

private sector, Ukraine can enhance its economic resilience and ensure that those who have served the nation are valued contributors to its future. The Ministry of Economy expresses gratitude to its partners for their involvement and to our defenders, whose sacrifices have made this progress possible.

References:

1. World Bank. (2023). *Economic Prospects in Post-Conflict Ukraine*.
2. Ukrainian Ministry of Defense. (2023). *Demographic Analysis of Returning Servicemen and Women*.
3. Institute for Economic Research. (2023). *Employment Outcomes for Veterans in Ukraine*.
4. International Labor Organization. (2023). *Promoting Inclusion of Disabled Veterans in the Workforce*.
5. Ukrainian Chamber of Commerce. (2023). *Employer Attitudes Toward Hiring Veterans: A Survey Report*.

МЕЛЬНИК Д.В., аспірант кафедри психології ЛНУ імені Івана Франка (м.Львів), **ГРАБОВСЬКА С. Л.**, кандидат філософських наук, професор, завідувач кафедри психології ЛНУ імені Івана Франка (м. Львів), **ГРЕБІНЬ Н. В.**, кандидат психологічних наук, доцент кафедри психології ЛНУ імені Івана Франка (м. Львів)

ДІАГНОСТИКА СХИЛЬНОСТІ ДО ОБМАНУ КЛІЄНТІВ В КОНФЛІКТОЛОГІЧНІЙ ЕКСПЕРТИЗІ

Конфлікт як зіткнення інтересів, бажань, цінностей, потреб, настанов та інших сутнісно та сенсово важливих для людей речей часто призводить до виникнення ворожого ставлення учасників конфлікту до інших його суб'єктів. Непоодинокі випадки, коли навіть ті люди, котрі вважають чесність і правдивість чеснотою, а обман, введення в оману, брехню – засуджують в звиклих стосунках, обман ворога вважають правильною та корисною стратегією. Етичні норми в ставленні до ворога перестають діяти, вірніше, кардинально змінюються: обман, хитрощі, брехня, які в нормальних партнерських стосунках вважаються злом, в стосунках з ворогом приймаються мало не як звичаї і прийнятний спосіб дій для досягнення перемоги.

Фізіологічні та психологічні дослідження переконливо доводять, що люди обманюють свідомо, тоді як несвідоме цього робити не вміє. Обман як психологічний та етичний феномен має складну, суперечливу та заплутану природу і тісно пов'язаний з базовою потребою безпеки. З одного боку, бажання отримувати правдиву вичерпну інформацію дозволяє людині контролювати ситуацію, прогнозувати перебіг події та почуватися у безпеці. З іншого боку, найчастіше людина вдається до брехні, коли відчуває небезпеку і намагається її позбутися. Отже, як бажання володіти достовірною інформацією, так і бажання обманювати провокуються однією потужною базовою потребою

– потребою у безпеці, яка однозначно знаходиться під загрозою в ситуації конфлікту (особливо емоційно напруженого, деструктивного).

Тому в процесі конфліктологічної експертизи консультант-конфліктолог мусить володіти легкими у використанні та нескладними для виконання клієнтами засоби діагностики здатності клієнтів до брехні. Нагадаємо, що варто розрізняти обман (свідоме неправдиве повідомлення/замовчування), оману, за якої людина може вважати певні хибні речі істинними і бути переконаною у власній щирості.

Зазвичай обман визначають як навмисне, свідоме викривлення повідомлення, представлення партнеру (партнерам) неправдивих даних або умисне приховування відомої суб'єкту інформації. Отже, обманюють, брешуть навмисне: знаючи правду, за якихось мотивів або причин її замовчують або викривлюють.

Форм та засобів обманювати люди придумали (і активно продовжують вдосконалюватися в цій практиці) дуже багато: спотворення інформації, замовчування певних фактів, приховування, напівправа (трошки правди, щоб повірили подальшій брехні), викривлення даних, вигадкування неіснуючого, фантазування тощо. Обман можна класифікувати за різними основами: *за наслідками для об'єктів та суб'єктів*: деструктивний (що призводить до фізичних матеріальних, моральних, психологічних втрат, знищення здобутків, авторитету, доброго імені, стосунків тощо) та конструктивний (для розвитку, зменшення негативних емоцій, для допомоги комусь, збереження когось або чогось тощо); *за результатом*: прагматичний або інструментальний обман для отримання певного важливого для суб'єкта обману результату та емоційний, так би мовити «мистецтво заради мистецтва» – обман задля отримання емоційного задоволення; *за спрямованістю*: обман інших (з метою допомогти або зашкодити іншій людині або групі людей) та обман, скерований на самого себе (для задоволення власних потреб та інтересів); *за особливістю мотивів*: обман «від чогось» – втекти, заховатися врятуватися від чогось небезпечного, шкідливого, неприємного, draжливого, болючого тощо; обман «для користі» – отримати щось потрібне, бажане, цікаве, корисне, гарне, приємне тощо.

Обман часто застосовують і як копінг-стратегію, до якої люди вдаються, щоб розв'язати складну проблему, знизити рівень напруги, спричинену стресом або страхом. Адаптуючись до травматичної, складної, небезпечної ситуації, деякі люди вдаються до обману і самообману. А конфлікт сторони здебільшого переживають не лише як стресову ситуацію, а й впадають у фрустрацію, що посилює бажання вдатися до обману.

Оскільки обман є маніпулюванням інформацією, то схильність до обману або щирості можна розглядати як шкалу ставлення до інформації: якщо людина вважає інформацію об'єктивною (незалежною від її власної свідомості), вона не дозволяє собі нею маніпулювати і є щирою (чесною, правдивою). Якщо ж людина вважає інформацію суб'єктивною (залежною від себе, свого бачення, своїх потреб і мети тощо) вона буде нею маніпулювати на свій розсуд. Тому шкала «щирість – брехливість» має піддаватися нормальному розподілу: на кінцях цієї шкали мають знаходитися «абсолютні («патологічні») правдолюбці» та «абсолютні («патологічні») брехуни», котрі або говорять правду за будь-яких обставин або постійно хитрують і брешуть, а посередині – найбільш

адаптовані «нормальні» особи, які діють згідно обставин. Зрозуміло, що «нормальних» громадян переважна більшість. Оскільки оціночні настанови належать до сфери моральної самосвідомості і проходять «митний контроль», створюваний сенсовими категоріями добра і зла, люди поділяють інших на табори «МИ» і «ВОНИ», а в таборі «ВОНИ» виокремлюють «знайомих», «незнайомих» і «ворогів». І якщо до осіб з табору «МИ» мораль вимагає ставлення з позицій однозначного добра, «знайомі» і «незнайомі» знаходяться під захистом загальної моралі (залежно від переконань суб'єкта та ситуації), то до «ворогів» мораль тієї самісінької доброї до своїх людини повертається «злим профілем», бо найкраще з ворогом розмовляти через приціл зброї (і бажано потужної і смертельної) і найкращий стан ворога – коли він мертвий. З такою ерозією моральних принципів та цінностей стикаємося майже завжди за наявності між сторонами деструктивного конфлікту. Звичайно, це узагальнена картина, інколи зустрічаються особи з непорушними переконаннями, що брехати заборонено навіть ворогам (пригадаймо полюс «патологічних правдолюбів» на розглянутій вище шкалі. Але це радше винятки, а не правило. А правило примушує консультанта-примирювача очікувати від клієнтів, що вороже ставляться до інших сторін конфлікту, тієї чи іншої міри схильності до обману. При чому бажання прикрашати ситуацію, хитрувати, замовчувати і маніпулювати поширюється не лише на ворогів, але й на примирювача, і зростає пропорційно бажанню клієнта зробити консультанта власним союзником у боротьбі з «клятим ворогом».

В конфліктологічному консультуванні та експертизі діагностувати обман можна за допомогою традиційних методів: спостереження (найстаріший і найпоширеніший спосіб), тестів та, за наявності відповідних технічних можливостей, – перевіркою підозрюваного у брехні на поліграфі. Звичайно, перші два способи виявлення схильності клієнтів до обману більш поширені в силу своєї доступності.

Щоб визначити, що певна особа бреше, консультант зазвичай керується показниками, виявленими та описаними в психологічній літературі: особливості міміки, рухів, мовлення, інтонацій, фізіологічних реакцій, що можна спостерігати без апаратного вимірювання (ритм дихання, пітніння, почервоніння/збліднення шкіри, спрямованість погляду, рухи рук і ніг, тремор тощо). Сюди слід додати і критерії, за якими можна встановити вороже ставлення особи до інших сторін конфлікту, що містяться в її описі ситуації та осіб, в ній задіяних: людина схильна давати негативну оцінку особистісних рис ворога, застосовує негативні оціночні означення («скупий» замість «ощадливий») та дієслова (не «зайшов», а «вдерся»), принижуючі призвиська замість імен («воно», «негідник», «цей нахаба»), вдається до непродуктивних узагальнень («завжди...», «ніколи не...»). Попри те, що спостереження найчастіше застосовують консультанти та експерти, варто зазначити, що отримані в його результаті оцінки щирості клієнтів м'яко кажучи, не дуже точні. Експериментальні дані свідчать, що точність розпізнавання неправдивих повідомлень виявляється на рівні випадкового вгадування (у межах 50 %) [2, С. 50].

За допомогою тестів для визначення щирості/брехливості особи можна радше визначити схильність, а не актуальну неправдивість клієнта. А власне

останнє зазвичай і цікавить консультанта в процесі проведення конкретної експертизи чи процедури примирення.

Звичайно, для визначення щирості клієнтів, можна запропонувати їм пройти процедуру перевірки на поліграфі, але ця процедура трудомістка, коштовна і часто клієнти її лякаються або мають упередження. Тому, попри те, що поліграфологи стверджують, що результативність визначення обману на поліграфі знаходиться у діапазоні у 85-97% випадків [1], зрозуміло, що про жодну спонтанність та ситуативність тут уже йтися не може.

Отже, таке побіжне порівняння засобів детекції обману в конфліктологічній експертизі та консультуванні міжособових конфліктів, свідчить, що це проблема, остаточне розв'язання якої потребує удосконалення усіх названих стратегій та засобів, бо усі вони мають як певні переваги, так і обмеження. Варто проводити емпіричне виявлення науково обґрунтованих критеріїв, за якими можна фіксувати обман у спостереженні, розробляти валідні якісні тести і вдосконалювати процедуру перевірки на поліграфі (як і саму апаратуру також).

ЛІТЕРАТУРА

1. Морозова Т.Р. Поліграфологія : Підручник / за ред. О.М.Морозова. Харків: «Естет Принт».2019. 476 с.
2. Новицька І.В. Зв'язок ставлення до лжі правоохоронців і цивільних осіб з успішністю її розпізнавання // Вісник Харківського університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Психологія». Вип 68. 2020, С. 43-51.

ОКУНЄВ І. С., кандидат юридичних наук, доцент кафедри менеджменту та інноваційного розвитку Університету економіки та права «КРОК»

БЕВЗА В. І., магістр права, магістрант програми «Медіація та вирішення конфліктів» Університету економіки та права «КРОК» (м. Київ)

ПЕРЕДУМОВИ ЗАСТОСУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ МЕДІАЦІЇ В УКРАЇНІ

Податкові спори для бізнесу в Україні стали вимушеною буденністю у захисті майнових прав та інтересів та загалом економічної свободи, у зв'язку з чим, наразі судова система зазнає значного навантаження, що також позначається на якості правосуддя та несе значне фінансове навантаження на Державний бюджет України.

Особливу актуальність вирішення податкових спорів набуло в умовах колоніальної агресивної війни Російської Федерації проти України, з початком якої у лютому 2014 року найбільш індустріально-розвинені частини територій України опинились в окупації, або зруйновані внаслідок бойових дій, або суттєво зменшили свою ділову активність чи зупинили господарську діяльність, що позначилось на зменшенні розміру економіки і фіскальної достатності держави. Події останніх років також призвели до занепаду малого та середнього бізнесу.

Велика кількість податкових спорів, яка приносить бюджету близько 1% (5, с. 14) надходжень не є ефективною, враховуючи, яку частину органів державної влади доводиться залучати до процесу оскарження податкових