тривожності або запального пориву?
23. Чи важко Вам довший час просидіти на стільчику?
24. Чи боретесь за свої інтереси, якщо хтось поступав з Вами несправедливо?
25. Чи змогли б Ви вбити людину?
26. Вам заважає косо повішена гардина, чи нерівно застелена скатертина, настільки, що хочеться негайно усунути цей недолік?
27. Чи відчували Ви в дитинстві страх, коли залишалися в квартирі одні?
28. Чи часто у Вас без причини змінюється настрій?
29. Чи завжди Ви старанно ставитесь до своєї діяльності?
30. Чи швидко Ви можете розгніватись?
31. Чи можете Ви бути відчайдушно веселим?
32. Чи можете Ви інколи повністю проникнутися почуттям радості?
33. Чи підходите Ви до проведення розважальних заходів?
34. Чи висловлюєте Ви зазвичай свій відвертий погляд на те чи інше питання?
35. Чи впливає на Вас вигляд крові?
36. Чи охоче Ви займаєтесь діяльністю, яка пов'язана з великою відповідальністю?
37. Чи схильні Ви заступитися за людину, з якою поступили несправедливо?
38. Чи важко Вам входити у темний підвал?
39. Чи виконуєте Ви клопітку брудну роботу так само повільно та ретельно, як улюблену справу?
40. Чи Ви є комунікабельною людиною?
41. Чи охоче Ви декламувати вірші в школі?
42. Чи втікали Ви в дитинстві з дому?
43. Чи важко Ви сприймаєте життя?

44. Чи були такі конфлікти та неприємності, які так вимотували нерви, що Ви не виходили на роботу?
45. Чи можна сказати, що при невдачах Ви не втрачаєте почуття гумору?
46. Чи зробите перший крок до примирення, якщо Вас хтось образив?
47. Чи любите Ви тварин?
48. Чи підете з роботи чи з дому, якщо у Вас там щось негаразд?
49. Чи турбують Вас невизначені думки, що з Вами чи з Вашими родичами станеться якесь нещастя?
50. Чи вважаєте Ви, що настрій залежить від погоди?
51. Чи затрудить Вас виступити на сцені перед великою кількістю людей?
52. Чи можете вийти з себе та дати волю рукам, якщо Вас хтось навмисне грубо розсердить?
53. Чи багато Ви спілкуєтесь?
54. Якщо Ви будете чимось розчаровані, то прийдете у відчай?
55. Чи подобається Вам робота організаторського характеру?
56. Чи наполегливо Ви прагнете своєї цілі, якщо навіть на шляху зустрічається багато перешкод?
57. Чи може Вас так захопити кінофільм, що на очі виступлять сльози?
58. Чи важко Вам буде заснути, якщо цілий день Ви роздумували над своїм майбутнім чи якоюсь проблемою?
59. Чи доводилось Вам у шкільні роки користуватися підказками чи списувати у товаришів домашнє завдання?
60. Чи важко Вам у ночі піти на кладовище?
61. Чи слідкуєте Ви, щоб кожна річ у домі лежала на своєму місці?
62. Чи доводилось Вам лягати спати у гарному настрої, а просипатися у пригніченому та декілька годин залишатися в ньому?
63. Чи можете Ви з легкістю пристосуватися до нової ситуації?
64. Чи є у Вас схильність до головної болі?
65. Чи часто Ви смієтесь?

66. Чи можете Ви бути привітними з людьми, не відкриваючи істинного відношення до них?
67. Чи можна Вас назвати жвавою та спритною людиною?
68. Чи сильно Ви страждаєте від несправедливості?
69. Чи можна Вас назвати палким любителем природи?
70. Чи є у Вас звичка перевіряти перед сном чи перед тим як піти з дому, чи виключений газ та світло, чи закриті двері?
71. Чи лякливі Ви?
72. Чи буває так, що Ви відчуваєте себе на сьомому небі, хоча об'єктивних причин для цього нема?
73. Чи охоче Ви приймали участь в юності в гуртках художньої самодіяльності, в театральному гуртку?
74. Чи тягне Вас інколи дивитися в далечінь?
75. Чи дивитесь Ви на майбутнє песимістично?
76. Чи може Ваш настрій, змінюватися від великої радості до глибокого суму, за короткий час?
11. Чи легко піднімається Ваш настрій у дружній компанії?
78. Чи переносите Ви злість довший час?
79. Чи сильно Ви переживаєте, якщо горе спіткало іншу людину?
80. Чи була у Вас в школі звичка переписувати листок паперу в зошиті, якщо Ви поставили на нього кляксу?
81. Чи можна сказати, що Ви більше недовірливі <та обережні, ніж довірливі?
82. Чи часто Ви бачите страшні сни?
83. Чи виникала у Вас думка проти волі вистрибнути з вікна, кинутися під поїзд, що наближається?
84. Чи стаєте Ви радісними у веселому оточенні?
85. Чи легко Ви можете відволікатися від обтяжливих питань та не думати про них?
86. Чи важко Вам стримати себе, якщо Ви розлючені?

87. Ви переважно мовчите (Так), чи Ви балакучий (Ні)?

88. Чи могли б Ви, якщо б довелося приймати участь в театральній виставі, з повним проникненням та перевтіленням увійти в роль, забувши про себе?

При співпадині відповідей на запитання з ключем йому присвоюється до відповіді 1 бал.

Демонстративность/демонстративный тип:

+ : 7, 19, 22, 29, 41, 44, 63, 66, 73, 85, 88.-:51.

Сумму ответов умножить на 2.

Застревание/застревающий тип:

+ :2, 15,24,34,37,56,68,78,81.-: 12,46,59.

Сумму ответов умножить на 2.

Педантичность/педантичный тип:

+ : 4, 14, 17, 26, 39, 48, 58, 61, 70, 80, 83.-: 36.

Сумму ответов умножить на 2.

Возбудимость/возбудимый тип:

+ : 8, 20, 30, 42, 52, 64, 74, 86. Сумму ответов умножить на 3.

Гипертимность/гипертимный тип:

+ :1, 11,23, 33, 45, 55,67,77. Сумму ответов умножить на 3.

Дистимность/дистимический тип:

+ : 9, 21, 43,75, 87. Сумму ответов умножить на 3.

Тревожность/тревожно-боязливый тип:

+ :16, 27, 38,49,60,71,82.-:5.

Сумму ответов умножить на 3.

Экзальтированность/аффективно-экзальтированный тип:

+ : 10, 32,54,76. Сумму ответов умножить на 6.

Эмотивность/эмотивный тип:

+ :3, 13, 35,47,57,69,79.- : 25.

Сумму ответов умножить на 3.

Циклотимность/циклотимный тип:

+ :6, 18,28,40, 50,62,72, 84. Сумму ответов умножить на 3.

Максимальная сумма баллов после умножения — 24. По некоторым источникам, признаком акцентуации считается величина, превосходящая 12 баллов. Другие же на основании практического применения опросника считают, что сумма баллов в диапазоне от 15 до 19 говорит лишь о тенденции к тому или иному типу акцентуации. И лишь в случае превышения 19 баллов черта характера является акцентуированной. Полученные данные могут быть представлены в виде “профиля личностной акцентуации”

Тест виявлення типу агресивності (опитувальник Л. Г. Почебут)

ТЕСТ

Інструкція к тесту

Інструкція. «Предполагаемый опросник выявляет ваш обычный стиль поведения в стрессовых ситуациях и особенности приспособления в социальной среде. Вам необходимо однозначно («да» или «нет») оценить 40 приведенных ниже утверждений».1. Во время спора я часто повышаю голос.

2. Если меня кто-то раздражает, я могу сказать ему все, что о нем думаю.

3. Если мне необходимо будет прибегнуть к физической силе для защиты своих прав, я, не раздумывая, сделаю это.

4. Когда я встречаю неприятного мне человека, я могу позволить себе незаметно ущипнуть или толкнуть его.

5. Увлечшись спором с другим человеком, я могу стукнуть кулаком по столу, чтобы привлечь к себе внимание или доказать свою правоту.

6. Я постоянно чувствую, что другие не уважают мои права.

7. Вспоминая прошлое, порой мне бывает обидно за себя.

8. Хотя я и не подаю вида, иногда меня гложет зависть.

9. Если я не одобряю поведение своих знакомых, то я прямо говорю им об этом.

10. В сильном гневе я употребляю крепкие выражения, сквернословлю.

11. Если кто-нибудь поднимет на меня руку, я постараюсь ударить его первым.

12. Я бываю настолько взбешен, что швыряю разные предметы.

13. У меня часто возникает потребность переставить в квартире мебель или полностью сменить ее.

14. В общении с людьми я часто чувствую себя «пороховой бочкой», которая постоянно готова взорваться.

15. Порой у меня появляется желание зло пошутить над другим человеком.

16. Когда я сердит, то обычно мрачнею.

17. В разговоре с человеком я стараюсь его внимательно выслушать, не

перебивая.

18. В молодости у меня часто «чесались кулаки» и я всегда был готов пустить их в ход.

19. Если я знаю, что человек намеренно меня толкнул, то дело может дойти до драки.

20. Творческий беспорядок на моем рабочем столе позволяет мне эффективно работать.

21. Я помню, что бывал настолько сердитым, что хватал все, что попадало под руку, и ломал.

22. Иногда люди раздражают меня только одним своим присутствием.

23. Я часто удивляюсь, какие скрытые причины заставляют другого человека делать мне что-нибудь хорошее.

24. Если мне нанесут обиду, у меня пропадет желание разговаривать с кем бы то ни было.

25. Иногда я намеренно говорю гадости о человеке, которого не люблю.

26. Когда я взбешен, я кричу самое злобное ругательство.

27. В детстве я избегал драться.

28. Я знаю, по какой причине и когда можно кого-нибудь ударить.

29. Когда я взбешен, то могу хлопнуть дверью.

30. Мне кажется, что окружающие люди меня не любят.

31. Я постоянно делюсь с другими своими чувствами и переживаниями.

32. Очень часто своими словами и действиями я сам себе приношу вред.

33. Когда люди орут на меня, я отвечаю тем же.

34. Если кто-нибудь ударит меня первым, я в ответ ударю его.

35. Меня раздражает, когда предметы лежат не на своем месте.

36. Если мне не удастся починить сломавшийся или порвавшийся предмет, то я в гневе ломаю или рву его окончательно.

37. Другие люди мне всегда кажутся преуспевающими.

38. Когда я думаю об очень неприятном мне человеке, я могу прийти в возбуждение от желания причинить ему зло.

39. Иногда мне кажется, что судьба сыграла со мной злую шутку.
40. Если кто-нибудь обращается со мной не так, как следует, я очень расстраиваюсь по этому поводу.

Ключ для обработки теста:

Тип агрессии	номер утверждения	
ВА	Да: 1,2,9,10,25,26,33	Нет: 17
ФА	Да: 3,4,11,18,19,28,34	Нет: 27
ПА	Да: 5,12,13,21,29,35,36	Нет: 20
ЭА	Да: 6,14,15,22,30,37,38	Нет: 23
СА	Да: 7,8,16,24,32,39,40	Нет: 31

Математическая обработка. Вначале суммируются баллы по каждой из пяти шкал.

Если сумма баллов выше 5, это означает высокую степень агрессивности и низкую степень адаптивности по шкале.

Сумма баллов от 3 до 4 соответствует средней степени агрессии и адаптированности. Сумма баллов от 0 до 2 означает низкую степень агрессивности и высокую степень адаптированности по данному типу поведения. Затем суммируются баллы по всем шкалам.

Если сумма превышает 25 баллов, это означает высокую степень агрессивности человека, его низкие адаптационные возможности.

Сумма баллов от 11 до 24 соответствует среднему уровню агрессивности и адаптированности.

Сумма баллов от 0 до 10 означает низкую степень агрессивности и высокую степень адаптированного поведения.

«Рівень суб'єктивного контролю» (РСК)

Інструкція. Внимательно прочитайте каждое из утверждений, приведенных ниже и отметьте на бланке ответов + или -

- 1.Продвижение по службе больше зависит от удачного стечения обстоятельств, чем от способностей и усилий человека.
2. Большинство разводов происходит от того, что люди не захотели приспособиться к друг другу.
3. Болезнь - дало случая, если уж суждено заболеть, то ничего не поделаешь.
4. Люди оказываются одинокими из-за того, что сами не проявляют интереса и дружелюбия к окружающим. к окружающим.
5. Осуществление моих желаний часто зависит везения.
- 6.Бесполезно предпринимать усилия для того, чтобы завоевать симпатию других людей.
7. Внешние обстоятельства - родители и благосостояние - влияют на семейное счастье не меньше, чем отношения супругов.
8. Я часто чувствую, что мало влияю на то что происходит мной.
9. Как правило руководство оказывается более эффективно, когда полностью контролируются действия подчиненных, а не полагаются на их самостоятельность.
10. Мои отметки в школе часто зависели от случайных обстоятельств (например, от настроения учителя), чем от моих собственных усилий. .
11. Когда я строю планы, то я в общем верю, что смогу осуществить их.
12. То, что многим людям кажется удачей или везением на самом деле является результатом долгих целенаправленных усилий.
- 13.Думаю, что правильный образ жизни может помочь больше здоровью, чем врачи и лекарства.
14. Если люди не подходят друг другу, то, как бы они не старались наладить семейную жизнь они все равно не смогут.

15. То хорошее, что я делаю, обычно бывает по достоинству оценено другими.
16. Дети вырастают такими, какими их воспитывают родители.
17. Думаю, что случай или судьба не играют важной роли в моей жизни.
18. Я стараюсь не планировать далеко вперед, потому что немало е зависит от того, как сложатся обстоятельства.
19. Мои отметки в школе больше всего зависели от моих усилий и степени подготовленности.
20. В семейных конфликтах я чаще чувствую вину за собой, чем за противоположной стороной.
21. Жизнь большинства людей зависит от стечения обстоятельств.
22. Я предпочитаю такое руководство, при котором можно самостоятельно определить, что и как делать
23. Думаю, что мой образ жизни ни в коей мере не является причиной моих болезней.
24. Как правило, именно неудачное стечение обстоятельств мешает людям добиться успеха в своем деле.
25. В конце концов, за плохое управление организацией ответственны сами люди, которые в ней работают.
26. Я часто чувствую, что ничего не могу изменить в сложившихся отношениях в семье.
27. Если уж очень захочу, то смогу расположить к себе любого.
28. На подрастающее поколение влияет так немало разных обстоятельств, что усилия родителей по их воспитанию часто оказываются бесполезными.
29. То, что со мной случается - это дело моих собственных рук.
30. Трудно бывает понять, почему руководители поступают именно так, а не иначе.
31. Человек, который не смог добиться успеха в своей работе, скорее всего не проявлял достаточно усилий.
32. Чаще всего я могу добиться от членов моей семьи того, что я хочу.

33. В неприятностях и неудачах, которые были в моей жизни, чаще были виноваты другие люди, чем я сам.
34. Ребенка всегда можно уберечь от простуды, если за ним следить и правильно одевать.
35. В сложных обстоятельствах я предпочитаю подождать, пока проблемы разрешаться сами собой.
36. Успех является результатом упорной работы и мало зависит от случая или везения.
37. Я чувствую, что от меня больше, чем от кого бы то ни было, зависит счастье моей семьи.
38. Мне всегда было трудно понять, почему я нравлюсь одним людям и не нравлюсь другим.
39. Я всегда предпочитаю принять решение и действовать самостоятельно, а не надеяться на помощь других людей или на судьбу.
40. К сожалению, заслуги человека часто остаются непризнанными, несмотря на все его старания.
41. В семейной жизни бывают такие ситуации, которые невозможно разрешить даже при самом сильном желании.
42. Способные люди, не сумевшие реализовать свои возможности, должны винить в этом только самих себя.
43. Многие мои успехи были возможны только благодаря помощи других.
44. Большинство неудач в моей жизни произошло от неумения, лени и мало зависело от везения или невезения.

Ключи для обработки результатов опросника

Ио: «+» 2, 4, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 19, 20, 22, 25, 27, 29, 32, 34, 36, 37, 39, 42,
44 «-» 1, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 14, 18, 21, 23, 24, 26, 28, 31, 33, 38, 40, 41, 43

Ид: «+» 12, 15, 27, 32, 36, 37 «-» 1, 5, 6, 14, 26, 43

Ин: «+» 2, 4, 20, 31, 42, 44 «-» 7, 24, 33, 38, 40, 41

Ис: «+» 2, 16, 20, 32, 37 «-» 7, 14, 26, 28, 41

Ип: «+» 19, 22, 25, 42 «-» 1, 9, 10, 30

Им: «+» 4, 27 «-» 6, 38

Из: «+» 13, 34 «-» 3, 23

Опитувальник Гарбузова для виявлення домінуючого інстинкту.

Бланк опросника

Инструкция: Отметьте знаком «+» в таблице номера наиболее близких вам и волнующих вас проблем и утверждений.

Номера вопросов

1. Вы уделяете достаточно времени и усилий проблеме сохранения своего здоровья, полагая, что здоровье превыше всего.
2. Вас более всего волнует здоровье ваших детей.
3. Вас более всего волнуют и огорчают проявления недоброжелательности людей по отношению друг к другу, отсутствие у многих истинной доброты.
4. Вы однозначно отдаете предпочтение исследовательской, экспериментальной, поисковой работе.
5. Вы всегда стремитесь к лидерству и для вас карьера – естественное самоутверждение человека.
6. Вас возмущают все формы подавления человека человеком, человека – государством.
7. Вы ни при каких обстоятельствах не потерпите высокомерия по отношению к вам.
8. Вы полагаете, что человек не должен упускать ни мига радости и удовольствия, поскольку жизнь одна и другой не будет.
9. Вас более всего волнуют проблемы, связанные с благополучием вашей семьи.
10. Более всего вы цените способность ощущать состояние другого человека, понимать его переживания.
11. Более всего вы мечтаете о работе в коллективе увлеченных и талантливых людей.
12. Вы предпочитаете управленческую, организационную работу, и вам близки утверждения: «Не мешайте деловым людям, и тогда придет изобилие».

13. Если бы вам предложили на выбор карьеру, богатство, безопасность или свободу, вы бы без колебаний выбрали свободу.
14. Вы всегда на стороне тех, кто готов поступиться благополучием ради сохранения своей чести и родовой гордости.
15. Вы не приемлете риска здоровьем и благополучием даже ради самых заманчивых целей и предложений.
16. Более всего вас волнует безопасность ваших детей.
17. Больше всего вы цените бескорыстие в отношениях между людьми.
18. Вы отлично понимаете людей, готовых покинуть обжитое место и уехать на новые земли, если там начинается новое и интересное дело.
19. Для вас более приоритетна перспектива служебного роста, чем материальные стимулы.
20. Вы полагаете, что из всех прав человека важнейшее – свобода слова, передвижения, вероисповедания.
21. Вам нравятся люди, ведущие самоотверженную борьбу против всех форм унижения человека человеком, человека – государством и имеющие право сказать: «В нашем роду не было подлецов».
22. Вы полагаете, что самая большая глупость на свете – с запозданием обратиться к врачу и тем самым запустить болезнь.
23. Более всего волнует и тревожит вас будущее ваших детей.
24. Вы тяжелее переживаете беды и несчастья своего народа, чем свои собственные.
25. Вас раздражает инертность и противодействие бездарных, облеченных властью людей новому, прогрессивному, талантливому, творческим людям.
26. Вы готовы к жесткой борьбе с конкурентами в главном для вас деле.
27. Более всего вас интересует независимость от кого бы то ни было и от чего бы то ни было.
28. Вы более всего нетерпимы ко всем формам ущемления вашего Я, и ваше кредо – «Честь превыше всего».

29. Вы абсолютно согласны с философом, утверждавшим, что «все вокруг имеет смысл, пока есть Я».

30. Лучше всего вы ощущаете себя в кругу своей семьи. Она ваша отрада, и ваше кредо: «Мой дом – моя крепость».

31. Более всего вас заботит и огорчает отсутствие заботы о слабых, больных, инвалидах и о пожилых людях.

32. Вас восхищают люди, готовые поступиться благополучием, здоровьем ради реализации своих творческих устремлений.

33. Вы цените людей дела, результата, сильную руку в управлении.

34. Вы не терпите ограничений в своей деятельности, в своей жизни, в своей свободе.

35. При любых обстоятельствах и перед лицом любой угрозы следует действовать в согласии с кредо: «Лучше умереть стоя, чем жить на коленях».

Обработка результатов

Наибольшая сумма баллов укажет на доминирующий инстинкт и на типовую принадлежность:

I – эгофильный тип (самосохранение – «Безопасность и здоровье превыше всего»);

II – генофильный тип (продолжение рода – «Интересы семьи превыше всего»);

III – альтруистический тип (альтруизм – «Доброта превыше всего»);

IV – исследовательский тип (исследование – «Творчество и прогресс – превыше всего»);

V – доминантный тип (доминирование – «Дело и порядок – превыше всего, будет хорошо всем – будет хорошо каждому»);

VI – либертофильный тип (инстинкт свободы – «Свобода превыше всего»);

VII – дигнитофильный тип (сохранение достоинства – «В нашем роду не было трусов и подлецов; честь превыше всего»).

Если равное количество баллов окажется у двух инстинктов, то респонденту свойственен смешанный тип. Чрезвычайно информативно отсутствие баллов по инстинктам альтруизма, самосохранения, продолжения рода.

Тест Кеттела (16PF – Form C)

Бланк теста и методика обработки результатов легкодоступны во многих справочниках по психологии.

Каждая из шкал теста оценивается в условных баллах – стенах. Здесь мы приведем только названия полярных характеристик личности, получаемых при интерпретации результатов тестирования.

1. Общительность – замкнутость (сдержанность).
 2. Мышление абстрактное – конкретное, примитивное.
 3. Эмоциональная устойчивость – эмоциональная неустойчивость.
 4. Независимость – подчиненность.
 5. Озабоченность – беспечность.
 6. Выраженная сила «Я» – беспринципность.
 7. Смелость – робость.
 8. Податливость – жестокость.
 9. Подозрительность – доверчивость.
 10. Непрактичность – практичность.
 11. Гибкость – прямолинейность.
 12. Тревожность – спокойствие.
 13. Радикализм – консерватизм.
 14. Самостоятельность – внушаемость.
 15. Высокий самоконтроль – низкий самоконтроль.
 16. Напряженность – релаксация.
 17. Лживость – правдивость (высокая оценка по этой шкале дает основание подвергнуть сомнению достоверность полученных при опросе материалов).
- 2.2.19. Клинический опросник для выявления и оценки невротических состояний

Текст опросника

Инструкция: Оцените свое текущее состояние по пятибалльной системе: 5 баллов – никогда не было, 4 балла – редко, 3 балла – иногда, 2 балла – часто, 1 балл – постоянно или всегда.

1. Ваш сон поверхностный и беспокойный?
2. Замечаете ли вы, что стали более медлительны и вялы, нет прежней энергичности?
3. После сна вы чувствуете себя усталым и разбитым (неотдохнувшим)?
4. У вас плохой аппетит?
5. У вас бывают ощущения сдавливания в груди и чувство нехватки воздуха при волнениях или расстройствах?
6. Вам трудно бывает заснуть, если вас что-либо тревожит?
7. Чувствуете ли вы себя подавленным и угнетенным?
8. Чувствуете ли вы у себя повышенную утомляемость, усталость?
9. Замечаете ли вы, что прежняя работа дается вам труднее и требует больших усилий?
10. Замечаете ли вы, что стали более рассеянным и невнимательным, забываете, куда положили какую-нибудь вещь, или не можете вспомнить, что только что собирались делать?
11. Вас беспокоят навязчивые воспоминания?
12. Бывает ли у вас ощущение какого-то беспокойства (как будто что-то должно случиться), хотя особых причин и нет?
13. У вас возникает страх заболеть тяжелым заболеванием (рак, инфаркт, психическое заболевание и т. д.)?
14. Вы не можете сдерживать слезы и плачете?
15. Замечаете ли вы, что потребность в интимной жизни для вас стала меньше или даже стала вас тяготить?
16. Вы стали более раздражительны и вспыльчивы?
17. Приходит ли вам мысль, что в вашей жизни мало радости и счастья?

18. Замечаете ли вы, что стали каким-то безразличным, нет прежних интересов и увлечений?
19. Проверяете ли вы многократно выполненные действия: выключен ли газ, вода, электричество, заперта ли дверь и т. д.?
20. Беспокоят ли вас боли или неприятные ощущения в области сердца?
21. Когда вы расстраиваетесь, у вас бывает так плохо с сердцем, что вам приходится принимать лекарства или даже вызывать «Скорую помощь»?
22. Бывает ли у вас звон в ушах или рябь в глазах?
23. Бывают ли у вас приступы учащенного сердцебиения?
24. Вы так чувствительны, что громкие звуки, яркий свет и резкие краски раздражают вас?
25. Испытываете ли вы в пальцах рук и ног или в теле покалывание, ползание мурашек, онемение или другие неприятные ощущения?
26. У вас бывают периоды такого беспокойства, что вы даже не можете усидеть на месте?
27. Вы к концу работы так сильно устаете, что вам необходимо отдохнуть, прежде чем приняться за что-либо?
28. Ожидание вас тревожит и нервирует?
29. У вас кружится голова и темнеет в глазах, если вы резко встанете или наклонитесь?
30. При резком изменении погоды у вас ухудшается самочувствие?
31. Вы замечали, как у вас непроизвольно подергиваются голова и плечи или веки, скулы, особенно когда вы волнуетесь?
32. У вас бывают кошмарные сновидения?
33. Вы испытываете тревогу и беспокойство за кого-нибудь или за что-нибудь?
34. Ощущаете ли вы комок в горле при волнении?
35. Бывает ли у вас чувство, что к вам относятся безразлично, никто не стремится вас понять и посочувствовать, и вы ощущаете себя одиноким?
36. Испытываете ли вы затруднения при глотании пищи, особенно когда вы волнуетесь?

37. Вы обращали внимание на то, что руки или ноги у вас находятся в беспокойном движении?

38. Беспокоит ли вас, что вы не можете освободиться от постоянно возвращающихся навязчивых мыслей (мелодия, стихотворение, сомнения)?

39. Вы легко потеете при волнении?

40. Бывает ли у вас страх оставаться в одиночестве в пустой квартире?

41. Чувствуете ли вы у себя нетерпеливость, непоседливость или суетливость?

42. У вас бывают головокружения или тошнота к концу рабочего дня?

43. Вы плохо переносите транспорт (вас «укачивает» и вам становится дурно)?

44. Даже в теплую погоду ноги и руки у вас холодные (зябнут)?

45. Легко ли вы обижаетесь?

46. У вас бывают навязчивые сомнения в правильности ваших поступков или решений?

47. Не считаете ли вы, что ваш труд на работе или дома недостаточно оценивается окружающими?

48. Вам часто хочется побыть одному?

49. Вы замечаете, что ваши близкие относятся к вам равнодушно или даже неприязненно?

50. Вы чувствуете себя скованно или неуверенно в обществе?

51. Бывают ли у вас головные боли?

52. Замечаете ли вы, как стучит или пульсирует кровь в сосудах, особенно если вы волнуетесь?

53. Совершаете ли вы машинально ненужные действия (потираете руки, поправляете одежду, приглаживаете волосы и т. д.)?

54. Вы легко краснеете или бледнеете?

55. Покрывается ли ваше лицо, шея или грудь красными пятнами при волнении?

56. Приходят ли вам на работе мысли, что с вами может неожиданно что-то случиться и вам не успеют оказать помощь?
57. Возникают ли у вас боли или неприятные ощущения в области желудка, когда вы расстраиваетесь?
58. Приходят ли вам мысли, что ваши подруги (друзья) или близкие более счастливы, чем вы?
59. Бывают ли у вас запоры или поносы?
60. Когда вы расстраиваетесь, у вас бывает отрыжка или тошнота?
61. Прежде чем принять решение, вы долго колеблетесь?
62. Легко ли меняется ваше настроение?
63. При расстройствах у вас появляется зуд кожи или сыпь?
64. После сильного расстройства вы теряли голос или у вас отнимались руки или ноги?
65. У Вас повышенное слюноотделение?
66. Бывает ли, что вы не можете один перейти улицу, открытую площадь?
67. Бывает ли, что вы испытываете сильное чувство голода, а, едва начав есть, быстро насыщаетесь?

Моделі поведінки у стресових ситуаціях (шкала SACS)

м предлагаются 54 утверждения относительно поведения в напряженных (стрессовых) ситуациях. Оцените по 5-балльной шкале, как вы обычно поступаете в данных случаях, используя бланк для ответов (таблица 1). В бланке ответов рядом с номером вопроса нужно поставить баллы, которые соответствуют вашей оценке.

Для этого в таблице ответов поставьте цифру от 1 до 5, которая наиболее соответствует вашим действиям. Если утверждение полностью описывает ваши действия или переживания, то рядом с номером вопроса поставьте 5 (ответ — да, совершенно верно). Если утверждение совсем не подходит к вам, тогда поставьте 1 (ответ — нет, это совсем не так):

1 — нет, это совсем не верно;

2 — скорее нет, чем да;

3 — не знаю;

4 — скорее да (чаще да);

5 — да, совершенно верно.

В любых сложных ситуациях вы не сдаетесь.

Вы объединяетесь с другими людьми, чтобы вместе разрешить ситуацию.

Вы советуетесь с друзьями или близкими о том, что бы они сделали, оказавшись в вашем положении.

Вы всегда очень тщательно взвешиваете возможные варианты решений (лучше быть осторожным, чем подвергать себя риску).

Вы полагаетесь на свою интуицию.

Как правило, вы откладываете решение возникшей проблемы в надежде, что она разрешится сама.

Вы стараетесь держать все под контролем, хотя и не показываете этого другим.

Вы полагаете, что иногда необходимо действовать столь быстро и решительно, чтобы застать других врасплох.

Решая неприятные проблемы, вы часто выходите из себя и можете наломать немало дров.

Когда кто-либо из близких поступает с вами несправедливо, вы пытаетесь вести себя так, чтобы они не почувствовали, что вы расстроены или обижены.

Вы стараетесь помочь другим при решении ваших общих проблем.

Вы не стесняетесь при необходимости обращаться к другим людям за помощью или поддержкой.

Без необходимости вы не выкладываетесь полностью, предпочитая экономить свои силы.

Вы часто удивляетесь, что наиболее правильным является то решение, которое первым пришло в голову.

Вы иногда предпочитаете заняться чем угодно, лишь бы забыть о неприятном деле, которое нужно делать.

Для достижения своих целей вам часто приходится подыгрывать другим или подстраиваться под других людей (несколько «кривить душой»).

В определенных ситуациях вы ставите свои личные интересы превыше всего, даже если это пойдет во вред другим.

Как правило, препятствия для решения ваших проблем или достижения желаемого сильно выводят вас из себя.

Вы считаете, что в сложной ситуации лучше действовать самостоятельно, чем ждать, когда ее будут решать другие.

Находясь в трудной ситуации, вы раздумываете о том, как поступили бы в этом случае другие люди.

В трудные минуты для вас очень важна эмоциональная поддержка близких людей.

Считаете, что во всех случаях лучше «семь и более раз отмерить, прежде чем отрезать».

Вы часто проигрываете из-за того, что не полагаетесь на свои предчувствия.

Вы не тратите свою энергию на разрешение того, что, возможно, решится само по себе.

Вы позволяете другим людям думать, что они могут повлиять на вас, но на самом деле вы никому не позволяете манипулировать собой.

Вы считаете, что полезно демонстрировать свою власть и превосходство для укрепления собственного авторитета.

Вас можно назвать вспыльчивым человеком.

Вам бывает достаточно трудно ответить отказом на чьи-либо требования или просьбы.

Вы полагаете, что в критических ситуациях лучше действовать сообща с другими.

Вы считаете, что на душе может стать легче, если поделиться с другими своими переживаниями.

Вы ничего не принимаете на веру, так как полагаете, что в любой ситуации могут быть «подводные камни».

Ваша интуиция вас никогда не подводит.

В конфликтной ситуации вы убеждаете себя и других, что проблема «не стоит и выеденного яйца».

Иногда вам приходится немного манипулировать людьми (решать свои проблемы, невзирая на интересы других).

Бывает очень выгодно поставить другого человека в неловкое и зависимое положение.

Вы считаете, что лучше решительно и быстро дать отпор тем, кто не согласен с вашим мнением, чем «тянуть кота за хвост».

Вы легко и спокойно можете защитить себя от несправедливых действий со стороны других; в случае необходимости сказать «нет» в ситуации эмоционального давления.

Вы считаете, что общение с другими людьми обогащает ваш жизненный опыт.

Вы полагаете, что поддержка других людей очень помогает вам в трудных ситуациях.

В трудных ситуациях вы долго готовитесь и предпочитаете сначала успокоиться, а потом уже действовать.

В сложных ситуациях лучше следовать первому импульсу, чем долго взвешивать возможные варианты.

По возможности избегаете решительных действий, требующих большой напряженности и ответственности за последствия.

Для достижения своих заветных целей можно идти на компромиссы.

Вы ищете слабости других людей и используете их со своей выгодой.

Грубость и глупость других людей часто выводят вас из себя.

Вы испытываете неловкость, когда вас хвалят или говорят комплименты.

Вы считаете, что совместные усилия с другими принесут больше пользы в любых ситуациях (при решении любых задач).

Вы уверены, что в трудных ситуациях вы всегда найдете понимание и сочувствие со стороны близких людей.

Вы полагаете, что во всех случаях нужно следовать принципу «тише едешь, дальше будешь».

Действие под влиянием первого порыва всегда хуже, чем трезвый расчет.

В конфликтных ситуациях вы предпочитаете найти какие-либо важные и неотложные дела, позволяя другим заняться решением проблемы или надеясь, что время все расставит на свои места.

Вы полагаете, что хитростью можно добиться порою больше, чем действуя напрямую.

Цель оправдывает средство.

В значимых и конфликтных ситуациях вы бываете агрессивны.

Обработка и интерпретация результатов

«Ключ»

Субшкала Номера утверждений

Ассертивные действия 1, 10, 19, 28, 37, 46

Вступление в социальный контакт 2, 11, 20, 29, 38, 47

Поиск социальной поддержки 3, 12, 21, 30, 39, 48

Осторожные действия 4, 13, 22, 31, 40, 49

Импульсивные действия 5, 14, 23, 32, 41, 50

Избегание 6, 15, 24, 33, 42, 51

Непрямые действия 7, 16, 25, 34, 43, 52

Асоциальные действия 8, 17, 26, 35, 44, 53

Агрессивные действия 9, 18, 27, 36, 45, 54

Методика « Визначення ступеню навіюваності »(автор О.П.Елісеев)

Смысл методики для испытуемых обязательно раскрывается после ее выполнения. Поэтому без предварительного пояснения следует точно выполнить предлагаемую инструкцию.

Проставьте, пожалуйста, по вертикали друг над другом пять цифр: 1, 2, 3, 4 и 5 – ими обозначаются номера заданий, которые следует выполнить очень быстро, так, что не будет специального времени проставить эти номера; не будет достаточного времени и для обдумывания ответов, – важно только успеть хотя бы обозначить против номеров заданий то первое, что придет в голову, когда эти задания прочитываются. Повторения заданий не будет; если не успеваете понять их смысл или не успеваете ответить на очередное задание, о нем не следует переспрашивать, а необходимо постараться выполнить следующее за ним. Сигналом, обозначающим конец задания и предлагающим его срочно выполнить, является слово «пора!». Следом за этим словом почти немедленно диктуется следующее задание. Сосредоточьтесь на восприятии голоса психолога, представив его речь записанной на магнитофон. Итак, внимание, – пять срочных заданий.

Напишите фамилию любого писателя, например «Гоголь», вообще любого писателя, – ПОРА!

Напишите любую короткую фразу, например «Лето наступило» (варианты), вообще любую фразу, – ПОРА!

Напишите название любого предмета, например «Стол», вообще любого предмета, – ПОРА!

Изобразите любой предмет, например треугольник, вообще любой предмет, – ПОРА!

Напишите любое число, например 9, вообще любое число, – ПОРА!

Обработка результатов: если при выполнении задания воспроизводится именно тот пример, который в нем предлагается, – ставится 4 балла. Если ответ

достаточно близок по смыслу к содержанию примера – ставится 3 балла. Скорее далекий, чем близкий по смыслу ответ оценивается в 2 балла; и совершенно не связанный с содержанием приводимого в задании примера ответ соответствует 1 баллу. Далее подсчитывается общая сумма полученных баллов и результат умножается на 3:

$$В_{\text{н}} = (O_1 + O_2 + O_3 + O_4 + O_5) \times 3 + 20 = \dots$$

Полученные оценки внушаемости связаны с характером активности человека. При этом могут быть выделены следующие диапазоны: 20-30 – пониженная внушаемость; 31-45 – средняя внушаемость; 46 и более — повышенная внушаемость.

ДОДАТОК М

Методика діагностики самооцінки рівня тривожності Спілбергера - Ханіна

Інструкція. Прочитайте внимательно каждое из приведённых ниже предложений. Зачеркните цифру в соответствующей графе справа, в зависимости от того, как вы себя чувствуете в данный момент. Над вопросами долго не задумывайтесь, так как правильных или неправильных ответов нет.

Бланк суждений

№	Суждение	Нет, это не так	Пожалуй, так	Верно	Совершенно верно
1	Я спокоен	1	2	3	4
2	Мне ни что не угрожает	1	2	3	4
3	Я нахожусь в напряжении	1	2	3	4
4	Я внутренне скован	1	2	3	4
5	Я чувствую себя свободно	1	2	3	4
6	Я расстроен	1	2	3	4
7	Меня волнуют возможные неудачи	1	2	3	4
8	Я ощущаю душевный покой	1	2	3	4
9	Я встревожен	1	2	3	4
10	Я испытываю чувство внутреннего удовлетворения	1	2	3	4
11	Я уверен в себе	1	2	3	4
12	Я нервничаю	1	2	3	4
13	Я не нахожу себе места	1	2	3	4
14	Я взвинчен	1	2	3	4
15	Я не чувствую скованности, напряжения	1	2	3	4
16	Я доволен	1	2	3	4
17	Я озабочен	1	2	3	4
18	Я слишком возбуждён, мне не по себе	1	2	3	4
19	Мне радостно	1	2	3	4
20	Мне приятно	1	2	3	4
21	У меня бывает приподнятое настроение	1	2	3	4
22	Я бываю раздражительным	1	2	3	4
23	Я легко могу расстроиться	1	2	3	4
24	Я хотел бы быть таким же удачливым, как и другие	1	2	3	4
25	Я сильно переживаю неприятности и долго не могу о них забыть	1	2	3	4
26	Я чувствую прилив сил, желание работать	1	2	3	4
27	Я спокоен, хладнокровен и собран	1	2	3	4
28	Меня тревожат возможные трудности	1	2	3	4
29	Я слишком переживаю из-за пустяков	1	2	3	4
30	Я бываю вполне счастлив	1	2	3	4
31	Я всё принимаю близко к сердцу	1	2	3	4
32	Мне не хватает уверенности в себе	1	2	3	4

33	Я чувствую себя беззащитным	1	2	3	4
34	Я стараюсь избегать критических ситуаций и трудностей	1	2	3	4
35	У меня бывает хандра	1	2	3	4
36	Я бываю доволен	1	2	3	4
37	Всякие пустяки отвлекают и волнуют меня	1	2	3	4
38	Бывает, что я чувствую себя неудачником	1	2	3	4
39	Я уравновешенный человек	1	2	3	4
40	Меня охватывает беспокойство, когда я думаю о своих делах и заботах	1	2	3	4

Ключ к методике оценки ситуационно и личностной тревожности

Номер суждения	Ситуационная тревожность (ответы)	Номер суждения	Личностная тревожность (ответы)
1.	4 3 2 1	21.	4 3 2 1
2.	4 3 2 1	22.	1 2 3 4
3.	1 2 3 4	23.	1 2 3 4
4.	1 2 3 4	24.	1 2 3 4
5.	4 3 2 1	25.	1 2 3 4
6.	1 2 3 4	26.	4 3 2 1
7.	1 2 3 4	27.	4 3 2 1
8.	4 3 2 1	28.	1 2 3 4
9.	1 2 3 4	29.	1 2 3 4
10.	4 3 2 1	30.	4 3 2 1
11.	4 3 2 1	31.	1 2 3 4
12.	1 2 3 4	32.	1 2 3 4
13.	1 2 3 4	33.	1 2 3 4
14.	1 2 3 4	34.	1 2 3 4
15.	4 3 2 1	35.	1 2 3 4
16.	4 3 2 1	36.	4 3 2 1
17.	1 2 3 4	37.	1 2 3 4
18.	1 2 3 4	38.	1 2 3 4
19.	4 3 2 1	39.	4 3 2 1
20.	4 3 2 1	40.	1 2 3 4