

Возможности оказания психологического воздействия на убеждения допрашиваемых лиц в целях оптимизации деятельности следователя при допросе в условиях конфликтной ситуации.

Хаки Александр Владимирович

Аспирант

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова

Юридический факультет, Москва, Россия

forensic@list.ru

В научной литературе мы часто встречаем рекомендации для следователя о том, что необходимо убеждать допрашиваемых лиц оказывать помощь следствию, давать правдивые показания, выдавать соучастников при наличии таковых и т.д. При этом мы не находим в литературе рекомендаций о том, как именно должно оказываться убеждающее воздействие.

Предлагаемые авторами методы убеждения: делать упор на доводы логики, авторитет следователя, непреклонность следователя в принципиальных вопросах, одновременно благожелательное отношение к допрашиваемому лицу – малоэффективны, как показывает практика, при допросе в конфликтной или остроконфликтной ситуации (например, при допросе рецидивиста), когда сам процесс установления психологического контакта с допрашиваемым бывает весьма затруднителен.

Существенное влияние на участников данного следственного действия оказывают убеждения допрашивающего и допрашиваемого лица, которые имеют самостоятельное деление на отдельные элементы. При определенной подстройке и оказании воздействия, эти элементы могут приводить к конструктивному диалогу с допрашиваемым лицом и помочь в достижении положительного результата допроса.

Согласно подходу одного из основоположников нейро-лингвистического программирования (НЛП) – Роберта Дилтса, убеждения человека имеют несколько логических уровней, высшие из которых – это уровни понимания своего предназначения и самоидентификации в окружающем мире (Например: Я-Человек), к низшим уровням можно отнести убеждения текущего момента, связанные с непосредственным окружением – например, отношение допрашиваемого к следователю и к расследованию уголовного дела в момент допроса.

Если посмотреть на модель логических уровней целиком, то она будет выглядеть, как пирамида, в которой каждый верхний «этаж» иерархически выше нижних и управляет ими: миссия; идентичность (личностное своеобразие); убеждения (постоянные и текущего момента); способности, возможности; поведение (действия); окружение (вещи, люди, места, время). Для простоты понимания можно представить человека, как систему, взятую за точку отсчета.

Окружение человека – это предметы, люди, места, даты, сроки, и все, что нас окружает в повседневной жизни.

Поведение (действия) – это, собственно, сама деятельность человека. Так как действия производятся над чем-то (с чем-то, где-то или когда-то), этот логический уровень включает в себя, как неотъемлемую составляющую, нижний уровень – окружение.

На этих двух логических уровнях также находится большая часть служебной манипуляции (приказы руководства что-то сделать, командование, указания и т.п.), которая включает просьбы и требования что-либо выполнить, что-то отдать или рассказать. Здесь же находится то, к чему в итоге сводятся все цели человека (деньги, секс, получения удовольствия, переживание эмоций, общение, изучение чего-то интересного).

Таким образом, с одной стороны, большая часть человеческих коммуникаций происходит на этих двух уровнях, что позволяет в повседневной жизни добиваться

необходимого результата с наименьшими трудозатратами. С другой стороны, попытки сознательного воздействия на человека на уровнях поведения и окружения являются наиболее заметными, а значит – чаще могут встретить сопротивление. Для преодоления этого сопротивления в гипнозе используется транс и утилизация сознательного внимания. Но оказать какое-либо воздействие исключительно на логическом уровне поведения, так чтобы человек этого не заметил, без глубокого транса достаточно сложно.

В связи с этим, можно использовать прием, разработанный известным психологом и психотерапевтом Милтоном Эриксоном, называющийся «релитивизация». По своей сути прием прост и очень эффективен за счет того, что действует с верхнего логического уровня.

Суть релитивизации заключается в предложении вместо прямых команд – возможность выполнить действие. На практике это может быть реализовано следующим образом: вместо команды «не врете и расскажите подробно об обстоятельствах дела», следователь говорит: «сейчас вы можете рассказать о том, что Вам известно и затем мы с Вами обсудим другие менее важные детали». Получается, своего рода, разрешение (усиленное присоединением к допрашиваемому лицу окончанием фразы). А люди скорее воспользуются разрешением, чем выполнят команду.

Эффективность релитивизации Дилтс относит на счет принципа «вложенности» – уровень поведения является составляющей частью уровня способностей (или возможностей). Ведь возможность действия может быть применена только к действию. А может быть и не применена, и вместо нее использована другая возможность. И тогда целый класс действий будет закрыт, и открыт класс других действий, что, в конечном счете, приведет к более эффективной коммуникации с допрашиваемым лицом.

Возможность воздействия на убеждения так же имеется и в переводе убеждений допрашиваемого лица с низкого (отношение к следствию) на более высокий уровень (отношения между людьми, желание «жить по понятиям», справедливость, привязанность к близким людям). Можно сформировать новое убеждение, которое будет работать на максимальное информирование следователя об обстоятельствах дела. Необходимо отметить, что здесь не идет речи об изменении отношения допрашиваемого к следователю или к ситуации допроса. Речь идет скорее об изменении отношения к содеянному (увиденному, услышанному) и о формировании нового убеждения, которое будет в итоге работать на пользу следствия.

Можно выделить несколько основных правил по работе с убеждениями в условиях конфликта:

1. Установление психологического контакта.
2. Разграничение между участниками допроса и предметом допроса. Общение в ситуации общности статуса (человек-человек) всегда протекает легче, нежели в ситуации, указывающей на зависимость одного человека от другого (допрашиваемый-следователь).
3. Сосредоточение на интересах, а не на позициях. Позиции (обвиняемый-следователь) – антагоничны, в то время, как интересы следователя (успешное расследование уголовного дела) и обвиняемого (получение наименьшего наказания за содеянное) могут иметь общие точки соприкосновения.
4. Разработка взаимовыгодного варианта сотрудничества. При этом достаточно создать у допрашиваемого лица обоснованное представление о выгоде именно такого поведения, которое интересует следователя.

Необходимо помнить, что доводы логики в конфликтной ситуации достаточно легко отвергаются, допрашиваемый просто отказывается их учитывать, однако, он с большой готовностью согласится с утверждениями, соответствующими его убеждениям или имеющими видимость такого соответствия.

Используя данные рекомендации, необходимо постоянно проверять наличие психологического контакта – откалибровывать его. Это будет служить залогом достаточно комфортной ситуации при проведении допроса.

Библиография:

1. Алдер Х. НЛП: современные психотехнологии. С-Пб.: Питер, 2000.
2. Дилтс Р. Изменение убеждений с помощью НЛП. Класс, 2001.
3. Ратинов А.Р. Судебная психология для следователей. М., 1967
4. Полтавцева Л.И. Об использовании достижений психологии в криминалистике //Актуальные проблемы теории и практики уголовного судопроизводства и криминалистики. Часть II. Вопросы современной криминалистики. Сборник статей. М., 2004
5. Образцов В.А., Богомолова С.Н. Криминалистическая психология. Закон и право, М., 2002.