

## ЛЮДИНА, ЯК ДЖЕРЕЛО ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ПРИВАТНОГО ДЕТЕКТИВА

### Француз А.Й.

*Герой України, Заслужений юрист України, доктор юридичних наук, професор, професор кафедри державно-правових дисциплін, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, вул. Табірна, 30-32, 03113, Україна  
тел.: (050)33-944 -02 e-mail: AnatoliyFJ@krok.edu.ua  
ORCID: 0000-0003-2861-1252*

### Новіцький В.Ю.

*здобувач вищої освіти ступеня магістр, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, вул. Табірна, 30-32, 03113, Україна  
тел.: (063) 32-366-92, e-mail: [novitskiyviktor@gmail.com](mailto:novitskiyviktor@gmail.com)  
ORCID: 0000-0001-5025-3338*

## PERSON AS A SOURCE OF INFORMATION FOR A PRIVATE DETECTIVE

### Frantsuz A.J.

*Hero of Ukraine, Honored Lawyer of Ukraine Doctor of Laws Sciences, Professor, Professor of Department of State Legal Disciplines, "KROK" University, st. Tabirna, 30-32, 03113, Kyiv, Ukraine  
тел.: (050)-33-944 -02  
e-mail: AnatoliyFJ@krok.edu.ua  
ORCID: 0000-0003-2861-1252*

### Novitskyi V.Y.

*Master student "KROK" University, st. Tabirna, 30-32, 03113, Kyiv, Ukraine  
tel.: (063) 32-366-92, e-mail: [novitskiyviktor@gmail.com](mailto:novitskiyviktor@gmail.com)  
ORCID: 0000-0001-5025-3338*

**Анотація.** Людина є ключовою ланкою в системі інформаційних джерел. Г. Лазутіна пропонує американську наукову традицію, де вона класифікується як «живе джерело», «і в цьому - не тільки прямий сенс: людина - суб'єкт діяльності, вона включена у природні й соціальні процеси безліччю зв'язків і тому як джерело інформації являється невичерпною». Дійсно, людина, з одного боку - свідок або учасник подій що, відбуваються навколо нас і тому виступає в якості носія інформації про ці події. З іншого боку, вона утримує інформацію про себе, про свій внутрішній, неповторний світ. І, нарешті, вона транслятор інформації, отриманої від інших. Робота приватного детектива полягає в тому, що за родом своєї діяльності деяку інформацію дізнається безпосередньо від людини. Особливість цього джерела інформації в тому, що він може відкритися або не відкритися для приватного детектива: як істота соціальна він сам програмує свою поведінку, це необхідно врахувати кожному детективу, який працює з цим джерелом інформації. Так найголовніше для детектива, це правильно працювати з джерелом інформації, особливо з таким як людина. Найголовніше це мистецтво психологічного спілкування, за допомогою якого, навіть у самих критичних ситуаціях не задівавши почуттів людини можна отримати потрібну інформацію. Тому мистецтво говорити, а так само психологія спілкування дуже важливі навички у професії детектива. Знання, а головне вміння застосування цієї науки на практиці дозволяє отримати максимальну віддачу від роботи, так само придбати навички "досконалої поведінки". Психологія спілкування дає не тільки розуміння поведінки людей, але й спосіб мислення, процес спілкування людини з самим собою та іншими людьми. Психологічний аналіз професійних дій можливий при спостереженні за роботою на стадіях спілкування з партнерами.

**Ключові слова:** приватний детектив, людина, джерело інформації, спілкування.

Формул: 0, рис.: 0, табл.: 0, бібл: 10.

**Annotation:** Man is a key link in the system of information sources. G. Lazutina proposes the American scientific tradition, where it is classified as a "living source", and in this - not only the direct meaning: man - the subject of activity, it is included in natural and social processes by many connections and therefore as a source of information is inexhaustible. " Indeed, a person, on the one hand - a witness or participant in events that occur around us and therefore acts as a carrier of information about these events. On the other hand, she is the holder of information about herself, about her inner, unique world. Finally, it is a translator of information received from others. The job of a private detective is that by the nature of his activity he learns some information directly from a person. The peculiarity of this source of information is that it may or may not be open to a private detective: as a social being, he himself programs his behavior, it is necessary to consider every detective who works with this source of information. So the most important thing for a detective is to work properly with the source of information, especially with such as a person. The most important thing is the art of psychological communication, with which, even in the most critical situations, without hurting a person's feelings, you can

*get the right information. Therefore, the art of speaking, as well as the psychology of communication are very important skills in the detective profession. Knowledge, and the main skill of application of this science in practice allows to receive the maximum return from work, as well as to get skills of "perfect behavior". The psychology of communication gives not only an understanding of people's behavior, but also the way of thinking, the process of human communication with himself and other people. Psychological analysis of professional actions is possible by observing the work at the stages of communication with partners.*

**Key words:** Private detective, person, source of information, communication.

*Formulas: 0, fig.: 0, tabl.: 0, bibl.: 10*

**Постановка проблеми.** У будь якій життєвій справі людям доводиться спілкуватися, обмінюватися інформацією, домовлятися, знаходити виходи зі складних ситуацій тощо. Без спілкування практично неможливо провести нормально жодного дня. Правильно, грамотно, культурно вести діалог під силу не кожному, але як необхідно володіти такою культурою сучасній людині. Особливо людям, які вибрали професію приватного детектива. Тому головним завданням статті є дослідження природи людського спілкування, визначення основних методів і правил культури спілкування, які б давали можливість формувати і проводити ефективну взаємодію між приватним детективом та потрібною йому людиною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемі спілкування присвячені праці таких вчених, як М. Шостак [2], В.М. Горохов [3], С.Н. Льченко [4], В.А. Аграновский [5], В. Дмитровский [6], А.В. Агутин [7], К. Грицай [10] та ін. Але залишаються недостатньо дослідженими питання конкретних соціально-психологічних особливостей спілкування приватних детективів в своїй професійній діяльності з використанням сучасних теоретичних засад і методичних засобів їх вивчення. Важливе місце у даній роботі відводиться психології спілкування саме приватним детективом. Адже його взаємодія з людьми завжди опирається на їх психологічні відчуття, реакції. Без знання людської психіки, її психології неможливо будувати правильний, а головне продуктивний діалог.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується означена стаття.** У статті подається теоретичні аспекти та практичні рекомендації для приватного детектива при взаємодії з людиною, джерелом інформації. Виділені основні способи, методи, прийоми

ефективного спілкування для отримання потрібних відомостей.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Визначити основні вимоги до детектива, як професійного комунікатора та показати основні види такої комунікації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Одна з основних робіт детектива, це вміння працювати з різними джерелами інформації. Основним з яким і найважчим серед усіх є людина. В даній професії важливо «творчий стан - стан взаємодії з іншою людиною, яка стає «джерелом» інформації» [2, С. 50] . Якщо людина не спілкується з іншими людьми, то в неї не буде професійного росту, тому що робота приватного детектива являється дуже вимогливою. Загальна комунікативна компетентність, чи просто вміння спілкуватися з людьми, є показником соціально-психологічної пристосованості будь-якої людини. Таке вміння потрібно приватним детективам більше ніж будь-кому іншому адже саме вміння говорити, правильно задавати питання, правильно подати себе перед людиною – являється основою, для роботи з людьми. Професійний успіх визначається динамікою мислення, продуктивністю думки і почуттям, творчої доцільністю поведінки у всіх, часом вельми несподіваних, професійних ситуаціях [3, С.144] . Особливо з людиною, яка може бути головним джерелом в деяких ситуаціях. Так, людина із джерел інформації. Наприклад, в деяких ситуаціях, коли тільки людина може мати певну інформацію, а саме була свідком події. Але з цим джерелом інформації працювати найважче, адже це психологічно активна особистість. У кожної людини свій характер. До того ж не слід забувати, що відповідно до статті 3 Конституції України, людина є найвищою соціальною цінністю [1, ст.3]

Одним із прийомів спілкування з людиною є інтерв'ю. Саме завдяки йому детектив може отримати величезну кількість інформації від

людини, головне вміння яке потребується це слухати.

Хороший детектив - хороший комунікатор. Хороший комунікатор - хороший психотерапевт. Часто партнер по спілкуванню стурбований своєю проблемою, відчуває почуття невпевненості, боїться справити погане враження (наприклад, здатися дурним або безглуздим), опинитися незрозумілим. Майстер спілкування, допомагає йому впоратися з внутрішнім напруженням, змінити поведінку, розкрити внутрішні ресурси, по-новому поглянути на звичні речі. Процес слухання увазі «набагато більш витончений розумовий процес, ніж просто вміння чути. Він вимагає певної дисципліни та "затрати енергії"», зосередженості на співрозмовникові. У повсякденному спілкуванні більшість людей не вміють проявити щирий інтерес до партнера по спілкуванню. Але і професійна бесіда теж не безкорислива. Користь співрозмовника в тому, щоб його правильно зрозуміли. Для цього потрібно правильно слухати. Які умови ефективного слухання? Якщо звести всі рекомендації психологів воедино, вийде невеликий перелік правил, що сприяють правильному слухання:

- не вдавайте, ніби слухаєте;
- ні в якому разі не перебивайте співрозмовника, якщо у вас є час з ним поговорити;
- не намагайтеся говорити за співрозмовника;
- зайва чутливість до емоцій співрозмовника може заступити сенс бесіди;
- при бесіді з іншою людиною потрібно викинути з голови сторонні думки;
- в процесі слухання необхідно аналізувати приховану в мовленні співрозмовника інформацію, причини, що штовхнули його на розмову (чому він це говорить? Чому він говорить це мені? Що він хоче цим сказати? Що насправді він відчуває?);
- поки говорить співрозмовник, не можна обдумувати контраргументи, це цілком можна зробити в паузах, оскільки швидкість мислення приблизно в 4 рази більше швидкості мови;
- потрібно намагатися долати бажання змінити тему, особливо якщо розмова не з

приємних (інакше час для того, щоб розставити всі крапки над «і», буде втрачено, і ваші ділові відносини з цією людиною можуть бути зіпсовані назавжди, тоді як причина розладу може бути ефемерної - поганий слух, невірно інтерпретовані жести і слова);

- сконцентруйте свою увагу на сутності розмови.

Все це працює на «заохочує» ставлення до мовця, надає йому відчуття упевненості в собі. Але важливо не тільки уважно слухати, але і показувати це: «самораз'ясняться» і передавати партнеру певну інтерпретацію власної особистості.

Вдала розмова детектива і його об'єкта має одну мету отримати якомога більше інформації по тій або іншій темі. Детектив завжди повинен бути готовий до того, що не всі люди легко йдуть на контакт, а деякі можуть ввести в оману.

Від детектива вимагається цілий комплекс надійних професійних і особистісних якостей, які служать досягненню мети: хороша пам'ять, висока власна організованість, психологічна стійкість, товариськість, допитливість, швидка реакція, сила волі, наполегливість, винахідливість. Надійність: достатній рівень розвитку, наявність необхідних психічних властивостей, довільної уваги і спостережливості, рівень професіоналізму - припускають чітке усвідомлення пізнавальних завдань, вміння швидко і точно виокремлювати необхідний предмет, схоплювати найважливіше. Спілкуючись, ніколи не випускає з уваги завдання - вивести людину на різні варіанти подачі інформації, на осмислення фактів, спровокувати асоціації, змусити розговоритися.

В залежності від виду спілкування, формального чи неформального, вибирається манера поведінки, тон, жести, слова і вирази. Для вас можуть бути корисними відомості про види спілкування, що виділяються психологами. Доречно зауважити, що всі вони використовуються.

«Контакт масок» - формальне спілкування, при якому відсутня прагнення зрозуміти особистість співрозмовника. Використовуються звичні маски ввічливості, співчутливості, тобто набір міміки, жестів, стандартних фраз, що дозволяють приховати своє ставлення до співрозмовника.

Формально-рольове спілкування - в ньому регламентовані і зміст, і засоби спілкування з соціальними ролями партнерів по спілкуванню: лікар і пацієнт, контролер і пасажир.

Ділове спілкування передбачає оптимізацію та організацію того чи іншого предмета діяльності: виробничої, наукової, навчальної і т. п. При діловому спілкуванні враховуються особливості особистості, характеру, настрою співрозмовника, але на першому плані стоять інтереси справи, а не сама особистість співрозмовника.

Духовне міжособистісне спілкування, з його допомогою розкриваються глибинні структури особистості і досягається найбільш повне взаєморозуміння [4, С. 10]

Розрізняють також неформальне спілкування - це спілкування вдома, з батьками та друзями, і формальне - на роботі, під час навчання, з малознайомими людьми.

В журналістиці, наприклад, останнім часом найбільш популярними стали два жанри, що відображають структуру і характер спілкування - бесіда й інтерв'ю.

Бесіда - метод пізнавальної діяльності, вид організованого мовного взаємодії з чітко усвідомлюваними пізнавальними завданнями, який прямує з боку журналіста і передбачає вироблення стратегії і тактики, які відповідають умовам взаємодії.

Інтерв'ю (діалог) - найприродніший засіб спілкування. Найбільш наочно контакт людини із співрозмовником виявляється саме в жанрі інтерв'ю. У ньому містяться багато елементів бесіди. Однак специфіка жанру передбачає запис слів співрозмовника, що впливає на психологічний фон розмови, змушуючи обох учасників бесіди мобілізуватися. У цьому є плюси і мінуси. Інтерв'ю більш структуровано, у нього більш жорстка концепція, воно орієнтоване на результат, що відбивається на манері бесіди з інтерв'юером. Інтерв'ю - це не тільки питання і відповіді. Без драматургії, напруженого діалогу даний інтерв'ю неможливо. Той, хто бере інтерв'ю зобов'язаний йти до співрозмовника, по-перше, з думкою, а по-друге, за думкою [5, С.294]. Детектив повинен пам'ятати, що

інтерв'ю - це поетапний процес, до якого потрібно готуватися заздалегідь. Треба дізнатися про людину, коли готуєш про нього інтерв'ю про його уподобання, звички, уподобання, слабостях і особливостях. Головне не забувати про питання. Вони грають головну роль в бесіді, питання повинні втягувати людини в бесіду. що б сидить перед вами забув про те що у нього беруть інтерв'ю і просто занурився в бесіду. Так що саме детектив повинен розвіяти цю серпанок сумнівів і не обґрунтована боязні диктофона. Не мало важливо в при складанні питань, це вгадувати відповіді співрозмовника. У будь-якому випадку доводиться докладати зусилля, що співрозмовник став співпрацювати. [4, С.10]

Комбінації, послідовність, чергування запитань - прояв тактики. Чуйно відгукуючись на зміни психологічного стану партнера по спілкуванню, на зміст і хід розмови, журналіст застосовує професійні прийоми стимулювання співрозмовника, тобто усвідомлений набір тих засобів спілкування, які виявляються в даних умовах найбільш доцільними. Здатність до спостереження формує вміння схоплювати опорні деталі, які допомагають відновити те, що спостерігалось. Але не виключені помилки інтерпретації, пов'язані з вибірковістю нашого сприйняття.

Домагаючись доброзичливого ставлення до себе в процесі спілкування, людина використовує весь арсенал засобів - доречна репліка, зауваження, інтонація, ритм розмови, спеціальні полемічні прийоми, інформаційні стимули, що допомагають розкріпачитися, подолати скутість співрозмовника або небажання говорити. Мова спілкування дає можливість співрозмовнику говорити так, щоб бути зрозумілим. Питання сприймаються як доречні в межах обговорюваних тем, а терміни та слова, вжиті детективом, зрозумілі співрозмовнику, коли створюються умови, при яких він прочитує ситуацію точно, без спотворення.

Професійний детектив у прямому контакті намагається не формулювати питання, які можуть викликати гнів або роздратування, досаду, збентеження інтерв'ююваного, негативну реакцію (якщо це не є метою інтерв'ю). У будь-якому випадку доводиться враховувати обізнаність співрозмовника, не задавати питання, які ввергають його в

замішання, інакше людина замикається і намагається закінчити бесіду.

Вимоги до питання - він повинен містити в собі одну думку, в іншому випадку співрозмовник відповідає тільки на частину питання, звичайно останню.

Теоретик друку В.Горохов [3, С.150] виділяє кілька основних правил бесіди:

1. У самому питанні повинен укладатися елемент знання з обговорюваної проблеми.

2. Прямо чи опосередковано виражений інтерес до особистості співрозмовника, інтерес не тільки до його офіційному статусу, суспільного стану, соціальної ролі, але і до його індивідуальності, до реального характеру;

3. Створення психологічно комфортних умов для співрозмовника, що враховують особливості його характеру, його душевний стан. Потрібно активізувати духовну енергію свого героя.

4. Поєднання єдності позиції з дискусійністю, з постановкою спірних проблем. А. Аграновський в ряду своїх прийомів ведення бесіди особливо виділяє правило: «Потрібно сперечатися ... Мені важливо дозволити свій сумнів, тоді я зможу дозволити його і на газетній шпальті ...» [5, С.17].

5. Двобічність спілкування, вміння не тільки говорити, але й слухати. Уміння слухати полягає, передусім, в умінні вірно зрозуміти й оцінити сказане, вчасно підхопити оригінальну думку, в умінні направляти бесіду в потрібне русло, не пригнічуючи партнера по спілкуванню, але, навпаки, всіляко допомагаючи йому.

6. Орієнтація розмови на ділянку діяльності, найбільш значимий для співрозмовника, на позитивні мотиви його поведінки; вміле використання запитань різного типу: відкритих, закритих, прямих і непрямих, зондувальних, навідних [2, С.57-58].

Поведінка співрозмовників може бути обумовлено і різницею інтересів, суперечливістю. У такому випадку необхідно міняти тактику спілкування. Вдале інтерв'ю, на думку Д. Дмитровського, це по суті справи добре поставлений спектакль, в якому інтерв'юер поєднує в собі драматурга, режисера, актора, гримера, художника, бутафора, реквізитор, суфлера і, звичайно, глядача

[6, С.37]. Готуючись до інтерв'ю, потрібно вивчати особистість респондента, його соціальний рівень, специфіку професії, факти біографії.

Отже, головне у роботі з людьми, пам'ятати, що саме детектив веде розмову, адже через вдало побудований лабіринт питань ми отримуємо потрібні нам відповіді, фільтруючи при цьому не потрібні факти розмови. Але при цьому в нагоді стануть професійні навички, що випрацьовуються все своє життя. Тому що інформація вона є золото.

Головне обрати правильну модель поведінки для спілкування з людиною, дуже багато залежить від постановки голосу, тону та жестів, якими у цей час користується журналіст.

Щоб було легше спілкуватися також можна використовувати стилі спілкування.

Представлений розділ дає конкретну допомогу починаючому журналісту даючи поради у сфері спілкування з людьми, адже з самого першого курсу ми вже повинні вміти правильно спілкуватися з людьми. Не розрізняючи суспільство за соціальним статусом, віком, статтю.

Для цього представлені стилі спілкування та як правильно розпочати бесіду, а найголовніше як приємно її закінчити. Щоб належно працювати з людьми потрібно бути тонким психологом.

Але для того, щоб людина йшла на контакт треба опрацювати психологічні прийоми впливу. Професійна культура передбачає знання психологічних закономірностей, що визначають динаміку психічних процесів. При роботі з людьми важливо систематично накопичувати достовірні знання з питань спілкування, використовувати продуктивні нові практики соціальної комунікації, одночасно зберігаючи і закріплюючи традиційні форми.

Першоосновою професійного спілкування є розуміння мов, за допомогою яких людина посилає іншому видимі і невидимі сигнали, емпатичне (співчутливе) сприйняття партнера по спілкуванню. Знання соціальних ролей і статусу учасників спілкування допомагає зняти чи нейтралізувати частину психологічних бар'єрів. Розум і емпатичних здібностей, співпереживання, широта проявів людських якостей допомагають «розкрити» співрозмовника. Реальність може не бути схожим на уявлення про майбутню бесіду.

Часто заважає упередженість: використання наборів оціночних стереотипів різного рівня зумовлює недостатню глибину проникнення в особистість іншого. Уникнути стереотипів допомагають досвід спілкування, взаємні контакти. Більш того, накопичений роками подібний досвід робить будь-який контакт для детектива природним.

Не тільки предметна підготовка, а й досвід допомагає засвоювати методологічний принцип оціночних суджень, розвивати здатність до фіксації і підтримки релевантних (значимо важливих) тем.

Зміст акта спілкування залежить не тільки від предметного змісту діалогу, але і від фізичного оточення, мізансцен, атрибутів.

Ефективність спілкування залежить від розуміння вами таких факторів, як виконувані людьми ролі, життєві сценарії, спонукальні джерела, біопсихічні ресурси особистості, стан і динаміка пізнавальних особливостей співрозмовника, харизма (тобто особистісні властивості, що викликають віру в її силу, можливість, достоїнства), а також засоби експресії (інтонація, рухи тіла, міміка, жести). Все це виражається в особливостях пам'яті співрозмовника, сприйняття, в проявах різних почуттів (радості, смутку, гніву), процесів збудження і гальмування. Точно так само необхідно багатосторонньо оцінювати себе (звички, темперамент, інтереси, мотиви, позитивні і негативні якості) і те, як все це сприймають.

**Висновки.** Отже, людина є одним із джерел інформації тому що, від неї професійний детектив зможе зібрати потрібну кількість інформації для матеріалів. Людина завжди знаходиться у вирії подій, тому вона може бути свідком явища, про яке пише журналіст.

Від детектива потрібна інтенсивна зосередженість, розвинений внутрішній слух. На першому етапі продуктивно

нерефлексивне слухання, невтручання в мову співрозмовника. Знаки уваги підтримують розмову, нейтральні фрази знижують напругу. Але буває так, що слухати нічого (невміння, небажання говорити).

Вибираючи співрозмовника, застосовуйте психологічний інструментарій, він допоможе визначити суб'єктивні властивості партнерів, ступінь їх закритості і відкритості, виявити негативні установки, підвищить ймовірність знайти справді цікавого співрозмовника і, головне, заощадить час, що витрачається на непродуктивне спілкування. У всіх випадках потрібно бути спокійним, вести коректну лінію поведінки. Робіть наголос на професіоналізм. Зрозумівши, хто перед вами, оберіть потрібну тактику, спираючись на переваги даного типу співрозмовника.

Психологія впливу припускає, що партнери володіють єдиною системою кодування, проте можуть виникати бар'єри спілкування: соціальні, політичні, професійні, релігійні.

Помилки неминучі в оперативній роботі, однак їх можна звести до мінімуму, якщо знати причини типових помилок і запрограмованих на невдачу ситуацій. Гранична уважність і самодисципліна знижують вірогідність помилок. Готуйся до гіршого - отримаєш найкраще! Вибирай зручний час і місце зустрічі, програвай в голову мізансцени і сценарії дії і будь готовий до будь несподіваного повороту долі.

У процесі спілкування кожен проробляє декілька процедур: фіксує особливості, властивості і вчинки інших в раціональній, емоційної, інтуїтивної формах; виявляє причинно-наслідкові зв'язки в самовияву іншого; вибирає адекватні засоби реагування або впливу на партнера, перевіряє результати реагування або впливу на іншу людину.

#### **Література:**

1. Конституція України від 28.06.1996 р. № 30. Ст.141. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96%D0%B2%D1%> (дата звернення 25.10.2022).
2. Шостак М. І. Журналіст та його твори: Практичний посібник. 1998. 96 с.
3. Горохов В. М. Складові майстерності: навчальний посібник. 1982. 160с.
4. Ільченко С. Н. Інтерв'ю в журналістській творчості: навчальний посібник. 2003. 93с.
5. Аграновський В. А. Друга найдавніша професія: навчальний посібник. 1999. 294с.
6. Дмитровський В. Як зробити інтерв'ю? // Саме це спроможне врятувати інтерв'ю від поверховості. Театральне життя: навчальний посібник. 1997. 256 с.

7. Агутін О.В. Приватний детектив в кримінальному процесі: Монографія. 2001. 162 с
8. Трухін І. О. Соціальна психологія спілкування: навчальний посібник. Київ, 2005. 336 с
9. Конфліктна сутність правоохоронної діяльності. НАВС: веб-сайт. URL: <http://www.naiiau.kiev.ua/files/kafedru/up/lectures/lekckonfik2.doc> (дата звернення 27.10.2022)
10. Грицай К. Аби бути зразком чемності та культури. Рідне Прибужжя. 2011. № 7. URL: <http://www.rp.mk.ua/2011/01/abi-buti-zrazkom-chemnosti-ta-kulturi/> (дата звернення 27.10.2022).

**References:**

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (1996), *The Constitution of Ukraine*, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> (Accessed 25 October 2022).
2. Shostak, M. I. (1998), *Zhurnalist ta jeho tvori [Journalist and his work]*.
3. Gorohov V. M. (1982) *Skladovi majsternosti [Mastery components]*.
4. Il'chenko S. N. (2003) *Interv'ju v zhurnalistiskij tvorchostvi [Interview in journalistic creativity]*.
5. Agranovskij V. A. (1999) *Druga drevnejshaja profesiya [Second oldest profession]*.
6. Dmitrovskij V. (1997) *Yak vzjat' interv'ju // Same ce mozhet vryatuti interv'ju vid poverhnostnosti. Teatral'naja zhizn' [How to interview // This is what can save an interview from being superficial. Theater life]*.
7. Agutin A.V. (2001) *Chastnyj detektiv v criminal`nomu processi [Private detective in criminal proceedings]*.
8. Trukhin I. O. (2005) *Sotsial'na psykhologhiia spilkuvannia [Social psychology of communication ] Kyiv, Ukraine*.
9. The official site of National Academy of Internal Affairs (2017), "Conflicting essence of law enforcement activity" available at: <http://www.naiiau.kiev.ua/files/kafedru/up/lectures/lekckonfik2.doc> (Accessed 27 October 2022).
10. Hrytsaj K. (2011) "To be an example of courtesy and culture", *Ridne Prybuzhzhya*, vol. 7, available at: <http://www.rp.mk.ua/2011/01/abi-buti-zrazkom-chemnosti-ta-kulturi/> (Accessed 27 October 2022)

**Стаття надійшла до редакції 30.10.2022**