

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ / JURIDICAL SCIENCES

УДК 343.98

Черевко Иван Михайлович

Кандидат педагогических наук, доцент
кафедры уголовного процесса и криминалистики
Институт права и экономики,
г. Липецк

Никонович Сергей Леонидович

Доктор юридических наук, доцент
Заведующий кафедрой уголовного процесса и криминалистики
Институт права и экономики,
г. Липецк

Бекетов Валерий Алексеевич

Старший преподаватель
кафедры уголовного процесса и криминалистики
Институт права и экономики,
г. Липецк

**СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ПСИХОЛОГИЧЕСКОМУ ВОЗДЕЙСТВИЮ
СЛЕДОВАТЕЛЯ НА ДОПРАШИВАЕМОГО**

Предметом исследования является организованное следователем взаимодействие с допрашиваемым с использованием его интересов, потребностей и других индивидуально-психических особенностей, его подкрепление, которое должно быть скрытным, незаметным влиянием через организованную ситуацию, побуждающую к желательным для следствия поступкам. Объектом исследования выступает допрос как наиболее психологизированное следственное действие. Методологическую основу составляет системно-логический подход, направленный на нейтрализацию бдительности допрашиваемого, проникновение в его внутренний мир посредством воздействия как на рациональную, так и на иррациональную сферу психического склада, актуализацию единства понимания и переживания. В исследовании использованы общенаучные и частнонаучные методы познания. Общенаучные методы представлены системно-структурным, сравнительным, формально-юридическим, статистическим методами. Подход к

психологическому воздействию на допрашиваемого как системному феномену позволил разработать его концептуальную модель, представленную в виде схемы, состоящей из четырех блоков, отражающих источники эмоционального фона процедуры допроса, позицию допрашиваемого, взаимодействие и основные методы психологического воздействия, ведущим из которых является убеждение. Внушение — целенаправленное воздействие на чувства и волевое давление выступает в качестве обслуживающего, дополняющего, подключаемого в зависимости от ситуативного поведения допрашиваемого. Рассмотрены также приёмы реализации каждого из названных методов психологического воздействия.

Ключевые слова: взаимодействие, влияние, персонализация, рациональность, иррациональность, метод, убеждение, внушение, волевое давление, приём.

Для цитирования:

Черевко И.М. Никонович С.Л. Бекетов В.А. Системный подход к психологическому воздействию следователя на допрашиваемого// Крымский научный вестник. № 1(13). С. 75–89.

Ivan Cherevko

PhD in Pedagogy

Associate professor of the Department of Criminal Procedure and Forensics at
Institute of Law and Economics, Lipetsk

Sergei Nikonovich

Doctor of Law

Associate professor of the Department of Criminal Procedure and Forensics at
Institute of Law and Economics, Lipetsk

Valeriy Beketov

senior researcher of the Department of Criminal Procedure and Forensics at
Institute of Law and Economics, Lipetsk

**A SYSTEMATIC APPROACH TO THE PSYCHOLOGICAL IMPACT
OF THE INVESTIGATOR ON A PERSON BEING INTERROGATED**

The subject of the research is an interaction with a person being interrogated organized by an investigator with the use of his interests, needs and other individual-mental features, his reinforcement, which must be done through secretive, invisible influence in an organized situation encouraging to do deeds desirable for investigation. The object of the research is interrogation as the most psychologized investigative action. The methodological basis of the research is made by the systematic and logical approach aimed at neutralization of watchfulness of the interrogated, penetration into his inner world influencing both rational and irrational spheres of mental make-up, actualization of the unity of understanding and experience. In this research general scientific and specific scientific methods of cognition are used. General scientific methods of the research are represented by systemic structural, comparative, formal and legal, statistical methods. The approach to the psychological impact on a person being interrogated as a systemic phenomenon has enabled to develop a conceptual model presented in the form of a diagram made up of four blocks reflecting emotional background sources of interrogation procedures, the interrogated case, interaction and basic methods of psychological influence, the leading of which is persuasion. Suggestion is purposeful influence on feelings and volitional pressure acts as pressure maintenance, complementary, used depending on the situational behaviour of the interrogated. Methods of implementation of each of these methods of psychological influence are also considered in this article.

Keywords: interaction, influence, personalization, rationality, irrationality, method, persuasion, suggestion, volitional pressure.

Процедура взаимодействия следователя с допрашиваемым лицом представляет собой целенаправленное воздействие одного собеседника на другого, при котором воздействие осуществляется по замыслу управляющего (следователя), но с использованием интересов, потребностей и других индивидуально-психологических особенностей управляемого (допрашиваемого).

Влияние людей друг на друга — закономерный процесс: если бы мы не поддавались влиянию других людей — не смогли бы учиться. Под персонализацией личности понимается привнесение своего «Я» (опыта, знаний, умений, отношений) в других людей, приобщение их к своим интересам, желаниям. Из этого следует, что личность возможна только как элемент системной совокупности людей, объединённых различными связями. Она совершает поведенческие акты в условиях воздействия социальной среды, взаимосвязей с другими людьми, а потому и результат действия является в определённой мере независимым от самого человека [10, с. 55–60].

Изложенное даёт основания утверждать, что при планировании процесса взаимодействия с допрашиваемым лицом следователь обязан учитывать факторы подкрепления психологического воздействия, которые должны быть скрытыми, незаметными, проводимыми через организованную следователем ситуацию, побуждающую допрашиваемого к желательным поступкам. Введённое К. Н. Корниловым понятие «дисциплины в свободе» [5] в контексте нашего исследования следует понимать, как разумно устроенную среду, которая действует не столь заметно, но глубже и плодотворнее нежели непосредственное (прямое) воздействие. В первую очередь это относится к ситуативным особенностям места, времени, психологической атмосферы, важных для допрашиваемого не столько формальными параметрами, сколько смысловым значением. Они должны содержать условия, которые могли бы нейтрализовать бдительность допрашиваемого, не провоцировать нежелательных действий [2, с.79]. Центральным звеном ситуативных особенностей является личность следователя, способного создать о себе впечатление, позволяющее «проникать» в содержание психики, внутренний мир допрашиваемого посредством воздействия как на рациональную, так и на иррациональную сферу его психического склада, то есть добиться единства понимания и переживания [1, с.40]. Само психологическое воздействие должно быть предметным, с чётко очерченным кругом субъективных побуждений допрашиваемого, подлежащих

целенаправленному изменению. При этом интеллектуальный, эмоциональный и волевой компоненты рассматриваются как единосущностные.

Подходя к психологическому воздействию как системному феномену, мы, в первую очередь, усматриваем в нём целенаправленное воздействие одного человека на другого, где один из участников является субъектом воздействия, а другой — его объектом, даже если это воздействие осуществляется попеременно, то есть имеет форму взаимодействия, где участники воздействуют друг на друга по очереди. При этом субъектность другого человека (в нашем случае допрашиваемого) сводится к совокупности определённых человеческих свойств, но носитель этих свойств противостоит субъекту отношений и, следовательно, является для него объектом, хотя и очень сложным, активным, своевольным, чувствующим, но всё же противопоставленным ему внешним объектом [10, с.129]. Проблема в том, что чужое сознание не может быть дано человеку непосредственно как все остальные явления опыта. Актуализированы только чувственно-наглядные элементы чужого тела — голос, жесты, лицо, но не сознание, которое выступает как косвенное, опосредованное знание, представленное в виде умозаключения и сопереживания и доступное через «моё я», то есть является проекцией моего собственного «Я», приписываемого другому. В этой связи структуру психологического воздействия составляют: субъект психологического воздействия — воздействующее лицо; объект психологического воздействия — психологически являющийся также субъектом; цели и задачи психологического воздействия; ситуация (условия) и контекст психологического воздействия; механизм психологического воздействия; эффект психологического воздействия; обратная связь [12].

Опираясь на указанные теоретические положения, нами предпринята попытка разработать концептуальную модель психологического воздействия в виде представленной ниже схемы.

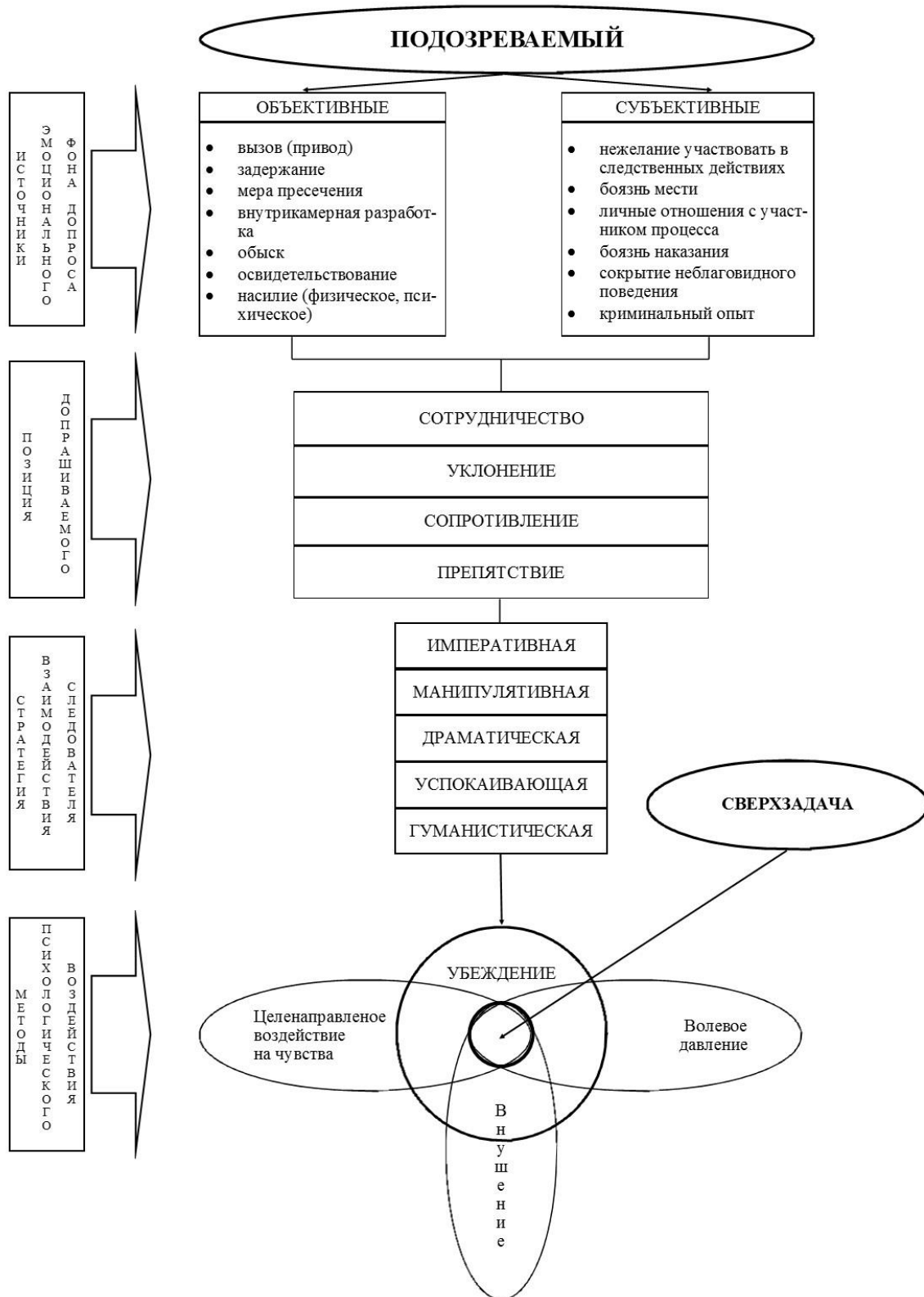


Схема: «Концептуальная модель психологического воздействия»

Мы сознаём, что жизнь и практический опыт богаче любой схемы, но, подходя к любому явлению концептуально, важно выделить в нём ключевые моменты, функциональные блоки. В нашем случае таковых видится четыре.

Первый блок — источники эмоционального фона допроса, которые содержат объективные и субъективные факторы. К объективным факторам относится вызов (привод) на допрос, задержание, мера пресечения, внутрикамерная разработка, обыск, освидетельствование, насилие (физическое, психическое). Субъективные факторы содержат отношения подследственного к органам правопорядка: нежелание участвовать в следственных действиях, боязнь мести со стороны заинтересованных лиц, личные отношения с другими участниками уголовного процесса, боязнь наказания, сокрытие неблагоприятных поступков в событии преступления, криминальный опыт.

Этим мы пытаемся подчеркнуть неприемлемость распространения понятия «принуждение» на саму процедуру допроса, наличие которого в его предистории может выступать психологическим фоном процессуального взаимодействия следователя с допрашиваемым и должно учитываться при построении тактического рисунка допроса.

Второй блок отражает позицию допрашиваемого лица при допросе в виде: сотрудничества, уклонения, сопротивления или препятствия.

Третий блок содержит стратегии взаимодействия следователя с допрашиваемым: императивную, манипулятивную, драматическую, успокаивающую или гуманистическую.

Четвёртый блок представлен методами психологического воздействия, понимаемыми как совокупность способов и приёмов целенаправленного влияния на психику человека для организации его поведения в желательном для следствия плане.

Избранный вариант изображения методов психологического воздействия подчёркивает ведущую роль убеждения, подчиняющего себе все другие методы: целенаправленное воздействие на чувства, волевое давление, внушение.

Убеждение — словесно-логическое воздействие на нравственное и правовое сознание личности, направленное на рациональную составляющую поведения. Это основной, универсальный метод психологического воздействия, предполагающий наибольшую активность допрашиваемого в изложении своих взглядов. Совершая нравственный выбор, по внутреннему убеждению, человек берёт на себя полную ответственность за его результаты. Целью убеждения является изменение отношения допрашиваемого к действительности (мотивов, целей, ценностных ориентаций), приостановление противоправного поведения [13, с. 200].

Убеждение основано на логическом обосновании какого-либо суждения или умозаключения и предполагает такой сдвиг в сознании допрашиваемого, который делает его готовым защищать предлагаемую точку зрения и действовать в соответствии с ней. Оно выступает в форме дискуссии, которая, в зависимости от степени доверия к следователю, может вестись им открыто, либо скрыто, «про себя». Убеждение адресуется преимущественно к нравственному фактору, самосознанию допрашиваемого, предполагая активный творческий процесс. Оно не должно переходить в уговаривание и морализирование, не терпит шаблонности и формализма. Сократ рекомендовал сначала встать на неверную точку зрения, вместе с ошибающимся собеседником, изыскать и обсудить её положительные стороны и на этом основании объявить себя союзником теперь уже общей точки зрения. Общаясь с ним дружески, как с союзником, путём дальнейших рассуждений, взвешивая уже не только «за», но, и «против», перейти вместе с ним на правильную точку зрения [4].

Приёмы убеждения:

- информирование — живое и образное изложение информации, сообщение фактов и выводов, побуждающих к определённому поведению или удерживающих от него;

- разъяснение подразделяется на схематическое (ведётся в стиле инструктажа чётким языком, короткими фразами для запоминания сообщаемых сведений), повествующее (целевой рассказ, который логически,

последовательно приводит к определённым выводам), рассуждающее (перед допрашиваемым ставятся вопросы, заставляющие задуматься над ними, а следователь, логически рассуждая, подводит его к нужному выводу) и проблемное (перед допрашиваемым ставятся вопросы, которые он осмысливает и самостоятельно делает выводы);

- аргументация — приведение логических доводов с целью доказать истинность суждения, предполагающее оперирование простыми, достоверными, точными и убедительными понятиями, учёт мотивов и ценностных ориентаций допрашиваемого, признания его интересов, избегание назидательных фраз;

- доказательство — обоснование истинности одного положения другим, истинность которого уже установлена. Это цепочка правильных умозаключений, ведущих от истинных посылок к доказываемому положению;

- опровержение — когда доказанная несостоятельность положения разрушается новой установкой, является следствием когнитивного диссонанса.

Убеждение должно осуществляться спокойным достоинством речи, соответствовать уровню развития и социальному статусу допрашиваемого, быть последовательным, логичным, доказательным, так как логика и красноречие могут быть сильнее фактов, а согласие должно быть не только в определениях, но и в суждениях, опираться на актуальные события с анализом известных событий [11]. Римский император Марк Аврелий Антонин подчеркивал: «Пытайся влиять на людей убеждением. Если они не внимают, не грехи сам против закона справедливости. Укажи им на истинное добро и пользу, но без раздражения и негодования» [6, с. 29–30].

Способы закрепления убеждающего воздействия:

- повторное влияние предлагаемой идеи;

- изменение способа подачи идеи в целях гарантии от пассивности и скрытого противодействия со стороны допрашиваемого.

Изложенное предоставляет возможность определить в общих чертах тактический «рисунок» убеждения:

- изложение определённых доводов;

- обоснование приведенных доводов;
- выслушивание сомнений и возражений допрашиваемого;
- изложение новых доводов с учётом обнаруженной позиции допрашиваемого;
- повторение отдельных положений передаваемой информации для более полного воздействия на ход мыслительных операций допрашиваемого.

Внушение — введение побуждающей идеи на фоне притуплённого сознания и сниженной критичности. Это информационное воздействие на допрашиваемого помимо сознательного контроля разума, так как проходит по периферии сознания через незаторможенный слуховой анализатор. По В.М. Бехтереву, главенствующую роль при внушении играют слова [3, с.249]. Следовательно, любая речь — это внушение, степень которого зависит от умения говорящего и готовности слушающего поверить. Внушение призвано подготовить условия для воздействия посредством убеждения, поэтому не рассчитано на критическое восприятие информации, так как допрашиваемый ориентируется большей частью не на содержание информации, а на её источник, авторитетность этого источника или социального фактора. Внушающее воздействие оказывается в первую очередь на эмоциональную сферу допрашиваемого, а через неё на ум и волю.

Б. Ф. Поршневу определяет внушение как исходный субстрат психологических отношений между людьми, как элементарное общественно-психологическое явление, называя его «исходным свойством человеческой речи» [8, с. 12-13]. И. Ю. Черепанова называет внушение «ядром воздействия», самым коротким и верным путём к подсознанию [14, с.155].

Внушение, как и убеждение, направлено на снятие своеобразных фильтров, стоящих на пути к новой информации и оберегающих человека от заблуждений и ошибок. Однако, в отличие от убеждения, внушение предполагает усвоение объектом сообщения без требования доказательства его истинности. Согласно И. П. Павлову, эффект внушения состоит в концентрации сильного возбуждения в определённом участке головного мозга при

заторможенности других участков [7]. Чтобы обеспечить внушение, нужно «поместить» допрашиваемого в специфическое фоновое состояние, в котором бы он был, образно говоря, глух ко всему, кроме слов следователя. Оно невозможно без семантического сообщения, но достигается главным образом формой сказанного — важно не что сказал, а как сказал.

Приёмы внушения традиционно делят на прямые и косвенные. Применительно к особенностям профессиональной деятельности следователя наиболее приемлемыми можно считать вторые и в первую очередь совет, намёк, иронию, метафору, одобрение, эмоционально-смысловой взрыв.

Перечисленные приёмы дают основания ещё раз подчеркнуть, что эффективность внушения основывается скорее на личном влиянии, чем на достоинствах самих аргументов. Когда говорящий высоко оценивается и как вызывающий доверие, и как объект уважения, происходят более значительные изменения во взглядах [15, с.201]. Указывая на связь между внушением и убеждением, В.М. Бехтеров писал: «Не всегда легко провести резкую грань между внушением и убеждением, ибо и тот и другой процесс воздействия часто осуществляется в одном и том же случае одновременно». [3, с.105].

Целенаправленное воздействие на чувства преследует цель добиться единства понимания и переживания. Иррадиация чувств расширяет путь внушению и способствует быстрому восприятию допрашиваемым чуждых ему идей. При этом используются обращения к чувству собственного достоинства, благородным мотивом, «психологическое поглаживание», демонстрация понимания текущих переживаний, комплимент, лесть, подчёркивание «преимущества» по сравнению с оппонентами, намеренно выраженное уважение к мнению допрашиваемого.

Волевое давление предполагает воздействие на активную сторону сознания, организующее начало в управлении телом, мыслями и чувствами посредством волевого усилия. Сущность его состоит в преобладании воли следователя, подчинении допрашиваемого своему авторитету. Психологической

предпосылкой является страх, как предупреждение о предстоящей опасности. В ситуации неопределённости страх приобретает форму тревоги.

Цель волевого давления — сломить сопротивление допрашиваемого. Оно применяется в ситуации, когда убеждение себя исчерпало и отличается от принуждения тем, что даёт возможность допрашиваемому избежать нежелательных действий в зависимости от сделанного выбора, оставаясь его субъектом.

Приёмы волевого давления:

- использование позиционного преимущества, властной инициативы следователя, дающее возможность перемещаться в пространстве во время допроса, заблаговременно планировать процесс взаимодействия, последовательность задаваемых вопросов, предъявления доказательств;

- создание дефицита времени для принятия решения посредством постановки прямых вопросов, смысловых пауз в ходе допроса;

- ложные манёвры, дезинформация относительно реальной осведомлённости о конкретных эпизодах расследуемого события;

- уверенность, решительность, наступательность действий следователя;

- предупреждение о нежелательных последствиях защитной позиции.

Особенность волевого давления заключается в том, что без опоры на другие методы психологического воздействия оно может дать обратный эффект.

Сверхзадача, в приведенной схеме, представляет собой главную, скрытую цель (идею) следователя при производстве допроса, ради которой применяются методы психологического воздействия, для получения правдивых показаний у допрашиваемого лица.

В рамках предоставленного объёма данной статьи нами предпринята попытка на основе положений психологии раскрыть сущность психологического воздействия следователя на допрашиваемого как системного явления. Предложенная версия модели процедуры допроса позволяет определить

убеждение, как ведущий метод психологического воздействия, обслуживаемый внушением, целенаправленным воздействием на чувства и волевым давлением.

Литература

1. Афанасьева А. А., Никонович С. Л. Психологические особенности личности следователя // Право, экономика и общество в современной России. Материалы первой научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. Липецк, 2003. С. 48–50.
2. Бекетов В. А., Никонович С. Л. Критерии разграничения «завуалированных видов» психологического принуждения с тактическими приемами при допросе // Таврический научный обозреватель. 2016. № 3(8). С. 77–80.
3. Бехтерев В. М. Объективная психология. М.: Наука, 1991. 480 с.
4. Грановская Р. М. Элементы практической психологии. Л.: ЛГУ, 1988. 285 с.
5. Корнилов К. Н. Учебник психологии, изложенный с точки зрения диалектического материализма. М., 1926.
6. Марк Аврелий Антонин Размышления римского императора Марка Аврелия о том, что важно для самого себя. М., 1991. С. 29-30.
7. Павлов И. П. Стоит сказать — поли. собр. трудов. Т. 2. М., 1946.
8. Поршнева Б. Ф. Контрсуггестия и история // История и психология. М.: Мысль, 1972. С. 7–35.
9. Черевко И. М., Кидинов А. В. Опорный конспект по общей, юридической психологии и педагогике. Липецк, 2015. С. 124–139.
10. Черевко И. М., Никонович С. Л., Бекетов В. А. О некоторых психологических особенностях допроса как следственного действия в Российской Федерации // Аграрное и земельное право. 2016. № 5 (137). С. 125–130.
11. Черевко И. М., Никонович С. Л., Бекетов В. А. Психологические основы тактики взаимодействия следователя с допрашиваемым лицом // Право и государство: теория и практика. 2016. № 9.

12. Черевко И. М., Никонович С. Л., Бекетов В. А. Психологическое воздействие на допрашиваемого как условие получения правдивых показаний // Полицейская и следственная деятельность. 2016. № 3.

13. Черевко И. М., Никонович С. Л., Шаевич А. А. Психологические основы коммуникативной стороны профессиональной деятельности следователя // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2016. № 7-1 (69). С. 198–201.

14. Черепанова И. Ю. Заговор народа. Как создать сильный политический текст. М.: КСП+, 2002. 464 с.

15. Шибутани Т. Социальная психология. М.: «Прогресс», 1969. 486 с.

References

1. Afanaseva A.A., Nikonovich S.L. Psihologicheskie osobennosti lichnosti sledovatelja // Pravo, jekonomika i obshhestvo v sovremennoj Rossii. Materialy pervoj nauchno-prakticheskoj konferencii studentov, aspirantov i molodyh uchenyh. Lipeck, 2003. p. 48–50. (in Russian)

2. Beketov V.A., Nikonovich S.L. Kriterii razgranichenija «zavualirovannyh vidov» psihologicheskogo prinuzhdenija s takticheskimi priemami pri doprose // Tavricheskij nauchnyj obozrevatel'. 2016. № 3(8). p. 77–80. (in Russian)

3. Behterev V.M. Ob#ektivnaja psihologija. M.: Nauka, 1991. 480 p. (in Russian)

4. Granovskaja R.M. Jelementy prakticheskoj psihologii. L.: LGU, 1988. 285 p. (in Russian)

5. Kornilov K.N. Uchebnyk psihologii, izlozhennyj s tochki zrenija dialekticheskogo materializma. M., 1926. (in Russian)

6. Mark Avrelij Antonin Razmyshlenija rimskogo imperatora Marka Avrelija o tom, chto vazhno dlja samogo sebja. M., 1991. p. 29-30. (in Russian)

7. Pavlov I.P. Stoit skazat' — poli. sobr. trudov. T. 2. M., 1946. (in Russian)

8. Porshnev B. F. Kontrsuggestija i istorija // Istorija i psihologija. M.: Mysl', 1972. p. 7–35. (in Russian)

9. Cherevko I.M., Kidinov A.V. Opornyj konspekt po obshej, juridicheskoj psihologii i pedagogike. Lipeck, 2015. p. 124–139. *(in Russian)*
10. Cherevko I.M., Nikonovich S.L., Beketov V.A. O nekotoryh psihologicheskix osobnostjakh doprosa kak sledstvennogo dejstvija v Rossijskoj Federacii // Agrarnoe i zemel'noe pravo. 2016. № 5 (137). p. 125–130. *(in Russian)*
11. Cherevko I.M., Nikonovich S.L., Beketov V.A. Psihologicheskie osnovy taktiki vzaimodejstvija sledovatelja s doprashivaemym licom // Pravo i gosudarstvo: teorija i praktika. 2016. № 9. *(in Russian)*
12. Cherevko I.M., Nikonovich S.L., Beketov V.A. Psihologicheskoe vozdejstvie na doprashivaemogo kak uslovie poluchenija pravdivyh pokazanij // Policejskaja i sledstvennaja dejatel'nost'. 2016. № 3. *(in Russian)*
13. Cherevko I.M., Nikonovich S.L., Shaevich A.A. Psihologicheskie osnovy kommunikativnoj storony professional'noj dejatel'nosti sledovatelja // Istoricheskie, filosofskie, politicheskie i juridicheskie nauki, kul'turologija i iskusstvovedenie. Voprosy teorii i praktiki. 2016. № 7-1 (69). p. 198–201. *(in Russian)*
14. Cherepanova I.Ju. Zagovor naroda. Kak sozdat' sil'nyj politicheskij tekst. M.: KSP+, 2002. 464 p. *(in Russian)*
15. Shibutani T. Social'naja psihologija. M.: «Progress», 1969. 486 p. *(in Russian)*