

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ КАЗЕННОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УФИМСКИЙ ЮРИДИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
МИНИСТЕРСТВА ВНУТРЕННИХ ДЕЛ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

В. Л. Линевич, Л. Г. Бикчинтаева, А. В. Гайнуллина

**ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ
В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
СОТРУДНИКОВ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Учебное пособие

*«Допущено Министерством внутренних дел Российской Федерации
в качестве учебного пособия для курсантов и слушателей
образовательных организаций системы МВД России,
сотрудников органов внутренних дел Российской Федерации»*

Уфа 2022

УДК 159.923.9:351.74.08(470)(075.8)

ББК 88.573.32(2Рос)я73-1

Л59

*Рекомендовано к опубликованию
редакционно-издательским советом Уфимского ЮИ МВД России*

Рецензенты:

кандидат психологических наук, доцент А. А. Таганова
(Краснодарский университет МВД России);
доктор психологических наук, профессор В. Л. Цветков
(Московский университет МВД России имени В. Я. Кикотя);
кандидат психологических наук, доцент С. А. Павлова
(Краснодарский университет МВД России);
кандидат философских наук, доцент Е. В. Пенионжек
(Уральский юридический институт МВД России);
кандидат психологических наук, доцент Ю. В. Юренкова
(Санкт-Петербургский университет МВД России);
кандидат психологических наук А. С. Олейникова
(Департамент государственной службы и кадров МВД России)

Линевич, В. Л.

Л59 Психология общения в профессиональной деятельности сотрудников органов внутренних дел Российской Федерации : учебное пособие / В. Л. Линевич, Л. Г. Бикчинтаева, А. В. Гайнуллина. – Уфа : Уфимский ЮИ МВД России, 2022. – 88 с. – Текст : непосредственный.

ISBN 978-5-7247-1106-7

В учебном пособии рассмотрены теоретические основы и возможности практического применения технологий общения в профессиональной деятельности сотрудников органов внутренних дел. Показаны возможности использования направлений прикладной психологии для эффективного общения сотрудников органов внутренних дел с различными категориями граждан. Систематизированы представления о технологиях оценки личности на основе визуальной психологической диагностики; рассмотрены методы психологического воздействия сотрудников органов внутренних дел на участников правоотношений.

Предназначено для курсантов и слушателей образовательных организаций системы МВД России, сотрудников органов внутренних дел Российской Федерации.

УДК 159.923.9:351.74.08(470)(075.8)

ББК 88.573.32(2Рос)я73-1

ISBN 978-5-7247-1106-7

© Линевич В. Л., 2022

© Бикчинтаева Л. Г., 2022

© Гайнуллина А. В., 2022

© Уфимский ЮИ МВД России, 2022

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ГЛАВА I. ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ. БАРЬЕРЫ ОБЩЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОТРУДНИКОВ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ	
§ 1.1. Специфика профессионального общения сотрудников органов внутренних дел	5
§ 1.2. Правила и возможные ошибки восприятия другого человека в процессе профессионального общения	9
§ 1.3. Психологический контакт и преодоление барьеров в профессиональном общении	15
§ 1.4. Профессиональное общение в оперативно-разыскной деятельности. Оперативный контакт	21
ГЛАВА II. ВЕРБАЛЬНЫЕ И НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА ОБЩЕНИЯ. ВИЗУАЛЬНАЯ ДИАГНОСТИКА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОТРУДНИКОВ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ	
§ 2.1. Понятие и особенности визуальной психодиагностики в профессиональной деятельности	32
§ 2.2. Основные правила и задачи визуальной диагностики лжи и скрываемых обстоятельств в профессиональном общении	36
ГЛАВА III. МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБЩЕНИИ СОТРУДНИКОВ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ	
§ 3.1. Понятийный аппарат межличностного взаимодействия в социально-психологических исследованиях	47
§ 3.2. Психологическое воздействие в процессе решения профессиональных задач	54
§ 3.3. Особенности психологического воздействия в оперативно- разыскной деятельности	57
§ 3.4. Особенности психологического воздействия в деятельности следователя	60
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	67
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	68
ПРАКТИКУМ РАЗВИТИЯ КОММУНИКАТИВНЫХ НАВЫКОВ ...	72

ВВЕДЕНИЕ

Общение – многогранный процесс, включающий получение и передачу информации, обмен эмоциями, понимание общающихся. За кажущейся простотой и естественностью коммуникативного процесса, возникающего в раннем детстве и совершенствующегося в течение всей жизни человека, часто сложности взаимодействия обусловлены именно неэффективностью общения, незнанием основных механизмов данного психического процесса.

Профессиональное общение предполагает успешное использование коммуникации при решении различных профессиональных задач. Изучение профессиональной деятельности сотрудников органов внутренних дел как отечественными, так и зарубежными учеными указывает на необходимость формирования и совершенствования навыков общения с учетом новых «вызовов современности», открытий в сфере психологии общения, современных задач, решаемых сотрудниками правоохранительных органов. Именно поэтому психологическая подготовка сотрудников полиции должна включать навыки грамотного общения с различными категориями граждан, эффективного предотвращения конфликтных ситуаций (а при развитии конфликта – разрешать его), эффективного применения методов психической саморегуляции.

Непрофессиональная деятельность сотрудников органов внутренних дел зачастую является следствием не только недостаточности правовых знаний, но и ненаблюдательности в процессе общения, конфликтологической неустойчивости, незнания языковых тонкостей и хитростей.

Количество опубликованных научных и учебных работ, посвященных концепциям, методологии и технологиям общения, достаточно большое, но современные вызовы, технологические революции, специфика деятельности сотрудников полиции в стремительно меняющемся мире вновь заставляет обращать внимание на проблемы профессионального общения сотрудников органов внутренних дел.

Цель работы – систематизировать наиболее актуальные аспекты профессионального общения, раскрыть психологические особенности коммуникативных механизмов, позволяющие сотрудникам органов внутренних дел эффективно решать стоящие перед ними профессиональные задачи посредством общения.

Авторы выражают огромную благодарность, рецензентам, высказавшим конструктивные пожелания по содержанию работы.

ГЛАВА I. ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ. БАРЬЕРЫ ОБЩЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОТРУДНИКОВ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ

§ 1.1. Специфика профессионального общения сотрудников органов внутренних дел

Профессиональное общение определяется как процесс установления и поддержания прямого или опосредованного теми или иными средствами контакта, обусловленного профессионально значимыми целями, предполагающими ответственность за их реализацию¹.

Профессиональное общение в правоохранительной сфере представляет собой нормативно предписанный, сложный, прагматически обусловленный, целенаправленный процесс установления и развития межличностных контактов, порождаемых потребностями правоприменительной практики.

С позиции психологии профессиональное общение включает в себя: обмен информацией, взаимное восприятие и понимание партнерами друг друга, выработку единой стратегии взаимодействия в целях решения функционально определенных служебных задач

Субъектами профессионального общения являются: сотрудник органов внутренних дел и лицо, включенное в сферу его профессиональных интересов. При этом сотрудник является активным участником процесса общения, именно ему отводится роль регулятора, который обязан оптимизировать и выстраивать процесс профессионального общения в рамках правового поля.

Психологические особенности профессионального общения сотрудников органов внутренних дел вплетены в их деятельность, они взаимосвязаны и взаимообусловлены: общение является ядром, системообразующим фактором профессиональной деятельности

Профессиональное общение сотрудника органов внутренних дел протекает при выполнении разнообразных профессиональных задач; как общение с гражданином, обратившимся за помощью, как профилактическая беседа, при административном разборе правонарушения, в ходе оперативно-разыскных мероприятий, при опросе, допросе, очной ставке, при проведении других следственных действий.

¹ Аврамцев В. В. Психология профессионального общения юриста : учебное пособие. Н. Новгород : НИУ РАНХиГС, 2018. С. 15.

Профессиональное общение не является простым разговором сотрудника органов внутренних дел с другим человеком и осуществляется для решения конкретных профессиональных задач (рис. 1)¹.

Познавательный-оценочный контакт: собеседники внимательно оценивают, присматриваются друг к другу

Межличностный контакт: партнеры по общению подвержены симпатиям или антипатиям, пытаются повлиять, воздействовать (манипулировать) друг на друга

Статусно-ролевой контакт: это не общение на равных разговаривающих людей, а взаимодействие лиц с доминантной и подчиненной позициями

Ситуационно-деловой контакт: в процессе общения решаются определенные профессиональные задачи

Юридический контакт: в ходе общения возникают правоотношения, которые определяют строгий порядок реализации прав и обязанностей сторон общения

Рис. 1. Структура психотехнологии профессионального общения сотрудника органов внутренних дел

К характеристикам профессионального общения относятся²:

Нормативная регламентация. Профессиональная деятельность сотрудника органов внутренних дел достаточно четко регламентирована нормативными документами, определяющими основные правовые нормы, правила поведения и общения, нормативные рамки деятельности.

С психологической точки зрения, нормативная регламентация облегчает в целом процесс профессионального общения для сотрудника органов внутренних дел, структурируя его, четко определяя социальные роли, права и обязанности участников, в итоге способствует строгому исполнению правовых норм и определенным образом дисциплинирует сотрудника в его действиях

¹ Душкин А. С. Правомерное психологическое воздействие сотрудников полиции на граждан в процессе решения оперативно-служебных задач // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2015. № 2 (66). С. 206.

² Цветков В. Л., Юренкова В. А. Психология профессионального общения : учебное пособие. М. : Юстиция, 2021. С. 15.

В то же время нормативная регламентация может осложнять выполнение профессиональных обязанностей сотрудником в силу того, что при жестких правовых нормах от сотрудника требуется постоянный самоконтроль своих действий, основанный на развитых профессионально-личностных качествах и желании и умении грамотно строить и управлять процессом общения.

Временные ограничения. Ситуации профессионального общения ориентированы на достижение конкретных профессиональных целей и задач, время на решение которых также определено нормативными актами.

Временные ограничения повышают интенсивность профессионального общения, что не способствует учету индивидуально-психологических особенностей личности собеседника. Также в условиях дефицита времени снижается контроль за ходом общения со стороны сотрудника, что мешает выбрать и реализовать наиболее эффективную для данной ситуации тактику общения: в итоге обеспечивается лишь необходимая формальная сторона деятельности.

С психологической точки зрения временные ограничения повышают интенсивность профессионального общения, что не способствует учету индивидуально-психологических особенностей личности собеседника

Очевидно, что временная регламентация, сужая тактико-психологическую свободу в общении и повышая ее интенсивность, способствует формализации профессионального общения или выработке определенных штампов в общении сотрудника полиции.

Властный характер профессиональных полномочий. В процессе общения наличие властных полномочий может спровоцировать сотрудника органов внутренних дел на выбор роли хозяина положения, который определяет и диктует ход общения.

При такой позиции личность собеседника видится крайне односторонне, стереотипно, и может быть эффективна, например, с юридически неграмотным субъектом или с человеком, слабым в интеллектуальном или личностном плане. Но при противостоянии сильному и образованному противнику реализация властных полномочий может способствовать конфликту

Злоупотребление властными полномочиями запрещено законодательством и профессиональной этикой, может увеличить психологическую дистанцию с партнером по общению, выстроить коммуникативный барьер, в результате общение потеряет свой конструктивный характер. Очевидно, что властный характер профессиональных полномочий, данных сотруднику, требует от него

тщательного анализа и прогнозирования последствий своих действий, соотношения эмоциональной уравновешенности и решительности, необходимой жесткости, не исключающей уважительного отношения к собеседнику.

Вынужденный характер общения. Ситуации профессионального общения сотрудников органов внутренних дел имеют в основном вынужденный характер для его собеседников по причине того, что эти ситуации связаны с юридическими проблемами в сфере уголовного, административного, гражданского законодательства.

При разрешении таких проблемных ситуаций естественны не просто потенциально конфликтные отношения, но и очень жесткие формы конфликтного взаимодействия (противодействия)

Вынужденный характер общения характерен и для самого сотрудника органов внутренних дел, так как обязывает его общаться с любым собеседником, вне зависимости от того, приятен или не приятен тот сотруднику по личностным характеристикам, не показывая ему своего негативного отношения.

Рольевой характер общения. Сотрудник органов внутренних дел является носителем социальной роли, предполагающей обширный круг прав и обязанностей, но при оценке ролевого характера профессионального общения имеется в виду не социальная роль, а многообразные психологические роли, которые принимаются им для достижения конкретных задач профессионального общения. Это те ситуативные ролевые позиции, когда в зависимости от индивидуальных партнеров по общению и конкретной ситуации сотрудник органов внутренних дел должен владеть различными психологическими ролями.

Повышенная стрессогенность. Профессиональная деятельность сотрудника органов внутренних дел очень часто имеет напряженный характер, связанный с противодействием заинтересованных лиц, которое выражается в явном или замаскированном неправомерном воздействии сотрудника.

При высоких нервно-психических перегрузках, испытываемых в профессиональной деятельности, у сотрудника логично развиваются стойкие состояния психической напряженности, эмоциональной неустойчивости, могут проявиться невротические реакции, психосоматические расстройства и ряд заболеваний

Конфликтный характер общения. Правоохранительная деятельность включает в себя ситуации эмоционального напряжения, которые обусловлены функциональными обязанностями сотрудника органов

внутренних дел: например, пресечением противоправного деяния, склонением к отказу от агрессии, аморального поведения и т. п. Сотрудник очень часто бывает вынужден оказывать психологическое и физическое воздействие (в установленных законом формах) в отношении отдельных граждан, его роль в конфликтах может быть разной – от непосредственного участия в них до посреднической миссии, вне конфликтов служба вряд ли возможна.

Основной задачей сотрудника органов внутренних дел в конфликтных ситуациях является своевременное распознавание признаков надвигающегося конфликта: определенных инцидентов, напряжения, открытого кризиса в отношениях

Существуют типичные ошибки, которые могут привести к дискредитации социального статуса сотрудника: во-первых, часто сотрудники сами эмоционально вовлекаются в конфликт, становясь его участниками; во-вторых, не редко сотрудники занимают недопустимо завышенную позицию судьи, который поверхностно оценивает обстановку, участников конфликта; в-третьих, сотрудники не всегда четко представляют свою роль в управлении конфликтом и цели, которых они должны достичь.

В любой ситуации профессионального общения сотрудники органов внутренних дел должны действовать выдержано, быть готовыми к возможному проявлению агрессии, оказанию сопротивления. Им запрещаются: высказывания и действия, носящие дискриминационный характер по полу, расе, национальности, гражданству, социальному, имущественному или семейному положению, политическим и религиозным взглядам; высокомерность, грубость, некорректность замечаний, предъявление неправомерных обвинений; угрозы, оскорбления, споры, шантаж, беспричинные и неаргументированные проверки документов¹.

§ 1.2. Правила и возможные ошибки восприятия другого человека в процессе профессионального общения

Эффективность профессионального общения сотрудника органов внутренних дел основана на построении точного образа ситуации взаимодействия и образа партнера по общению: ошибаясь при восприятии, сотрудник закономерно ошибется при выборе стиля общения, что приведет

¹ Очаковский В. А., Баранов Д. О. Правила обращения сотрудников органов внутренних дел с гражданами // Законность и правопорядок в современном обществе. 2016. № 34. С. 22.

к сбою при взаимодействии и сорвет общие цели и задачи общения. Для сотрудника органов внутренних дел необходимо владеть навыками целенаправленного восприятия партнера по общению, уметь правильно интерпретировать все эти сигналы, постоянно совершенствовать свои перцептивные способности.

Суть перцепции в профессиональном общении состоит из трех психологических действий: это восприятие внешних признаков собеседника, соотнесение внешних признаков с личностными качествами собеседника и интерпретация его поведения на этой основе

Перцепция (социальная перцепция) – это восприятие, изучение, понимание и оценка людьми социальных объектов (самих себя, других людей, социальных групп или общностей). Это процесс формирования в индивидуальном или общественном сознании образов социальных объектов как результат восприятия, познания и понимания людьми друг друга. В целом в ходе социальной перцепции осуществляется эмоциональная оценка другого человека, попытка понять причины его поступков и прогнозировать его поведение.

При мысленном формировании образа, модели партнера по общению процесс общения происходит не столько с тем человеком, которого мы видим перед собой, сколько с моделью, «нарисованной» нами. Мнение о партнере по общению в значительной степени определяется индивидуальным опытом воспринимающего (сотрудника) и от его понимания ситуации. Воспринимаемый человек в процессе профессионального общения предстает как сложная система доступных для восприятия сигналов, которые являются отражением его внутреннего мира, индивидуально-личностных особенностей, социального положения, физического состояния, особенностей поведения и прочие. Данная система доступных для восприятия сигналов основана на внешнем виде человека, его мимике, жестах, позе, пространственном размещении относительно других людей, его речевых высказываниях, действиях и пр.

К психологическим механизмам, составляющим основу социальной перцепции в виде специальных психологических действий (процессов), относятся: социально-психологическая идентификация, социально-психологическая рефлексия, эмпатия, децентрация, каузальная атрибуция, стереотипизация, аттракция, персонификация и другие (рис. 2)¹.

Знание этих механизмов позволит сотруднику правильно понять и оценить мотивы людей, не ошибаться в них.

¹ Цветков В. Л., Юренкова В. А. Указ. соч. С. 18.

Идентификация	Каузальная атрибуция
Рефлексия	Стереотипизация
Эмпатия	Аттракция
Децентрация	Персонификация

Рис. 2. Социально-психологические механизмы перцепции

Механизм социально-психологической идентификации помогает мысленно войти в сознание другого человека и понять его жизненную ситуацию, оценить события и факты с точки зрения воспринимаемого человека. Сотруднику необходимо уметь осознанно владеть этим механизмом, что поможет ему избежать ошибочных безапелляционных оценок другого человека, наладить с ним психологический контакт.

Механизм социально-психологической рефлексии состоит в осознании сотрудником того, как он воспринимается и оценивается партнером по общению, является сложным многоплановым процессом удвоенного зеркального взаимоотражения, который заключается в осознании и распознавании того, как видится ситуация собеседнику: «Я думаю, что ты думаешь обо мне». Механизм социально-психологической рефлексии дает возможность сотруднику прогнозировать, как будет развиваться общение, и направлять его в нужное для дела русло.

Механизм эмпатии (сопереживания) заключается в постижении эмоционального состояния собеседника, проникновения в его переживания и принятия в расчет его чувств. При хорошо развитых эмпатических способностях у сотрудника органов внутренних дел облегчается процесс взаимопонимания, появляется возможность предугадывать эмоциональные реакции собеседников и налаживать доверительное профессиональное общение.

Механизм стереотипизации основан на приписывании сходных социально-психологических характеристик всем членам определенной социальной группы вне осознания различий между ними. В результате выводов, построенных на прошлом опыте, и в ситуации ограниченной информации у сотрудника органов внутренних дел может возникать определенный стереотип относительно профессиональной принадлежности оцениваемого человека. В результате упрощения и сокращения процесса познания собеседника механизм стереотипизации не способствует точности и верности построения образа этого человека. Более того, механизм стереотипизации может привести сотрудника

полиции к предубеждению, которое строится на основе негативного прошлого опыта взаимодействия с представителем определенной группы, и при последующем восприятии личности из той же группы у сотрудника органов внутренних дел возникает к нему неосознаваемая неприязнь (см.: Практикум).

Социально-психологический механизм децентрации является тем средством, которое позволяет сотруднику органов внутренних дел психологически принять точку зрения собеседника в процессе профессионального общения. То есть собственная позиция сотрудника не должна быть эгоцентрической, децентрация предполагает понятие и признание сотрудником того факта, что у каждого партнера по общению есть свои потребности, интересы, желания, цели, идеалы, убеждения, и эти побуждения и принципы тоже могут быть верными.

Социально-психологический механизм каузальной атрибуции состоит в привычной позиции участника или наблюдателя какого-либо события приписывать ответственность за него себе или другим людям. Привычное объяснение чужого поведения «срабатывает» в ситуации нехватки информации, непонимания мотивов поведения собеседников и интерпретация происходят на основе придумывания и своего прошлого опыта. Анализ закономерностей и ошибок каузальной атрибуции сотрудником органов внутренних дел способен повысить эффективность взаимодействия в профессиональном общении.

Социально-психологический механизм аттракции является той формой познания партнера по общению, когда в процессе профессионального общения появляются положительные эмоциональные отношения, например, на основе внешнего или внутреннего сходства между собеседниками.

Социально-психологический механизм персонификации состоит в перенесении своих личных качеств, своего «Я» на другого человека, сравнение себя с партнером по общению.

Социально-психологические ошибки восприятия

В основе возможных ошибок («эффектов восприятия») при восприятии партнеров по профессиональному общению лежат искажения этого образа со стороны сотрудника органов внутренних дел. К «эффектам восприятия», приводящим к ошибкам, относятся: эффекты первичности, новизны, ореола, проекции, гало-эффект и другие (рис. 3)¹.

Эффект первичности заключается в том, что первое впечатление о незнакомом человеке и первая информация о нем формируют отношение к нему со стороны сотрудника органов внутренних дел. Так происходит в результате следующей психологической закономерности: эмоциональная

¹ Цветков В. Л., Юренкова В. А. Указ. соч. С. 19.

оценка партнера по общению, его субъективный образ формируются в первые пятнадцать секунд с начала контакта с человеком. Следовательно, в профессиональном общении, когда необходимо создание истинного психологического портрета собеседника, нельзя полагаться исключительно на первое впечатление о нем, требуется получить и тщательно проанализировать дополнительную информацию о человеке.

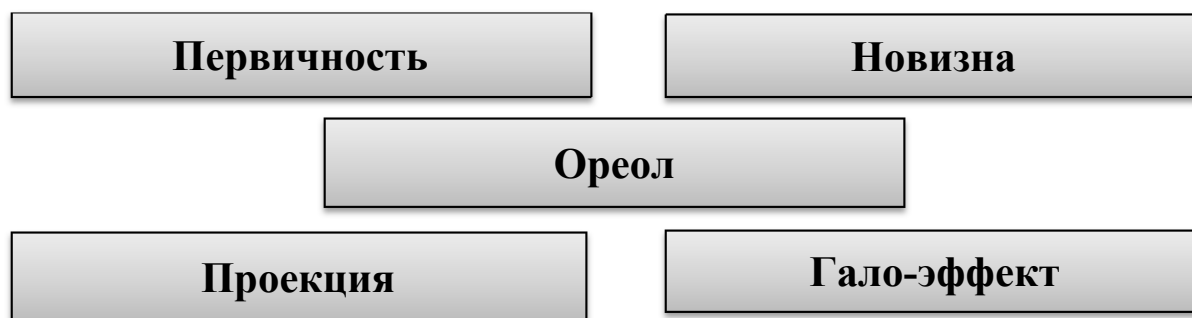


Рис. 3. Эффекты ошибочного восприятия

Эффект новизны возможен в том случае, когда получение последней информации о человеке, хорошо знакомом сотруднику, значительно влияет на общее впечатление о нем, и коренным образом изменяет отношение к данному человеку, что может являться серьезной ошибкой сотрудника органов внутренних дел.

Эффект ореола основан на психологическом свойстве распространять общее впечатление о человеке на восприятие его личности и поведения в условиях дефицита информации. Ореол воспринимаемого человека при этом может быть «положительным», когда отдельные действия человека оцениваются исключительно положительно, и может быть «отрицательным»: в данном случае даже положительным качествам человека придается только отрицательное значение и акценты делаются исключительно на недостатки.

Эффект проекции проявляется в объяснении поведения партнера по общению, приписывая ему определенные собственные осознаваемые или неосознаваемые мотивы и побуждения.

Гало-эффект состоит в том, что наши отдельные впечатления от некоторых личностных качеств или поступков нашего собеседника распространяются на оценку его личности в целом. На самом деле в большинстве случаев поведение и внешность человека не отражают его истинных желаний и личностных смыслов.

Социально-перцептивные ошибки требуют от сотрудника органов внутренних дел своевременного обнаружения и блокировки их действия, для чего в процессе профессионального общения необходимо задавать себе вопросы такого порядка: «Почему я так отношусь к своему собеседнику?», «Правильно ли я оцениваю партнера по общению?», «Не ошибаюсь ли я?».

Отдельного внимания заслуживают ошибки восприятия ситуации при принятии решений, а именно:

Маятниковые решения. Это явление, при котором, осознав ошибочность своего решения, сотрудник пытается вернуться в исходное состояние, считая, что из начальной позиции можно повлиять на ситуацию и исправить ее.

Дублирующие решения. Оказываясь в новых для себя условиях, сотрудник полиции старается адаптировать принимаемые решения к устоявшейся ситуации.

Противоречащие решения. В отличие от предыдущей ситуации человек в новых условиях пытается принимать решения, полностью противоречащие ранее сложившемуся и устоявшемуся укладу.

Авантюрные решения. Из-за неполного восприятия действительности или переоценки собственных возможностей, сотрудник принимает решение, которое, скорее всего, не будет реализовано или потерпит крах.

Запоздалые решения. Опасаясь совершить ошибку, сотрудник полиции долго раздумывает, упуская правильное время для действий. Как результат, когда решение наконец-то принято, оно уже не может ни на что повлиять и не имеет никакого существенного значения.

Демотивирующие решения. Вместо того, чтобы поднимать дух окружающих и собственный настрой, человек занимает позицию, которая приводит всех в уныние.

Шаблонные решения. Сотрудник органов внутренних дел постоянно действует по выработанной временем схеме, не анализируя ее эффективность.

Недооценка риска. Сотрудник полиции осознает угрозы и риски, но предпочитает думать, что с ним этого не случится.

Из психологической практики можно выделить наиболее типичные ошибки восприятия, вызывающие трудности перцепции

Иллюзия контроля. Если сотрудник заинтересован в исходе ситуации, то он склонен переоценивать свое влияние на нее. Это явление характерно для поведения азартных людей.

Это интересно! Если одна группа людей сама покупала лотерейные билеты, а вторая – получила их в подарок, то на предложение обменять билеты, первые категорически отказались, так как посчитали, что их личный выбор влияет на вероятность выигрыша

Предпочтение нулевого риска. Если человеку предложат свести к нулю незначительный риск или значительно снизить существенный, он с

наибольшей вероятностью выберет именно первый вариант. Хотя гораздо разумнее отдать предпочтение второму.

Селективное восприятие. Если у вас сформировалось мнение по конкретному вопросу, то вы ищите информацию и все больше убеждаетесь в своей правоте. При этом уделяете внимание только тем сведениям, которые подтверждают вашу правоту, а остальные оставляете без внимания.

Иллюзия прозрачности. Эта ошибка социального восприятия возникает тогда, когда человек попал в ситуацию, в которой необходимо соврать. В данный момент ему кажется, что все видят его насквозь, что все видят его неискренность.

Ошибка атрибуции. Она состоит в том, что свои собственные промахи человек объясняет объективными обстоятельствами, а чужие промахи – их личными качествами. Такой подход препятствует способности индивида брать ответственность за свои поступки.

Эффект морального доверия. Если у человека в обществе сложилась прочная положительная репутация, окружающие начинают думать, что у него нет ни пороков, ни дурных намерений, что часто не соответствует действительности.

Каскад доступной информации. Если какая-то информация часто появляется в источниках, охватывающих большую аудиторию, она считается правдивой. На старшее поколение оказывает влияние СМИ, а на молодежь – социальные сети.

Вера в справедливый мир. Поскольку людям трудно осознавать несправедливость и хаотичность окружающего мира, им свойственно находить логику даже в самых страшных и абсурдных ситуациях.

Искаженное восприятие искажений. Если человек не находит у себя никаких пороков или недостатков, значит, они у него точно есть. Но даже признавая свои «слабости», человек воспринимает их в положительном ключе, то есть искаженно.

§ 1.3. Психологический контакт и преодоление барьеров в профессиональном общении

Установление психологического контакта и доброжелательных отношений рассматривается как необходимое условие эффективного профессионального общения и одна из профессиональных задач, которую должен решить сотрудник органов внутренних дел, взаимодействуя с разными категориями граждан.

Психологический контакт – это процесс установления и поддержания взаимного интереса или доверия общающихся лиц друг к другу

К основным характерным чертам психологического контакта относятся: достижение общности, наличие доверия, наличие интереса и готовности к общению, интерес к информации, осознание единства целей¹.

Доверительные отношения, возникающие на основе контакта, в профессиональном общении локальны, так как необходимы для решения лишь конкретного вопроса, соответственно ограничены определенной договоренностью, имеют узкую зону развития; чаще всего носят вынужденный характер, будучи направленными на взаимодействие с человеком, не вызывающим симпатию, но значимым для решения оперативно-служебных задач.

При этом существенными проявлениями **психологического контакта** в деятельности сотрудников органов внутренних дел **являются следующие обстоятельства:**

- далеко не всегда есть состояние, при котором возникают симпатии или разрешаются все противоречия профессионального общения;
- носит односторонний характер, так как перед сотрудником стоит задача сообщить собеседнику как можно меньше информации, необходимой для выяснения сути вопроса

Таким образом, явно прослеживаются временные, пространственные и содержательные границы психологического контакта в правоохранительной деятельности. При установлении психологического контакта не может быть одинаковых ситуаций общения, обусловленных объективными характеристиками самого общения (время, повод, цель, пространство общения, предмет взаимодействия и т. д.), и индивидуально-психологическими особенностями граждан (пол, возраст, социальное положение, мировоззрение и установки на общение и т. д.).

Специалистами подчеркивается, что в настоящий момент в области оперативно-разыскной психологии вопрос профессионального установления психологического контакта и отработки его навыка оперативными сотрудниками остается недостаточно проработанным и изученным, несмотря на то, что значение его для эффективной оперативно-разыскной деятельности сложно переоценить². Причиной такого положения, по мнению авторов, является то, что в настоящее время ученые в области оперативно-разыскной психологии не пришли к единому

¹ Трофимова Ю. В. Психологический контакт : психологический и юридический подходы // Вестник Барнаульского юридического института МВД России. 2018. № 2 (35). С. 137.

² Казак И. Б., Лубков Е. А. Психологический контакт в работе сотрудников оперативных подразделений : теоретические и практические вопросы решения задач оперативно-розыскной деятельности // Вестник Российского университета кооперации. 2016. № 3 (25). С. 113.

пониманию психологического контакта в рамках оперативно-разыскной психологии. Так, например, понимание психологического контакта в области общей психологии общения, как процесса установления и поддержания взаимного тяготения общающихся лиц, недостаточно отражает суть психологического контакта в оперативной работе как запланированного процесса установления и поддержания у объекта желания и психологической готовности общаться, контролируемого оперуполномоченным либо лицом по его заданию, позволяющего при необходимости перевести его в доверительные отношения, и дающего возможность оперативному сотруднику получать оперативно значимую информацию и более эффективно решать задачи оперативно-разыскной деятельности.

Особенным при установлении психологического контакта в оперативно-разыскной деятельности является объект психологического контакта как лицо, обладающее сведениями, представляющими оперативный интерес, и способное своими действиями или бездействием в процессе общения с оперативным сотрудником способствовать более эффективному решению задач оперативно-разыскной деятельности. Также специфичны все три стадии прохождения (развития, поддержания) психологического контакта в оперативном общении: стадия взаимного оценивания; стадия взаимной заинтересованности и стадия обособления в диаду (рис. 4)¹.



Рис. 4. Стадии психологического контакта в оперативном общении

В оперативно-разыскной деятельности первая стадия, подразумевающая взаимное оценивание собеседников, состоит в задаче преодоления известной защитной системы «свой - чужой», в рамках которой каждый воспринимает любого встреченного человека в первые секунды. На этом этапе оперативному сотруднику следует решить задачу, чтобы объект его интереса воспринял его как «своего», не забывая о том, что чаще всего человеку на бессознательном уровне симпатичен и наиболее безопасен тот, кто похож на него самого.

¹ Вахнина В. В. Профайлинг в деятельности органов внутренних дел : учебное пособие. М. : Академия управления МВД России, 2019. С. 28.

Однако часто при знакомстве с новым человеком можно почувствовать симпатию к нему, но только до момента начала общения: в процессе же общения приходит понимание, что ничего такого, что могло бы заинтересовать собеседника, нет. Этот этап оперативного общения требует профессионального подхода и выполнения важнейшей задачи, чтобы у интересующего оперуполномоченного объекта и оперативного сотрудника возник общий интерес, общие темы для разговора, общие взгляды на жизнь. Эта профессиональная задача не может опираться только на импровизацию, у оперативного сотрудника нет права полагаться на удачу, и лучшей импровизацией в данном случае будет, несомненно, заготовленная и отработанная заблаговременно.

На третьей стадии психологического контакта для оперативного сотрудника очень важно, во-первых, «почувствовать» ее возникновение (по доброжелательному отношению объекта, его готовности продолжать общение), и на этой базе выстраивать необходимые для сотрудника отношения, основанные на доверительном общении; во-вторых, важно не разрушить ее своими неосторожными действиями и высказываниями, которые могут «закрыть» собеседника от дальнейших отношений.

Алгоритм установления психологического контакта:

1. Снятие психологических барьеров.
2. Нахождение совпадающих интересов.
3. Определение принципов общения.
4. Выявление качеств собеседника, опасных для общения.
5. Адаптация к партнеру и установление психологического контакта.

Таким образом, проявляется еще одна важная особенность установления контакта в оперативно-разыскной деятельности: это наличие предварительной стадии подготовки к непосредственному установлению психологического контакта, включающее в себя тщательное, скрупулезное изучение объекта оперативного интереса и выбор профессиональных приемов общения оперуполномоченным, выступающим в роли активного участника оперативного общения, управляющего процессом взаимодействия и развития психологического контакта.

В процессе профессионального общения возникают различные объективные трудности и препятствия, которые могут помешать эффективности общения, поэтому для сотрудника органов внутренних дел желательно не допускать их возникновения. В социальной психологии они обозначаются как коммуникативные барьеры общения, состоящие из внешних и внутренних причин и явлений, которые мешают эффективному общению или полностью блокируют его.

Виды коммуникативных барьеров общения

Барьер авторитета: партнер по общению доверяет только авторитетным, с его точки зрения, людям и отказывает в доверии неавторитетным в его глазах личностям, то есть доверие или недоверие зависят не от содержания передаваемой информации, а от того, кем она передается. Отнесение человека к авторитетной личности зависит от следующих его характеристик: высокого социального статуса; привлекательного внешнего облика; доброжелательной расположенности к адресату; компетентности в проблеме; искренности в общении.

Барьер избегания появляется, когда адресат предпочитает избегать эмоционально негативных, неприятных контактов с инициатором или ситуаций.

Барьер непонимания возникает в тех случаях, когда передаваемая информация не воспринимается адресатом, или воспринимается им искаженно, так как в общении присутствуют следующие препятствия:

- *фонетические* препятствия в результате звуковых особенностей речи в дикции, артикуляции, паралингвистике, экстралингвистике, тоне сообщения и т. д.;

- *семантические* препятствия вследствие использования разных знаков и символов для обозначения одних предметов и явлений, что основано на многозначности слов; использовании жаргона, диалекта; социокультурных, национально-религиозных гендерных отличий, партнеров по общению и т. д.;

- *стилистические* препятствия по причине несовпадения форм представления информации в процессе общения, когда стиль изложения информации препятствует ее восприятию: слушающий его не понимает или отказывается, не хочет понимать. Главное при преодолении стилистического барьера – это правильно структурировать передаваемую информацию.

Логический барьер проявляется в случае, если человек, с нашей точки зрения, говорит или совершает что-то в противоречии с правилами логики. При этом мы явно предполагаем, что логика есть только одна – правильная, т. е. наша.

Выделяют следующие барьеры в профессиональном общении¹:

Барьеры технические возникают при посторонних шумах, плохих условиях для общения (темноте, мелькании и т. д.), и мешают слышать собеседникам друг друга.

¹ Кравцов О. Г., Балашова В. А. Практические рекомендации эффективной коммуникации в профессиональной деятельности сотрудника полиции // Международный журнал психологии и педагогики служебной деятельности. 2018. № 2. С. 76.

Барьеры фонетические связаны с особенностью произношения слов, неверной дикцией, нечеткостью и торопливостью, что приводит к неверному пониманию и затруднению общения.

Барьеры психологические обусловлены психологией человека, и их преодоление в разнообразных ситуациях профессионального общения требует специальной психологической подготовки сотрудника органов внутренних дел.

Барьеры понятийные основаны на использовании в общении непонятных слов и выражений, использовании жаргонизмов, просторечий, метафор, которые не упрощают понимание между людьми, а затрудняют.

Барьеры социальные могут возникнуть в результате объективных социальных различий между людьми. Социальная разница требует сглаживания их в общении, нахождения общего, что объединяет партнеров по общению.

Результаты исследования психологических проблем взаимодействия сотрудников органов внутренних дел показали, что они сопряжены с возникновением психологических барьеров¹.

Важнейшим условием преодоления психологических барьеров в профессиональном общении является установление психологического контакта. Одним из наиболее важных качеств, способствующих эффективности профессионального общения, является умение сотрудника органов внутренних дел выслушивать других людей: это умение позволит сотруднику расположить их к себе, снять психологическую напряженность. Если сотрудник внимательно слушает своего собеседника, он демонстрирует свою заинтересованность, проявляет уважение, и такими действиями облегчается установление психологического контакта.

Для улучшения сотрудничества в профессиональном общении предложены следующие общие **рекомендации по развитию коммуникативных умений**²: умение слушать; умение не настаивать, не обрывать собеседника, учитывая его волнение; умение производить беспристрастность; умение использовать язык тела: общаясь, обращать внимание на собственную позу, быть доступным, внимательным, стараться смотреть прямо на собеседника, избегать привычки поглядывать на свои часы; воздерживаться от необдуманных замечаний и комментариев, которые могут привести к оборонительной или агрессивной позиции собеседника

¹ Гайнуллина А. В., Прокурова С. В. Психологические аспекты взаимодействия в деятельности сотрудников ОВД // Психопедагогика в правоохранительных органах. 2019. Т. 24. № 1(76). С. 52.

² Родин В. Ф., Цветков В. Л. Коммуникативное общение в профессиональной деятельности сотрудников ОВД РФ // Вестник Московского университета МВД России. 2017. № 5. С. 281.

Характеризуя активное слушание как способ взаимоотношений, являющийся основой эффективного получения информации, психологи сформировали следующие **правила активного слушания**:

- устранение в процессе общения излишнего напряжения, формализма, демонстрация уважения к собеседнику, внесение человеческой теплоты и дружелюбия;
- проявление открытости, искренности, заинтересованности; постановка себя на место собеседника, понимание его эмоционального состояния;
- использование невербальных средств общения, соответствующих произносимым словам; открытость позиции сотрудника;
- побуждение собеседника к разговору при затянувшемся молчании; сдержанность в проявлении собственных эмоций;
- терпеливость к собеседнику, недопустимость критики в его адрес и споров с ним.

§ 1.4. Профессиональное общение в оперативно-разыскной деятельности. Оперативный контакт

Общение оперативных сотрудников, являясь по сущности основной формой реализации их профессиональной деятельности, протекает в рамках: общения с гражданами, обратившимися за помощью; взаимодействия с представителями «родственных» служб правоохранительной системы; проведения опросов и допросов; реализации ряда оперативно-разыскных мероприятий, в том числе при установлении оперативного контакта с фигурантами, и др.

Профессиональное общение в сфере оперативно-разыскной деятельности, наиболее полно раскрывается при комплексном изучении целенаправленных коммуникативных воздействий, осуществляемых оперативными сотрудниками правоохранительных органов, познания ими субъективного мира лиц, попавших в сферу оперативного интереса, исследования межличностных взаимоотношений общающихся.

В большинстве психологических, социально-психологических, педагогических и юридических источников, в самом общем плане **понятие «контакт»** означает определенную степень близости индивидов, с обязательной обратной связью в процессе общения, взаимодействия и взаимоотношений

При этом термины «психологический контакт», «мимолетный контакт», «первоначальный контакт», «оперативный контакт», «пространственный контакт», «деловой контакт», «межличностный

контакт», «профессиональный контакт» и т. п. используются в различных, зачастую взаимозаменяемых значениях, что объективно затрудняет их анализ и требует конкретизации.

Термин «психологический контакт» употребляется наиболее часто в значении важнейшего, своеобразного «катализатора», способствующего повышению эффективности профессионального общения и проявлению доверительных взаимоотношений.

Установление и наличие психологического контакта, как правило, связывается с проявлением в межличностном общении широкого спектра психологических понятий: аттракции, симпатии, эмпатии, приязни, психической и духовной близости общающихся, доверительности, взаимопонимания, взаимного уважения, готовности оказать помощь, с синхронностью и сопряжённостью проявления чувств, мыслительных процессов, интересов, желаний, намерений, действий и т. д. Данное обстоятельство, что логично, позволяет их рассматривать не только как производные, но и как взаимозаменяемые, вариативно проявляющиеся структурные элементы психологического контакта.

Подчеркнём, что в изложенном понимании психологический контакт не является абстрактным, инфернальным психологическим явлением, либо «процессом установления и поддержания взаимного тяготения общающихся лиц», «первоначальным этапом общения», «стадией», «особой атмосферой» и т. п., а конкретно рассматривается как неотъемлемый продукт соприкосновения психик с позиций когнитивных, эмоционально-чувственных и поведенческих составляющих, выступающих в конечном итоге как компонент межличностных отношений, обуславливающих конечную эффективность любого успешного профессионального и обыденного взаимодействия и общения. Причём рациональный, научный подход к формулировке дефиниции (точному обозначению сущности) психологического контакта «требует максимального перечисления его свойств, качеств – одиночно необходимых, и, в то же время, совокупно достаточных»¹.

Психологический контакт как многомерный, интегративный и в то же время целостный компонент межличностных взаимных отношений выступает итоговым своеобразным «продуктом» взаимодействия персональных отношений, под которыми, согласно научным разработкам В. Н. Мясищева, понимается: сила, потенциал, определяющий степень интереса, степень выраженности эмоций, степень напряжения желания или потребности, являющихся, по сути, движущей силой личности

¹ Цветков В. Л., Юренкова В. А. Указ. соч. С. 138.

В отличие от «психологического контакта», устанавливаемого сотрудниками правоохранительных органов, **оперативный контакт** в большей степени прагматичен и обусловлен решением конкретных задач правоохранительной деятельности (зачастую определённых в нормативной документации); протекает, как правило, в экстремальных условиях; в большинстве случаев требует ролевого легендирования (словесного, материального и иного обеспечения вымышленной роли); при установлении ему присуща зашифрованность и конспиративность, а также манипулятивность в реализации.

По своим профессионально-психологическим критериям **оперативный контакт**: межличностный, элементный либо локальный с позиции широты проявления психологических качественных характеристик; моментален, либо кратковременен; чаще конспиративно-ролевой, чем официально-ролевой; произволен в установлении, неустойчив и инсценирован. Оперативный контакт, как и психологический контакт, образуется путём своеобразного накопления психологических компонентов его составляющих, посредством вариативного их взаимного проявления на множественных стыках коммуникативных актов, включающих в себя когнитивную, поведенческую и эмоциональную составляющие.

Стадии динамики: I – замысел на установление оперативного контакта; II – как результат установление оперативного контакта, достаточного для решения оперативно-служебной задачи. Неповторимость и уникальность образуемых в процессе профессионального общения психологических компонентов – составляющих оперативного контакта, обусловлена взаимодействием в условиях уникальных личностных качеств контактирующих, а их качественное увеличение либо уменьшение в каждом коммуникативном акте – целевой достаточностью решаемой оперативной задачи, что определяется оперативным сотрудником.

Психотехнологии установления оперативного контакта (в том числе, профессионального раппорта – психологического контакта – доверительных отношений) реализуются на практике посредством специальных психологических приемов, разделённых в три группы по критериям эффективности их использования оперативными сотрудниками органов внутренних дел относительно соответствия вышеуказанным психологическим механизмам

Первая и вторая группы психологических приемов установления **оперативного контакта** реализуются для своеобразного запуска психологических механизмов «совмещение оценочных эталонов» и «эффект диады». Они наиболее эффективны в благоприятных (бесконфликтных) условиях профессионального общения, когда от

фигурантов скрыта цель, а зачастую и социальная роль инициаторов применяемых психологических приёмов в целях достижения оперативного контакта. *Третья группа приёмов* представляет собой психологические нюансы – тонкости – хитрости – психологические уколы, которые применяются, как правило, в отношении лиц, придерживающихся негативной личностной позиции, различного рода преступников и их пособников, не желающих вступать в контакт, и реализуются в процессе осуществляемых оперативниками, либо «конфидентами» психологических воздействий, как правило, в пределах установления профессионального раппорта, на уровне проявления компонентов парциального оперативного контакта¹.

Психологические приёмы, обеспечивающие развитие первоначального оперативного контакта. Психологические приёмы данной группы преимущественно обуславливают установление первоначального оперативного контакта в начальной стадии профессионального общения. Они отражают, в частности, в психологическом плане три этапа развития первоначального оперативного контакта между людьми: взаимного оценивания – проявления взаимной заинтересованности – обособления в диаду, на основе спонтанно возникающей кратковременной доверительности. В процессе дальнейшего взаимодействия по мере необходимости рассматриваемые психологические приёмы фрагментарно воспроизводятся.

Разработка психологического сценария. Суть приема заключается в разработке оперативником плана психологического сценария установления как первоначального оперативного контакта в определённых обстановочных условиях встречи с фигурантом, так и особенностей оказания психологического воздействия на него, в целях конечного эффективного решения конкретной профессиональной задачи. Важнейшими элементами такого плана являются: определение конкретных психологических целей, стоящих перед оперативником; личностных качеств, которые он либо конфиденгент должен проявить, исходя из сведений о личности фигуранта: анализ данных психологического портрета фигуранта с выявлением его психологических слабостей, предпочтений и т. д., определение уязвимых мест психологического «укола» и комплекса соответствующих психологических приёмов воздействия. При этом практически значимым представляется конкретизация наиболее существенных факторов, обуславливающих конкретную ситуацию профессионального общения, в том числе «долю» психологических приёмов, непосредственно обеспечивающих установление оперативного контакта в диапазоне раппорт-доверительные отношения, и определение

¹ Мицкевич В. В., Бородич А. И. Психологические приёмы установления оперативного контакта сотрудниками силовых структур : практическое пособие. Минск: Институт национальной безопасности Республики Беларусь, 2014. С. 35.

конечной цели профессионального общения. Важно также помнить, что любая ситуация оперативного взаимодействия всегда уникальна и неповторима, решение оперативных задач в ее русле – искусство, в котором не удастся ничего, кроме того, что было рассчитано и продумано. Любой удачный экспромт – это, как правило, ранее продуманный и, зачастую, уже апробированный в других ситуациях, лишь видоизменённый экспромт.

Создание обстановочных условий. Суть данного приема состоит в создании обстановочных условий (с учетом места, времени, возможных к использованию сил, средств и т. д.) максимально способствующих установлению первоначального оперативного контакта оперативника, конфиденнта с фигурантом в обществе себе подобных. Спектр таких условий очень широк. С психологических позиций на первоначальном этапе реализации рассматриваемого приема главным моментом выступает формирование осознанных и неосознанных установок, мотивов, желаний фигуранта на общение с инициатором оперативного контакта. При этом ситуация знакомства должна быть естественной, объяснимой и не вызывать подозрений у фигуранта.

Уединение партнёров. Первоначальный оперативный контакт всегда предусматривает в себе содержание элемента интимности как проявление и развитие сторон глубоко личных и откровенных взаимоотношений. В связи с чем важно избежать в процессе развития общения присутствия третьих лиц, выступающих существенной помехой развития доверительности. Целью приема является создание доверительной атмосферы общения, что позволяет быстрее снять многие формальные и неформальные ограничения, создает свободную, нестесненную и непринужденную обстановку. Помимо комплекса подготовительных мероприятий (создания соответствующих условий, подготовки помещения и др.) целесообразно обращение внимания фигурантов на сам факт уединённости: «Здесь мы одни», «Нас никто не услышит..., не увидит..., не помешает», демонстративное отключение телефона, с объяснением своих действий и т. п.

Трилистник. Значимость данного составного психологического приёма объясняется общеизвестным положением о том, что первое впечатление при встрече незнакомых людей (исток психологического и оперативного контакта) формируется в первые 90 секунд общения. При реализации «Трилистника» важно в целях недопущения возникновения психологических барьеров в общении соблюдать правила ограничений – неопределенность и сложность словесных высказываний; необоснованность смены линии поведения в первой беседе до достижения взаимного согласия; поспешность перехода от нейтральных (индифферентных) отношений к развитию доверительных; неуверенность и заискивание в обращении к собеседнику. В зависимости от ситуации,

лучше всего на контрасте по отношению к тому, что делают другие, начать со слов: «Извините за беспокойство...», «Вы не могли бы...», хотя выполнение Вашей просьбы может входить в круг обязанностей адресата обращения; но все-таки наиболее универсальное – это просьба о совете либо небольшой помощи.

Демонстрация ситуационно значимого внешнего облика. Суть психологического приема заключается в создании у фигуранта определенного впечатления и установки об оперативнике (конфиденте), что он свой, на основе восприятия его внешнего вида. При этом облик сотрудника варьируется в очень широком диапазоне: от демонстрации опрятного, подтянутого внешнего вида с соответствующим комплексом поведенческих, мимических и пантомимических проявлений, до специально подобранной «одежды для успеха», а также «материального обеспечения» легендируемой роли и демонстрации поведенческих актов, соответствующих реализуемому конспиративно-ролевому поведению. Особое внимание оперативникам следует уделить ситуативно-уместным проявлениям личностной актёрской психотехники: улыбке, приветствию, демонстрации благожелательного взгляда и соответствующих выражений лицевого паттерна, жестикуляции и т. д., соответствующих внешнему облику. Важно отметить также, что описываемый психологический приём сильно воздействует и на бессознательную сферу психики фигуранта, особенно на удовлетворение важнейшей его потребности, а именно, в безопасности. Психологический механизм данного явления прост. Благожелательный облик соответствует всепроникающему сигналу «Вы мне приятны, я ваш друг, сторонник, а следовательно – защитник». Возникающие при этом положительные эмоции способствуют формированию бессознательной психологической установки на развитие аттракции и неосознанно возникающей уверенности в личной защищённости в обществе друга.

Имя человека. Запоминание и повторение имени собеседника, самого дорогого для него звука, обычно является показателем внимательного и доброжелательного отношения к человеку. Важно при этом запомнить, как он сам себя представил или как называют его близкие люди. Необходимо четко произносить имя, особенно если оно редко встречаемое или трудное для произношения, что особенно импонирует иностранцам. Произнося имя собеседника на фоне уместной эмоциональности своих отношений к нему, мы также даём ему почувствовать меру оценки его личной и социальной значимости в наших глазах, повышая его подсознательный уровень личностной самооценки и самоутверждения.

Комплимент – краткое небольшое преувеличение реальных достоинств человека, выраженных в приятных словах и лестных отзывах. Комплимент должен быть своевременным, вежливым, ненавязчивым. Делая комплимент, важно помнить, что незаслуженная похвала, одобрение

может восприниматься как насмешка, а лесть – лицемерное, угодливое восхваление, как скрытая издевка и ехидство. В чем же главное отличие лести от комплимента? Лесть всегда прямолинейна, проста и однозначна в истолковании. Она не побуждает того, к кому обращена, к размышлению и рефлексии. Комплимент же, как правило, таит в себе нечто скрытое, недосказанное, побуждающее тех, к кому он адресован, к раздумью и к положительной оценке многих личностных качеств автора комплимента. Комплимент – это всегда некоторое завышение шкалы самооценки личности, переданное путем внушения. Человеку свойственно позиционировать себя более умным, добрым, привлекательным, компетентным, опытным и т. д., чем он есть на самом деле. Когда данная потребность, возникающая в следствии **неадекватной самооценки, критической ситуации** и иных неблагоприятных ситуаций, удовлетворена, то возникают положительные эмоции и расположение к источнику положительных эмоций.

Дистанционные вариации. Суть психологического приема заключается в умелом варьировании оперативником дистанцией и местоположением партнера по общению. В ходе исследований отмечено, что оперативники, успешно устанавливающие психологический контакт, зачастую интуитивно меняли их. Важно знать, что умелое непроизвольное дистанционное сближение партнеров по общению, как правило, служит своеобразным сигналом и способствует ускорению развития психологического контакта. Взаимно удобное месторасположение, совместная работа над документами, рядом, бок о бок, либо под углом в 90°, сокращение либо обоснованный «разрыв» межличностной дистанции выступают значимыми показателями успешности установления оперативного контакта.

Психологами размеры личной пространственной территории человека подразделяются на четыре пространственные зоны.

Интимная зона (менее 0,5 м). Из всех зон эта самая главная, поскольку именно эту зону человек охраняет так, как будто это его собственность. Разрешается проникнуть в эту зону только тем, кто находится в близком эмоциональном контакте с человеком. Это дети, родители, супруги, близкие друзья и родственники. Отметим, в данной связи ряд значимых фактов, установленных психологами. Так, интимная зона сельских жителей, как правило, на 30 % – 40 % больше чем городских. У водителей автотранспорта интимная зона при нахождении за рулем увеличивается в 10–12 раз, чем и объясняются, в частности, их негативные эмоции, в случаях, когда их «подрезают» другие водители. Вторжение в интимную зону чужака вызывает тревожность, психическую напряжённость, отрицательные эмоции, вплоть до страха – либо наоборот – проявление агрессивности. К примеру, в толпе агрессивность

её участников возрастает по мере скученности людей и длительности их нахождения на ограниченном пространстве.

Личная зона (от 0,5 до 1,2 м) – это расстояние устанавливается между людьми, когда они находятся на этапе преодоления психологических барьеров официального общения, дружеских встречах и официальных вечерах.

Социальная зона (от 1,2 до 3,6 м). На таком расстоянии люди держатся от посторонних и мало знакомых людей либо тех, кого, по их мнению, следует опасаться, при проведении официальных встреч и т. д.

Публичная зона (более 3,6 м). Наиболее часто используется для установления контакта лекторами, публичными деятелями при выступлениях перед большими группами людей.

Значимость вторжения в личное поле нашла отражение и в руководстве по криминальным допросам для следственных работников отечественных и западных стран. В частности, конкретно предлагается, чтобы допрашивающий, начиная допрос с расстояния 60–90 см, затем постепенно придвигался ближе к допрашиваемому, чтобы в конечном итоге колени объекта допроса оказались между коленями допрашивающего. При установлении оперативного контакта важно также помнить, что проявление фигурантами поведенческих, произвольных реакций на сближение с оперативником, конфидентом, и их готовность выдержать заданную дистанцию во многом может служить и критерием качества развития взаимной доверительности¹.

Отзеркаливание. Суть данного психологического приема заключается не столько в знании оперативниками комплексов признаков-сигналов, соответствующих успешному развитию оперативного контакта, либо свидетельствующих об его затрудненном развитии, сколько в умелом, незаметном для партнера по общению, своевременном воспроизведении схожих поведенческих и речевых проявлений (идентичных жестов, поз, телодвижений, эмоций, единого фонда ключевых слов и выражений). Главная цель приема, зачастую именуемого как «приятное зеркало», вызвать посредством достижения вербальной и поведенческой идентичности на сознательном и подсознательном уровнях ощущений и представлений об общности, сходстве, единстве мыслей и чувств общающихся партнеров, подкрепляющих их взаимное самоуважение. Присоединение ни в коем случае не предусматривает полного копирования, так как последнее, просто провоцирует возникновение конфликтных отношений.

¹ Мицкевич В. В., Бородич А. И. Указ. соч. С. 41.

Различают присоединение:

невербальное – схожесть поведения, мимических и пантомимических паттернов, жестов, зрительного контакта, выражений лиц (в зависимости от эмоциональности ситуации контакта), интенсивности движений (спокойные – энергичные), частоты движений (много – мало), положений (стоя – сидя), смены поз (частые – редкие), по ритму дыхания, выражению эмоций и чувств, одинаковости одежды («одежда для успеха»), физиологической приемлемости (запахов, интенсивности движений, проявлений вегетативной нервной системы);

вербальное – схожий речевой уровень как отражение интеллектуального развития (профессиональный, бытовой, деловой, эмоционально-личностный и т. д.), использования в своей речи ключевых слов, выражений партнёра, использование схожей модальности в проявлении качественных характеристик когнитивных (познавательных) процессов. В процессе вербального «присоединения» желательна схожесть силы голоса (громко – тихо), темпа речи (медленно – быстро), высоты тона (низкий – высокий), периодичность пауз (часто – редко).

Три манеры слушания при общении:

Внимательное (создает благоприятную атмосферу)

Пассивное (вызывает апатию у говорящего)

Агрессивное (провоцирует негативные эмоции и поведение)

Особо значимым в профессиональном общении представляется интеллектуально-ценностное присоединение (схожесть целей, стратегий, представлений, оценок, убеждений, способностей и т. д.). Сотрудники, знающие вышеуказанные комплексы «отзеркаливания», постоянно учитывающие проявление соответствующих признаков-сигналов со стороны фигурантов и умело вызывающие (либо нейтрализующие) их, более успешно устанавливают, развивают и реализуют оперативный контакт.

Первоначальное накопление согласий. Накопление согласий в начале разговора способствует первоначальному сближению партнеров. Важно накопление согласий даже по второстепенным темам и несущественным вопросам. Пока эмоциональная напряженность собеседника не снята и не сформировано поле взаимного интереса, говорить следует о вещах, составляющих область позитивных интересов партнера. Это в значительной мере затрудняет в дальнейшем проявление несогласий, ответов «Нет». При этом согласие «Да» не обязательно должно быть вербальным, вполне достаточно и мысленного, «подтвержденного невербальными проявлениями», согласия партнёра. Начальных поводов для получения ответов «Да» можно найти множество, но они по

возможности должны быть короткими, не утомлять фигуранта и не отнимать много времени на их обдумывание.

В психологии данный феномен известен как правило Сократа, которое гласит: «Для получения положительного решения по важному для Вас вопросу поставьте его на третье место, предпослав ему два коротких, простых для собеседника вопроса, по которым он без затруднения скажет Вам: «Да!»»

Начальных поводов для получения ответов «Да» можно избрать множество, но при этом оперативному сотруднику необходимо придать им комплексность, отражающую ряд согласий граждан по различным вопросам, облегчающим в конечном итоге развитие оперативного контакта. Одновременно можно проверить и конгруэнтность – сочетаемость и синхронность проявлений речи, мимики, пантомимики, жестов, а также и искренность, правдивость партнера в профессиональном общении.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение понятию «профессиональное общение».
2. Раскройте психологические особенности профессионального общения.
3. Перечислите социально-психологические механизмы межличностного восприятия.
4. Охарактеризуйте сущность механизма социально-психологической рефлексии.
5. Раскройте роль эмпатии в профессиональном общении сотрудников органов внутренних дел с гражданами.
6. Перечислите эффекты восприятия, приводящие к ошибкам и искажениям образа партнера по общению.
7. Охарактеризуйте приемы установления психологического контакта в профессиональном общении сотрудников органов внутренних дел.

Ситуационные задачи

Задача 1. Допрос подозреваемого по делу о краже не дал положительного результата. Следователь предположил, что подозреваемый расценил допрашивающего как молодого, малознающего и неопытного человека. К тому же следователь был не в форменной одежде. На другой день следователь явился на допрос в форме старшего лейтенанта с орденской планкой на кителе «За участие в контртеррористических операциях». При разговоре мимоходом

продemonстрировал свою осведомленность о манерах и образе жизни преступников. На подозреваемого изменения в облике и поведении следователя произвели большое впечатление. Он дал правдивые и полные показания. Позже он признался, что на него положительное воздействие оказали солидность внешнего облика следователя, знание психологии преступников, тактичность и уверенность.

Что такое психологический контакт? Охарактеризуйте влияние личности следователя на установление психологического контакта с допрашиваемым.

Задача 2. Потерпевшая отказывалась подавать заявление о насильственных действиях со стороны сожителя, т. к. боялась реализации неоднократно высказанных угроз и побоев со стороны своего гражданского мужа, если обратится в полицию. Участковый уполномоченный полиции привел ей примеры подобных семейных конфликтов, приводящих к тяжким преступлениям. В результате гражданка написала заявление о насильственных действиях со стороны сожителя.

Что позволило изменить ее мнение по отношению к латентному насилию в семье?

Темы для обсуждения

1. Навыки установления психологического контакта, вербального и невербального компонентов восприятия собеседника сотрудником органов внутренних дел являются одним из главных профессиональных психологических навыков, необходимых для эффективного решения профессиональных задач.

Какие навыки необходимы сотруднику для эффективного профессионального общения с различными категориями граждан?

2. Для установления психологического контакта сотрудник органов внутренних дел может использовать комплимент.

Раскройте основные правила комплимента, какие характеристики личности могут использоваться и чем комплимент отличается от лести?

3. Для установления оперативного контакта сотрудник органов внутренних дел должен использовать определенные психологические приемы.

Охарактеризуйте основные приемы установления оперативного контакта в профессиональном общении сотрудников органов внутренних дел?

ГЛАВА II. ВЕРБАЛЬНЫЕ И НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА ОБЩЕНИЯ. ВИЗУАЛЬНАЯ ДИАГНОСТИКА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОТРУДНИКОВ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ

§ 2.1. Понятие и особенности визуальной психодиагностики в профессиональной деятельности

Визуальная психодиагностика – психологический метод изучения и интерпретации индивидуальных особенностей, психологических состояний, свойств и процессов человека на основе наблюдения по внешнему виду и поведению. Визуальная психодиагностика – это методы конструирования индивидуально-психологических особенностей личности, прогнозирование поведения человека, анализ его эмоционального состояния посредством наблюдения¹.

Предметом визуальной психодиагностики является разработка принципов создания психодиагностических методик, основанных на визуальных средствах (наблюдение, видеозапись и др.).

Задача визуальной психодиагностики – создание методов распознавания индивидуально-психологических особенностей личности путем непосредственного визуального восприятия. Она решается различными методами (рис. 5)²: сплошным наблюдением, включающим анализ всех проявлений психики человека (системным, включенным или невключенным наблюдением), изучением материалов видеозаписи наблюдения за объектом, анализ документов (рисунков, почерка), изучение особенностей строения лица и тела, и др.

Сплошное наблюдение	Эмпатия
Изучение видеозаписей	Физиогномический анализ
Анализ продуктов деятельности	Биографический метод
Психографологический метод	Морфологический метод

Рис. 5. Методы визуальной психодиагностики

¹ Цветков В. Л., Юренкова В. А. Указ. соч. С. 107.

² Вахнина В. В. Указ. соч. С. 33.

Основанная на непосредственном наблюдении сотрудника органов внутренних дел визуальная психодиагностика позволяет первоначально определять такие индивидуально-психологические особенности личности объекта изучения как пол, возраст и телосложение человека. При дальнейшем (целенаправленном) изучении выявляются тип характера и темперамента, пропорции и особенности лица (головы), эмоциональные проявления (взгляд, мимика, смех, улыбка), особенности осанки и походки, жестикуляции, особенности строения кистей и пальцев рук, выбираемая дистанция общения, позы, особенности стиля общения (самопрезентации), особенности поведенческих и физиологических реакций (покраснение или бледность кожи, запах, частота дыхания, потливость и др.).

Эффективность выполнения служебных и оперативных задач сотрудником органов внутренних дел и выбор наиболее приемлемой стратегии и тактики общения зависит от его способности понять психологический склад собеседника, что возможно при наблюдении за человеком.

Сделать наблюдение содержательным и информативным может визуальная психодиагностика, позволяющая распознать криминальные признаки личности, выявить преступное намерение лица или группы лиц

Владение навыками профессионального наблюдения при использовании невербальных ключей диагностики позволяет значительно повысить эффективность деятельности сотрудников органов внутренних дел, следовательно, для осуществления профессиональной деятельности сотруднику очень важно уметь трактовать психологические особенности человека по внешне наблюдаемому поведению, то есть владеть визуальной психодиагностикой.

Диагностика – это идентификация состояния собеседника в процессе общения; **визуализация** – это формирование зрительного образа: соответственно, визуальная психодиагностика является идентификацией психологического состояния человека на основе его зрительного восприятия наблюдателем¹. Воспринимая собеседника, сотрудник органов внутренних дел сам становится **психометрическим прибором**, настроенным на эффективное, специально организованное восприятие и сбор психологической информации методом наблюдения, без использования тестовых или инструментальных методов.

¹ Анисимова Н. Н. Особенности визуальной психодиагностики личности террориста. Обнаружение криминального искажения информации : учебно-методическое пособие. Домодедово : ВИПК МВД России, 2007. С. 6.

Основная задача сотрудника органов внутренних дел при применении визуальной психодиагностики – **составить психологический портрет собеседника** и на этой основе **выбрать тактику взаимодействия** с ним. Психологический портрет представляет собой такое описание человека, которое включает комплекс личностных характеристик и имеет вероятностный характер (см.: Практикум).

На основе восприятия собеседника в процессе профессионального общения складывается определенное впечатление о нем, которое является суммой информации, поступившей: за счет вербальных средств (только слов) на 7 %; за счет звуковых средств (тон, тембр, интонация голоса и все неречевые звуки) на 38 %; за счет невербальных средств на 55 %.

На этом основании различают два уровня, на которых одновременно осуществляется общение между людьми¹:

- **уровень содержания**, передающий цифровую (вербальную) информацию, выраженную словами, т. е. то, что хочет сказать говорящий;
- **уровень отношения**, передающий аналоговую (невербальную) информацию, в которой выражено отношение говорящего или к произносимым словам, или к слушателю.

Визуальная психодиагностика характеризуется: **быстротой**, так как осуществляется в максимально сжатые сроки; **комплексностью**, так как анализ внешности, поведения и других признаков проводится в комплексе; **доступностью**, потому что в любом месте возможно ее применение без специального оборудования; **целенаправленностью**, так как она ориентирована на решение определенной задачи в заданных условиях профессиональной деятельности

Интересующая сотрудников внутренних дел информация о психологических особенностях человека может быть получена: во-первых, на основании различных внешних признаков человека; во-вторых, при анализе невербального (неречевого) поведения.

С целью **составления психологического портрета** при визуальной психодиагностике предлагается опираться на **три группы признаков**: **статические характеристики**, то есть анатомические признаки физического облика человека; **динамические характеристики** – невербальное, экспрессивное поведение собеседника; среднеустойчивые характеристики – **социальное оформление внешности** (рис. 6)². Из всех трех признаков наиболее важными для составления психологического портрета названы динамические признаки, составляющие невербальное поведение человека, внешнюю форму существования и проявления

¹ Цветков В. Л., Юренкова В. А. Указ. соч. С. 108.

² Вахнина В. В. Указ. соч. С. 38.

психического мира личности, и позволяющие понять психологические особенности через анализ его поведения в конкретной ситуации. Особенности походки, стиль взаимоотношений, индивидуальное проявление поведения, особенности речи, жесты, движения и т. д. указывают как на особенности социальной среды, в которой проходило становление человека, так и на его психологический склад: темперамент, черты характера, потребности, направленность и др.¹.



Рис. 6. Элементы (характеристики) составления психологического портрета

Грамотная оценка невербального поведения собеседника в профессиональном общении предоставляет для сотрудника органов внутренних дел богатый спектр значимой психологической информации: об индивидуально-личностных особенностях (темпераменте, эмоциональном состоянии, самооценке, особенностях характера, социальном статусе, принадлежности к определенной социальной группе или субкультуре); об особенностях отношений участников общения друг к другу; об отношении участников общения к самой ситуации.

Визуальная психодиагностика является основным методом профайлинга, признанного сегодня технологией, которая представляет практический интерес для всех подразделений, ведомств и структур, связанных с обеспечением безопасности людей, объектов и территорий, и основанного на выявлении психоэмоционального состояния человека посредством наблюдения и специального опроса с фиксацией психологических поведенческих реакций при ответах (невербальных и вербальных). Профайлинг признан новым направлением в психологической науке, который позволяет расшифровать невербальные компоненты межличностного общения, дает возможность получать объективную информацию о потенциальной опасности субъекта и может эффективно использоваться как превентивная мера предупреждения

¹ Трофимова Ю. В. Визуальная психодиагностика : содержание, понятие и актуальность обучения методу участковых уполномоченных полиции // Вестник Барнаульского юридического института МВД России. 2019. № 3 (37). С. 168.

террористических актов на транспорте и в местах массового скопления людей¹.

Профайлинг как деятельность учит наблюдению и анализу окружающей обстановки, поведения людей, поиску подозрительных признаков и установлению причинно-следственных связей, учит нестандартному подходу к решению возникающих проблем.

Методики «чтения» людей основаны на технологиях спецслужб и на разработках психологов, которые позволяют в экспресс-режиме, в условиях минимума данных считать личностные и межличностные характеристики человека или группы лиц с целью достоверного прогноза его поведения

При смещении акцентов в сторону профилактики преступлений в профессиональной деятельности сотрудников органов внутренних дел принципиальное значение придается овладению методами прикладной психологии, то есть приемами профайлинга. Данная технология, применяемая в деятельности сотрудников органов внутренних дел, позволяет развить способность анализировать окружающую обстановку, поведение окружающих, выявлять подозрительные признаки и устанавливать причинно-следственные связи².

В системе обеспечения транспортной безопасности применяется так называемая **«оперативная триада»**: предупреждение – предотвращение – пресечение; определен алгоритм действий сотрудника полиции, четко выделены этапы профайлинга. Технология профайлинга при обеспечении безопасности в период проведения крупных массовых мероприятий является одной из наиболее сложных, связанных с оценкой поведения огромного количества людей. Обеспечение правопорядка в этом случае отличается, как правило, отсутствием непосредственного контакта с наблюдаемыми лицами. Следовательно, приоритетная роль отводится навыкам наблюдения за мониторами, транслирующими изображения с видеокамер.

§ 2.2. Основные правила и задачи визуальной психодиагностики лжи и скрываемых обстоятельств в профессиональном общении

Обнаружение обмана является достаточно трудной профессиональной задачей сотрудника органов внутренних дел. По

¹ Основы профайлинга (психологический аспект) : учебное пособие. М. : Московский университет МВД России имени В. Я. Кикотя, 2018. С. 37.

² Профайлинг в деятельности органов внутренних дел : учебное пособие. М. : ЮНИТИ-ДАНА : Закон и право, 2017. С. 24.

мнению П. Экмана¹, существуют основные причины того, что обман не удастся: невозможна полная, всесторонне продуманная подготовка поведения и речи, а также существование автоматического неосознанного проявления эмоций, так как скрыть эмоции или фальсифицировать, подделать эмоции и чувства очень сложно, так как возникновение эмоций подсознательно, изменение эмоциональных переживаний происходит за доли секунд. Нежелание разоблачения, скрывания эмоций обнаруживаются в следующих случаях: во-первых, по невербальным признакам подавляемых эмоций; во-вторых, по наблюдаемой в поведении неконгруэнтности, не согласующейся с вербальной линией обманщика. Сам по себе ни один жест, ни выражение лица не являются показателем обмана, они являются признаками плохой продуманности слов и несоответствия испытываемых эмоций сказанным словам.

Обнаружение обмана по содержанию и технике передачи информации (вербальные признаки). Содержание информации. При обмане скрывается именно то, за чем, по мнению лжеца, сотрудники и будут внимательно и пристально наблюдать, поэтому при ложных показаниях особенно тщательно подбираются слова: это объясняется тем, что вербальная информация воспринимается в первую очередь. Есть возможность подготовить ее заранее, подобрав подходящую манеру исполнения, словесная информация легко повторяется, от нее трудно отказаться. Заранее подготовленная речь может иметь речевые ошибки, неосторожные высказывания, на которые необходимо обратить внимание. Показательны в речи паузы и заминки перед словами: они могут быть слишком продолжительными или слишком частыми при выборе ответа на вопрос сотрудника, что всегда наводит на подозрения. Не менее подозрительными являются и слишком частые короткие паузы в процессе самой речи. Ошибки в речи, являющиеся признаком обмана, – это, например, междометия («гм», «ну», «э-э»); повторы («Я, я, я имею в виду, что я...»); лишние слова («Мне очень понравилось»). Причинами речевых пауз и заминок в речи служит то, что лжецом в полной мере не продумана линия поведения и непосредственные задаваемые вопросы, также у него боязнь разоблачения. Если он слышит, что его слова звучат неправдоподобно, появляется большой страх быть пойманным, поэтому возрастает количество пауз и речевых ошибок.

Техника передачи информации. Сотруднику также рекомендуется наблюдать за признаками обмана, которые связаны с техникой передачи информации, к которым относятся слишком скорые ответы на его вопросы, которые должны были бы заставить человека задуматься. Сюда же относится и демонстративное сознательное выделение (интонацией,

¹ Экман П. Психология лжи. СПб. : Питер, 2011. С. 41.

паузами, подчеркиванием и др.) лгущим определенных частей информации с целью дезориентации сотрудника: такая попытка внушения при сопоставлении с другими показателями служит в качестве индикатора лжи¹.

Индикаторами ложности показаний могут являться различные признаки. Для самого очевидного и распространенного словесного признака лжи характерно настойчивое убеждение сотрудника, не выражающего доверия к словам, в искренности человека, чрезмерное подчеркивание своей честности, правдивости («честное слово, я не знаю», «даю руку на отсечение», «это так же верно, как то, что...», «честное слово, дело было так...»).

Признаком лжи также является то, что человек уклоняется от обсуждения определенных тем и вопросов даже при том, что они не затрагивают неприятных для него моментов («не могу вспомнить», «я этого не говорил», «я не буду этого обсуждать», «не вижу здесь никакой связи», «не могу ответить на этот вопрос»).

Наличие в речи явной пренебрежительности, вызова и даже враждебности, когда сотрудника открыто провоцируют на грубость («не знаю, о чем идет речь», «вообще не желаю с вами говорить», «я не обязан отвечать на ваши вопросы»).

Лжец может попытаться вызвать симпатию, доверие, а также чувство жалости у сотрудника («я такой же, как и вы», «у меня точно такие же проблемы», «у меня семья, дети»).

Признак лжи может фиксироваться в коротких отрицаниях, в равнодушных или уклончивых ответах на прямые вопросы сотрудника, а также в отказе от использования ответов «да» или «нет» (Вы же сами это говорили...», «Не уверен...», «Вы уважаете меня?», «Вы, несомненно, человек серьезный...», «Я об этом ничего не знаю...»). Такого рода ответы на прямые вопросы сотрудника свидетельствуют о том, что по ходу общения собеседнику становится лгать сложнее, в словах появляется нерешительность. Лжец может пытаться отвлечь сотрудника различными вопросами, утрачивает способность отвечать на задаваемые вопросы.

О ложности показаний можно также судить по слишком медленным или запутанным ответам, ответам «вопросом на вопрос», по повторениям вслух вопросов, задаваемых сотрудником, просьб к сотруднику о пояснении вопроса, при попытке маскировки сути задаваемого вопроса, не относящейся к делу лишней информацией.

Обнаружение обмана по отношению к передаваемой информации (невербальные признаки). **Признаки обмана по голосу.** К информативным голосовым индикаторам эмоционального состояния собеседника относят дыхательные движения, голосовую пульсацию, изменения в основном

¹ Анисимова Н. Н. Указ. соч. С. 39.

голосовом тоне, вибрацию в голосовом аппарате. Анатомическим строением человеческого черепа, его акустикой объясняются особенности восприятия человеком собственной речи. Так, своя речь слышится человеку иначе, чем он говорит на самом деле: следовательно, при попытке солгать, контролируя свое поведение, в частности, звучание собственного голоса, полного самоконтроля достичь очень трудно.

Интерпретируя голосовые эмоции в качестве свидетельства обмана, сотруднику полиции необходимо помнить об «ошибке Отелло», так как и абсолютно невинные люди могут испытывать эмоциональное возбуждение, боясь, что им не поверят. При оценке голоса собеседника сотруднику трудно не попасть и в «капкан Брокау». Так, ему может показаться, что человек, говорящий ровным голосом, себя контролирует, что, в свою очередь, предполагает, что ему есть что скрывать. Чтобы не ошибиться в оценке тона голоса собеседника, сотруднику желательно знать о привычной характерной манере говорить данного человека.

Изменения голосовых характеристик происходят в следующих ситуациях: при внезапном неконтролируемом возникновении эмоций; при сильной боязни разоблачения. Голосовые изменения практически никогда не являются достоверными признаками обмана: они лишь сигнализируют о возникновении отрицательных эмоций при воздействии стресса, следовательно, при интерпретации изменений голосовых характеристик сотруднику необходимо учитывать дополнительные признаки.

Выделены следующие наиболее характерные **признаки волнения**, которые проявляются в голосе и речи при передаче ложной информации:

- в голосе появляется дрожь, попытки прочистить голос, покашливание;
- фразы обрываются на полуслове по причине сухости во рту, появляется желание облизывать губы, сглатывать слюну;
- непроизвольно изменяется интонация, замедляется темп речи, меняется тембр голоса (при гневе и страхе наблюдается повышение тона, при грусти и печали – понижение тона голоса).

Бесстрастный голос не всегда является свидетельством правдивости, так как не всем людям свойственно проявление эмоций, по крайней мере, в голосе. Учитывая то, что даже эмоциональные люди в определенных ситуациях могут лгать без проявления эмоций, ровный бесстрастный голос нельзя считать явным признаком и обмана, и правдивости показаний. Согласно основному закону кинесики, внутреннее психическое состояние человека всегда отражается в его движениях, позе, мимике и т. д. Но применять этот закон нужно с осторожностью и грамотно. Основными задачами сотрудника при выявлении ложных обстоятельств являются: заметить ложь, не принять правду за ложь.

П. Экман описывает две часто повторяющиеся ошибки при попытке разоблачения возможного обмана: это «ошибка Отелло» и «капкан Брокау».

Вероятность «ошибки Отелло» кроется в неправильном истолковании эмоций, их признаков и причин. Поэтому не верно любое проявление эмоций понимать как свидетельство обмана: человек, говорящий правду, боясь, что ему не поверят, возможно может проявлять те же эмоции, что и лжеца, боящийся быть уличенным.

«Капкан Брокау», имеющий второе название – «ошибка индивидуальных особенностей» – заключается в том, что при анализе поведения не учитываются индивидуальные психические различия потенциального поведения лжеца. Некоторые различия в поведении, в большинстве случаев явно указывающие на проявления обмана, оказываются частью обычного поведения человека. Сколько людей, столько и различных манер, особенностей, различий поведения, которые могут порождать ошибки в распознавании правды и лжи; в итоге правда принимается за ложь, а ложь за правду.

Признаки обмана по движению глаз и мимике лица

На лице собеседника имеется слишком много параметров для анализа ложности высказываний на основе его мимики, взгляда, движения глаз, что в силу неоднозначности проявлений психических состояний человека может привести сотрудника к неверным выводам о степени искренности собеседника. В то же время именно анализ выражения лица чаще всего гарантирует верную интерпретацию поведения человека.

Чаще всего внимание наблюдательного сотрудника в профессиональном общении при индикации лжи сосредоточено на следующих параметрах:

Продолжительность глазного контакта. Установлено, что при условии правдивости показаний взгляды встречаются около двух третей всего времени общения. При неискренности же глаза встречаются с глазами собеседника менее одной трети части времени взаимодействия.

Бегающий взгляд. Собеседник, который не привык лгать, или тревожащийся по другим причинам, не «держит взгляд», отводя глаза в сторону.

Прищуривание как правило, служит свидетельством того, что собеседник насторожен, не желает устанавливать доверительные отношения.

Пытливый взгляд. При ложном высказывании концентрируется внимание на лице сотрудника, с целью оценки, удалось ли введение его в заблуждение.

Легкая улыбка. Часто сопутствует ложному высказыванию, скрывает внутреннее напряжение человека, не выглядит естественно. Свидетельствует только об официальной вежливости, а не об искренности и готовности помочь сотруднику.

Микронапряжение мышц лица непроизвольная реакция, которая является очень надежным индикатором лжи. При ложном сообщении на лице собеседника «пробегают тени», наблюдается кратковременное

напряжение в выражении лица, которое по длительности сохраняется буквально доли секунды. Установлено, что манипуляция мышцами лица практически невозможна по причине того, что они напрямую связаны с областями мозга, которые отвечают за контроль эмоций. Именно благодаря данному факту появляется возможность и уверенность в информативности лицевых мышц с целью выявления лжи. Взгляд человека почти не поддается тренировке и поэтому наиболее адекватно выражает эмоционально-психическое состояние партнера. Человек может скрыть на словах что угодно (горе, страдание, радость, гнев), но чтобы скрыть это во взгляде требуется либо огромная сила воли, либо специальная тренировка.

Соответствие жестов и поз содержанию передаваемой информации. В диагностике лжи руки более показательны, чем слова и движения глаз: по этой причине вынужденные профессионально лгать люди часто пользуются креслами с подлокотниками, специальными пюпитрами. Язык жестов обладает высокой информативностью. По утверждению А. Брассера, записавшего в течение 25 лет около 25 миллионов свидетельских показаний, главным показателем правдивости свидетеля являются глаза и руки. «Говорить человек может что угодно. А вот глаза и руки его обязательно выдадут. Руки ничего не могут скрыть и расскажут гораздо больше, чем глаза», – считает А. Брассер¹.

Необходимо учитывать, что язык жестов, помимо индивидуальности человека (например, темперамента), имеет и особенности, которые связаны с национальной принадлежностью, возрастом, полом человека, уровнем его культуры и другими признаками. Например, английский психолог М. Арджайл, изучавший язык жестов, установил, что в среднем на протяжении часового разговора финн использует жестикуляцию один раз, итальянец – 80, француз – 120, а мексиканец – 180 раз.

П. Экман и У. Фризен разработали такую классификацию при интерпретации определенных жестов: жесты-эмблемы, жесты-иллюстрации, жесты-манипуляции.

Жесты-эмблемы – это жесты, имеющие точное языковое значение в определенных социальных группах, для людей определенной культуры. Примеры такие жестов: кисть, сжатая в кулак, при большом пальце, поднятом перпендикулярно ладони («здорово», «классно», «хорошо»); кистевое движение руки по направлению к себе («иди ко мне»); пожимание плечами («не знаю»).

Жесты-эмблемы могут служить вполне надежным признаком ненамеренной утечки информации, фактической оговорки, когда обычно показывается один элемент, да и то не полностью: например, приподнимается только одно плечо, и не очень высоко, или выпячивается нижняя губа; или в том случае, когда жест выполняется не в привычной позиции. Конечно,

¹ Анисимова Н. Н. Указ. соч. С. 37.

эти особенности (фрагментарность и выполнение вне привычной позиции) и мешают их заметить несмотря на то, что эти предательские эмблематические оговорки могут демонстрироваться неоднократно. К эмблематическим оговоркам относятся все те жесты, которые выделил А. Пиз и описал как жесты «рука к лицу»: если ребенок, солгав, закрывает полностью свой рот рукой, то взрослый контролирует себя, и обрывая этот жест, подносит руку к другой части головы. К жестам «рука к лицу» относятся: жесты «прикрытие рта», «прикосновение к носу», «потирание глаза», «потирание уха», «оттягивание воротника»¹.

Жест **«прикрытие рта»**, когда собеседник ладонью, пальцами или кулаком прикрывает рот или покашливает с прикрытием рта. Если же он прикрыл рот тогда, когда говорите Вы, значит ваш собеседник почувствовал, что вы говорите неправду.

Более утонченным жестом, чем прикрытие рта, является жест **«прикосновение к носу»**, когда собеседник быстро, почти неуловимо прикасается к ямочке под носом, или легко потирает кончик носа.

Жест **«потирание глаза»**. Сообщая собеседнику лживую информацию, мужчины имеют склонность отводить глаза и потирать их, а женщины – легко касаться глаза или потирать область под глазом. Часто к данному жесту присоединяются стиснутые зубы и фальшивая улыбка.

Жест **«потирание уха»**, когда собеседник почесывает или потирает свое ухо, почесывает шею под ухом указательным пальцем или перегибает ушную раковину. Если эти движения собеседника сопровождают Вашу речь – значит, он вам не верит.

Жест **«оттягивание воротника»** объясняется психологами легким раздражением, возникающим при выделении пота в чувствительных тканях лица и шеи во время ложных показаний.

К жестам-иллюстрациям относятся жесты, которые сопровождают высказывания, иллюстрируют речь человека: дирижирующие, указательные, ритмические (связанные с движением), а также жесты пиктографические (связанные с представлением понятий и объектов). Иллюстративные жесты могут рассматриваться как признаки обмана только в соотношении с речью и не имеют особого значения, если их рассматривать отдельно от слов. Признаком обмана при этом может быть уменьшение количества или интенсивности иллюстративных жестов по сравнению с обычной манерой говорящего. Причиной этого является тщательное продумывание речи, осторожность в высказываниях, подавление страха разоблачения. Интерпретировать иллюстрации нужно более осторожно, чем эмблематические оговорки. «Ошибка Отелло» и

¹ Кораблев С. Е. Организация взаимодействия полицейских структур и населения: психологические аспекты : учебное пособие. Воронеж : Воронежский институт МВД России, 2016. С. 28.

«капкан Брокау» работают в случае иллюстраций и не работают в случае эмблематических оговорок.

К жестам-манипуляциям относятся те движения, когда собеседник отряхивает, массирует, потирает, держит, щиплет, ковыряет, чешет какую-то часть своего тела или совершает какие-либо другие действия с ней, при этом к акту манипуляции могут добавляться какие-то предметы (спички, карандаш, очки, сигарета и пр.). Жесты-манипуляции совершаются неосознанно, у людей вырабатываются свои особо любимые манипуляции, отказаться от которых не помогают никакие усилия, и число манипуляций увеличивается при ложных высказываниях. В то же время жесты-манипуляции не могут быть надежным признаком обмана по нескольким причинам: люди сильно различаются по количеству и типу свойственных им жестов-манипуляций; жесты-манипуляции могут являться признаками не только дискомфорта, но и комфорта; интенсивность манипуляций «Ошибка Отелло»; если ставки высоки, лжецу довольно легко подавить жесты-манипуляции, хотя бы на время. Жесты рук при необходимости можно проконтролировать, например, сцепив между собой пальцы, или взяв в них какой-либо предмет, также можно обхватить запястье или предплечье другой рукой. В таком случае можно обнаружить признак сильно сдерживаемой эмоции по выраженному побледнению суставов пальцев собеседника.

Позы изучали многие исследователи, но утечки информации или признаков обмана, связанных с позой, было обнаружено мало. Люди обычно хорошо знают, как в конкретной обстановке следует сидеть или стоять, и в большинстве случаев способны подавить все признаки эмоций, выдаваемые позой. Совершенно очевидно, что для того, чтобы не выдать себя в момент произнесения неправды, необходимо сделать так, чтобы не было полного обзора позы. Любое резкое изменение позы свидетельствует о резком изменении психологического состояния. Также при лжи значительное внимание уделяется лицу, но контроль мимики, в отличие от слов, более сложен: знать, что ты говоришь, гораздо легче, чем знать, что выражается твоим лицом, и выражение лица в момент возникновения новой эмоции специально не выбирается. Уделяя больше внимания словам и лицу, лжец практически не контролирует свою пластику и голос. Следовательно, при подозрении собеседника во лжи сотруднику рекомендуется больше внимания направлять на оценку голоса и тела. Тело – важный источник признаков обмана. Считается, что телодвижения контролируются редко, хотя контроль за ними не так уж сложен. По результатам серии экспериментов, А. Мехрабиан указывает на то, что говорящий неправду человек делает больше речевых ошибок, говорит медленнее, чаще улыбается, реже кивает головой, меньше жестикулирует и меньше делает движений ногами, чем когда он говорит правду. Также, по его мнению, индикатором лжи может служить и то, что человек реже направляет свой

взгляд на слушателя, находится в скованном, менее расслабленном состоянии, говорит в целом тише, делает больше пауз в речи и его ответы на вопросы короче.

В процессе верификации лжи необходимо диагностирование неконгруэнтности между вербальными и невербальными сигналами, исходящими от собеседника, то есть признаков несоответствия между жестами и произносимыми в это же время словами. Например, следователь как верификатор в ходе допроса должен уметь распознать «диссонанс иллюстратора», то есть неконгруэнтность вербального и невербального поведения, когда телодвижения противоречат словам. Телодвижения, совпадающие со смыслом слов, названы «жесты правды» – это жесты-иллюстраторы; не совпадающие (названные «жестами обмана») – жесты-манипуляторы или адаптеры, создающие эффект двойного послания, сообщения¹. Если допрашиваемый говорит правду, то жесты-иллюстраторы будут преобладать в его поведении, если он говорит неправду, то преобладать, соответственно, будут жесты-манипуляторы².

Таким образом, для сотрудников правоохранительных органов итогом визуального наблюдения и общения с гражданином будет являться составление психологического портрета, как совокупности характерологических, типологических и деятельностных признаков изучаемой личности, и оценка достоверности и (или) лживости полученной информации. Критериями эффективности визуальной диагностики, проводимой сотрудником органов внутренних дел, являются: прогноз тактики поведения лица, включая потенциальные риски для сотрудника; навык выявления диссонанса (несовпадения, несоответствия) во взгляде, мимике, тембре, мелодичности голоса и паралингвистики речи, позе, жестах между собой и сообщаемой информации (см.: Практикум).

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте особенности визуальной диагностики в профессиональной деятельности сотрудников органов внутренних дел.
2. Раскройте понятия вербального и невербального общения.
3. Перечислите основные направления применения визуальной психодиагностики в деятельности сотрудников органов внутренних дел.
4. Перечислите основные индикаторы лжности показаний.
5. Назовите основные приемы визуальной диагностики.

¹ Баркова Т. В., Арский А. А. Использование «языка тела» для выявления лжи допрашиваемых лиц // Вестник Сибирского юридического института МВД России. 2020. № 1 (38). С. 91.

² Коноплева Е. А. Практикум по психологии общения : учебное пособие. Екатеринбург : УрЮИ МВД России, 2018. С. 46.

Ситуационные задачи

Задача 1. 24 января 2011 года в зале прилетов международного аэропорта «Домодедово» произошел мощный взрыв. По результатам расследования было установлено, что взрыв произвел террорист-смертник Магомед Евлоев. В 2010 году руководством аэропорта был разработан и внедрен новый регламент досмотра, в соответствии с которым на каждом входе был только один сотрудник и один интроскоп для досмотра багажа. Использование металлорамочек для досмотра пассажиров не предусматривалось, а досмотр граждан по документам осуществлялся выборочно. В результате террорист беспрепятственно прошел в зал ожидания аэропорта и в толпе встречающих привел в действие взрывное устройство. В результате теракта погибли 37 человек, ранения получили 172 человека.

Что позволило осуществить террористический акт? Какие правила транспортной безопасности были нарушены?

Задача 2. 29 марта 2010 года на станциях московского метрополитена «Лубянка» и «Парк культуры» произошли два взрыва, погибли 36 человек, позже в больницах скончались еще четыре человека, 130 человек получили ранения разной степени тяжести. Было установлено, что взрывы осуществили уроженки Дагестана: Мариам Шарипова (1982 г. р.) и Джанет Абдурахманова (Абдуллаева, 1992 г. р.). В ходе расследования было установлено, что организатором взрывов являлся Магомед Али Вагабов – член диверсионно-террористического подполья, действовавшего на территории Дагестана с февраля 2010 года. Он сопровождал террористок из Кизляра в Москву и руководил их действиями в день совершения терактов.

Укажите вид террористического акта и типы террористов, осуществивших его? Что позволило террористам осуществить теракт?

Задача 3. 6 мая 2012 года в Москве прошла акция, называемая «Народный марш». После ряда отказов все же удалось согласовать шествие и митинг. Участники акции, дойдя до конца согласованного маршрута, отказались выполнять законные требования сотрудников правоохранительных органов. Организаторы акции организовали перед полицейским оцеплением сидячую забастовку. После того как среди собравшихся демонстрантов стали раздаваться призывы пойти на прорыв полицейского оцепления, Удальцов, Навальный, Немцов и др. организаторы покинули митинг, и через некоторое время начались беспорядки. Протестующие срывали с полицейских каски и кидали в Водоотводный канал (23 каски, 13 бронежилетов, 29 резиновых дубинок, 7 щитов, 4 противопожарных ковра, 2 электромегафона, 6 радиостанций, 3 пояса, 19 противогазов, 12

наручников). Сотрудниками полиции было задержано 436 человек, но большинство из них были отпущены, включая Бориса Немцова. За медицинской помощью обратились 40 участников митинга и 29 сотрудников правоохранительных органов, из них четверо были госпитализированы. На следующий день в новостном выпуске радиостанция «Эхо Москвы» заявила, что «... к участникам акции стражи правопорядка применили силу без предупреждения, били людей дубинками и ногами, рвали одежду и бесцеремонно швыряли в автозаки».

Являются ли действия сотрудников полиции правомерными? Перечислите меры по профилактике подобных проявлений экстремизма.

Темы для обсуждения

1. Перечислите основные виды массовых мероприятий и укажите профилактические меры по предупреждению возникновения массовых беспорядков при их проведении.

Какими навыками необходимо обладать сотруднику органов внутренних дел при обеспечении безопасности массовых мероприятий?

2. Раскройте суть технологии составления психологического портрета и его применения в деятельности сотрудников органов внутренних дел.

Перечислите этапы составления психологического портрета и способы (методы) получения необходимой информации о личности. В чем различие экспресс-диагностики лица и составление психологического портрета личности?

ГЛАВА III. МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБЩЕНИИ СОТРУДНИКОВ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ

§ 3.1. Понятийный аппарат межличностного взаимодействия в социально-психологических исследованиях

Исследования феномена межличностного взаимодействия в трудах отечественных ученых основаны на приоритете социально-деятельностной природы общения, согласно которой межличностное взаимодействие реализуется в общественных, групповых, межличностных отношениях и совместной деятельности и является одной из трех сторон общения.

Выделяют два основных типа взаимодействия: **кооперация** и **конкуренция**

При **кооперации** (сотрудничестве) единичные силы участников взаимодействия (взаимопомощи) координируются, при **конкуренции** же (соперничестве, конфликте) происходит продуктивное либо негативное столкновение участников, основанное на борьбе за свои интересы и отстаивании личной позиции в процессе общения или совместной деятельности¹.

Одним их активно осваиваемых социальными психологами направлений можно назвать психологию воздействия, начало изучению которой было заложено Г. Тардом, Г. Лебоном, Л. Фестингером, Ч. Осгудом и др. В настоящее время выделены три научные парадигмы, существующие в психологии, определяющие соответствующие общие стратегии психологического воздействия.

Во-первых, это объектная (реактивная) парадигма: в соответствии с ней психика человека, на которого оказывается психологическое воздействие, рассматривается в качестве пассивного объекта воздействия.

Во-вторых, субъектная (акциональная) парадигма: основана на том, что личность как субъект активности сама оказывает воздействие и преобразует психологическую информацию, поступающую к ней.

В-третьих, субъектно-субъектная (диалогическая) парадигма: в ее рамках психика выступает в качестве многомерной, открытой, пребывающей во взаимодействии системы.

¹ Ковчина Н. В., Игнатова В. В. Междисциплинарный анализ феномена «социальное взаимодействие» // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 3. С. 235.

В соответствии с вышеназванными парадигмами Г. Н. Ковалевым определяются следующие стратегии психологического воздействия: императивная, манипулятивная и развивающая стратегии (рис. 7)¹.



Рис. 7. Стратегии психологического воздействия

Императивная стратегия характеризуется тем, что она ориентирована на достаточно кратковременный эффект психологического воздействия, который не затрагивает глубинные психические структуры, и опирается на усиление тех структурных элементов психики, которые уже имеются у личности. В итоге выбор императивной стратегии уместен и эффективен в ситуациях экстремального общения, требующего оперативного принятия решений при условии дефицита времени.

Установление психологического контакта и взаимопонимания с объектом взаимодействия является основой выполнения профессиональных функций сотрудниками органов внутренних дел, в то же время в их деятельности преобладает авторитарный, формально-дисциплинарный тип общения, который опирается на жесткое подчинение объекта взаимодействия полицейскому

Таким образом, профессиональное общение часто остается «субъектно-объектным», императивным².

Манипулятивная стратегия основана на использовании способов и техник подсознательного стимулирования психики, которые действуют в обход личностного контроля, блокируют или разрушают системы защиты и выстраивают взамен старых новые личностные установки, предопределяющие новые модели поведения человека.

Развивающая стратегия стимулирует потенциал собственного личностного саморазвития, так как диалог как психологическое условие

¹ Вербина Г. Г. Профайлинг в профессиональной деятельности сотрудников УИС, других правоохранительных органов и служб безопасности // Проблемы современного педагогического образования. 2016. № 51-5. С. 84.

² Лебедев С. А. Профессионально важные коммуникативные умения сотрудников полиции // Вестник Псковского государственного университета. Серия: Психолого-педагогические науки. 2019. № 10. С.12.

реализации развивающей стратегии основан на открытости взаимодействующих личностей относительно друг друга.

При оценке применимости основных парадигм психологического воздействия к решению профессиональных задач в правоохранительной деятельности, и, в частности, непосредственно субъект-субъектного развивающего подхода, обоснованно утверждается невозможность принципа диалога между взаимодействующими субъектами.

Причина состоит в том, что важное условие взаимной открытости общающихся субъектов, необходимой для достижения диалога, достаточно сложно обеспечить в профессиональной деятельности, протекающей зачастую в конфликтных ситуациях

Сложность обеспечения данной стратегии объясняется ее противоречивостью, уникальностью, трудно предвидимым и отсроченным по времени наступления последствиям, а также очень высокими требованиями к культуре, в том числе психологической и нравственной установкам, ценностным ориентациям воздействующего субъекта¹.

Так, оценивая профессиональное общение, Г. И. Уразаева выделяет следующие позиции сотрудников органов внутренних дел: это позиция антропоцентричности, позитивной установки доминанты на собеседнике и позиция топоцентричности, проявляющейся в личностной пассивности, объектном отношении к диалогу.

Топоцентрическая позиция характеризуется либо формальным отношением к собеседнику: уступке ему ведущей роли в диалоге, потере инициативы в общении; либо агрессивно-наступательной манерой общения, основанной на убежденности в виновности собеседника. То есть непрофессиональная позиция топоцентричности, основываясь на таких личностных качествах, как неадаптивность, ригидность, неспособность к игре, смене масок, вариации тактических приемов воздействия, способна в итоге привести к утрате ответственности не только за происходящее «здесь и теперь», но и за перемены в самом сотруднике, став позицией конформности, постепенной деиндивидуализации личности, обуславливающей правонарушения и даже преступления сотрудников органов внутренних дел².

Проблема правомерности психологического воздействия является одной из наиболее актуальных в юридической психологии, и к ее

¹ Черненилов В. И., Абросимов С. В. Психологическое воздействие в деятельности сотрудников правоохранительных органов: основные парадигмы // Юрист-Правоведъ. 2009. № 1 (32). С. 95.

² Уразаева Г. И., Власова О. В. Социально-психологические установки в профессиональном общении сотрудников полиции // Вестник Казанского юридического института МВД России. 2014. № 3 (17). С. 86.

рассмотрению обращались В. Л. Васильев, А. В. Дулов, М. В. Костицкий, А. Р. Ратинов, В. И. Черненилов, В. В. Юстицкий, С. Е. Еремеев и др. На сегодняшний день отмечается актуальность дальнейших исследований в этом направлении, обусловленная непреходящим значением данной проблемной области, тем, что в реалиях социальной жизни каждая личность в известном смысле выступает в качестве субъекта и объекта воздействий различного рода. Психологическое воздействие признается важнейшим элементом в структуре любого общения (в том числе профессионального общения сотрудников органов внутренних дел), а его эффективность, специфика, особенности определяются следующими показателями: содержанием самой деятельности, ролевой структурой общения, конкретными целями и задачами общения, а также индивидуально-психологическими особенностями участников общения¹.

В стержне ключевых для социальной психологии понятий, являющихся объектом длительного и пристального внимания ученых, находятся такие понятия, как психологическое воздействие и психологическое влияние².

Суть психологического воздействия заключается в признании его как осознанного и целенаправленного процесса, оказывающего влияние со стороны участников взаимодействия в процессе общения или совместной деятельности. **Основными видами психологического воздействия** названы прямое и косвенное: **прямое** (открытое) воздействие заключается в непосредственном обращении к объекту, имеющему цель предъявить ему определенные требования или предложения, а **косвенное** воздействие преследует цель изменить только обстоятельства жизнедеятельности интересующего объекта, то есть непосредственно не направлено на данное лицо.

Сутью психологического влияния в социальной психологии является признание его и процессом, и результатом существенного изменения в процессе общения и совместной деятельности поведенческой активности личности, а также серьезного изменения смысловых образований, установок, системы ценностей личности

Различаются два вида психологического влияния: **направленное** и **ненаправленное**. В случае направленного влияния в большей степени

¹ Макаров Ю. В. Психологическое воздействие как социально-психологическая проблема // Известия Иркутского государственного университета. Серия «Психология». 2014. Т.10. С. 50.

² Кондратьев М. Ю., Ильин В. А. Воздействие и влияние как социально-психологические координаты межличностного взаимодействия: понятийно-терминологический аспект // Социальная психология и общество. 2013. № 4. С. 47.

манипулятивного, влияющей личностью осознается четкая цель влияния, личность же, на которую влияние оказывается, не всегда осознает и адекватно оценивает эту цель. Механизмами направленного психологического влияния одной личности на другую названы убеждение и внушение.

Убеждение, предполагающее осознанное отношение воспринимающей его личности и основанное на системе логических доказательных механизмов, как метод психологического воздействия в социуме стало применяться значительно позднее механизмов внушения, заражения и подражания. Б. Д. Парыгиным обоснован ряд основополагающих требований к убеждению как методу психологического воздействия с целью максимальной его эффективности. Согласно данным требованиям, убеждение по содержанию и форме должно строиться с учетом индивидуально-возрастных особенностей личности, на которую оказывается воздействие; должно быть логично, последовательно, максимально доказательно на основе принципов, правил, конкретных фактов и примеров; часто необходимо анализировать факты, одинаково известные собеседникам, во избежание сомнений в их истинности и в характере обобщающего вывода¹.

Самым важным требованием к методу убеждения, является то, что при выборе данного метода человек должен сам глубоко верить в то, что он сообщает собеседнику

Особенность ненаправленного психологического влияния состоит в том, что влияющая личность не только не ставит перед собой цели изменить личностные качества объекта влияния, но может даже не подозревать факта влияния на него своим присутствием и активностью. Механизмами ненаправленного психологического влияния одной личности на другую названы заражение и подражание, истоки которых находятся в глубинах человеческой истории и выражались ранее в ритуальных танцах, плясках, массовых психозах, религиозных экстазах.

В социальной психологии обобщены следующие основные типы психологического влияния².

Убеждение – сознательное воздействие на собеседника, которое имеет цель изменить его суждения, отношения, намерения или решения; обращение к критическому суждению, когнитивной сфере человека путем отбора, логического упорядочивания фактов и выводов на основании

¹ Парыгин Б. Д. Социальная психология. Проблемы методологии, истории и теории. СПб. : ИГУП, 1999. С. 34.

² Душкина М. Р. Психология влияния в деловом общении и социальных коммуникациях : учебник. М. : Юрайт, 2019. С. 126.

личного опыта, с помощью вербальных и паралингвистических средств общения. К основным техникам убеждения относят: получение согласия при каждой аргументации; предъявление четких аргументов в адекватном темпе и понятных терминах; открытое изложение позитивных и негативных сторон предлагаемого решения.

Внушение – преднамеренное воздействие на собеседника, которое направлено на изменение его состояния или отношения, цель которого в бесконфликтном некритическом принятии информации человеком при снижении осознанного анализа происходящего. Обращение к эмоциональной сфере личности осуществляется разными методами, в том числе путем использования техник: выбора внушаемых партнеров; личного авторитета; социального статуса; уверенности вербального и невербального поведения; создания обстановки, усиливающей влияние; отчетливой размеренной речи.

Заражение – сознательная или неосознанная передача, транслирование своего собственного состояния или отношения собеседнику, направленная на аффективную сферу человека. Применяемые техники: наращивание эмпатийности и интенсивности; экспрессивность; вовлечение партнера по общению в выполнение действий.

Манипулирование – сознательное воздействие, направленное на скрытое побуждение собеседника к переживанию выгодных для манипулятора психических состояний, и принятие решений, выполнение действий, нужных для инициатора; направлено на аффективную сферу человека. В интересах манипулятора принципиальным и необходимым является то, чтобы за принятыми партнером по общению решениями признавалась его собственная ответственность. При манипулировании применяется нарушение личного пространства человека (приближение, касание, ускорение либо замедление темпа беседы); также нередко используются запугивание, запутывание (введение в заблуждение), вовлечение адресата путем обещаний; поощрение (похвала, лесть), эмотирование.

Принуждение – сознательное воздействие, требование, которое заставляет собеседника выполнить распоряжения инициатора, направлено на когнитивную, аффективную, оценочно-волевую сферу личности. Часто сопровождается угрозами, наложением запретов, ограничений, запугиванием возможными негативными последствиями; проявляется в трех формах: «побуждение» (стимуляция адресата к выполнению требования на основе предложения позитивной мотивации), «увершение» (уговаривание адресата, создание у него понимания необходимости подчиниться, признаться в своих ошибках), «понужение» (предоставление со стороны инициатора возможности выбора для того, чтобы адресат сам отказался от нежелательного варианта поведения).

Игнорирование – преднамеренное демонстрируемое невнимание инициатора по отношению к адресату, его высказываниям и действиям, которое направлено на снижение самооценки и самоотношения личности, явное пренебрежение, молчание, избегание визуального контакта в ответ на вопрос; направлено на аффективную, оценочно-волевою сферу адресата.

Уподобление – преднамеренное или непреднамеренное побуждение к подражанию инициатору, к стремлению быть подобным ему, стать похожим, идентифицироваться с инициатором у адресата воздействия. Направлено на аффективную, оценочно-волевою сферу личности.

Расположение – намеренное формирование благосклонности у адресата воздействия через предъявление ему инициатором свидетельств его компетентности, демонстрации особых возможностей, предъявления документальных свидетельств достижений с целью быть достойно оцененным адресатом, получить сравнительные преимущества путем демонстрации своих возможностей, предъявления документальных свидетельств достижений. Используются самопрезентация, демонстрация собственной привлекательности, также комплименты адресату, оказание ему услуги; направленные на его когнитивную, аффективную, оценочно-волевою сферу. Может проявляться в следующих формах: «высказывание благоприятных суждений», «одоление» (оказание услуги, уступки адресату), «самопродвижение» (самопрезентация, самореклама инициатора).

Прошение – обращение к адресату с просьбой, предполагающее возникновение у адресата добровольного намерения выполнить просьбу инициатора. Применяемые техники: ясные, вежливые формулировки, мотивирование адресата, признание за ним права отказа в выполнении просьбы. Направлено на когнитивную, аффективную, оценочно-волевою сферу адресата¹.

Психологи отмечают, что в процессе межличностного общения, во-первых, происходит постоянное взаимное влияние партнеров друг на друга, в итоге каждый из них одновременно является и инициатором, и адресатом влияния; во-вторых, в процессе воздействия виды психологического влияния в основном применяются комплексно, в различных сочетаниях

Обесценивание – преднамеренная неконструктивная критика, высказывание пренебрежительных суждений о личности адресата, которые направлены на его дискредитацию, и рассчитаны на переживание адресатом отрицательных эмоций, снижения самооценки, давления на него

¹ Душкина М. Р. Указ. соч. С. 131.

со стороны инициатора при высказывании пренебрежительных суждений о личности человека.

Таким образом, практико-прикладная специфика проблематики межличностного взаимодействия заключается в том, что каждый сотрудник органов внутренних дел, непосредственно являющийся важной частью профессионального общения, должен, в силу своих профессиональных обязанностей уметь психологически и тактически грамотно организовать целенаправленное воздействие на участников профессионального общения.

§ 3.2. Психологическое воздействие в процессе решения профессиональных задач

Профессиональная деятельность сотрудников органов внутренних дел относится к таким видам деятельности, где общению между людьми принадлежит большая роль, но в нем нередки конфронтации и противостояния между собеседниками. «Наличие у сотрудника полиции права "требовать от граждан и должностных лиц прекращения противоправных действий, а равно действий, препятствующих законной деятельности государственных и муниципальных органов, депутатов законодательных (представительных) органов государственной власти, депутатов представительных органов муниципальных образований, членов избирательных комиссий, комиссий референдума, а также деятельности общественных объединений" содержит в себе неиссякаемый источник межличностных конфликтов и взаимного недовольства»¹.

Только умелое применение сотрудником органов внутренних дел определенных **приемов психологического воздействия** позволит грамотно выйти из конфликтной ситуации, не допустить острого противостояния, невинных жертв, предупредить грубые физические действия, и эффективно выполнять при этом свои профессиональные задачи

В профессиональном общении сотрудником органов внутренних дел, желает он того или нет, неизбежно оказывается психологическое воздействие на партнеров по общению, и это воздействие может быть целенаправленно, организовано, заранее продумано, либо неосознанно и непреднамеренно. При реализации властных полномочий сотрудником органов внутренних дел на законных основаниях применяются отдельные

¹ Душкин А. С., Сапарин О. Е. Правомерное психологическое воздействие сотрудников полиции на граждан в процессе решения оперативно-служебных задач // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2015. № 2 (66). С. 205.

меры государственного принуждения, при которых неизбежно порождаются противоречия между общающимися субъектами.

В правовой науке, где терминологически четко различаются категории юридических и физических действий, действия психологические не получили аналогичного правового определения, операционализации и статуса: данным положением вызываются затруднения в психологической области знания, призванной раскрыть сущность психологического воздействия, применяемого сотрудниками органов внутренних дел в своей профессиональной практике. Тем не менее психологическое воздействие является объективным фактом, который в большей или меньшей степени оставляет отпечаток на юридически значимом поведении отдельных людей и социальных групп, и влечет достаточно очевидные правовые последствия, что не может не учитываться юридической наукой и практикой. Избрание сотрудником органов внутренних дел конкретного приема психологического воздействия, или сочетания приемов, которые имеются в его распоряжении, во многом предопределяет успех в достижении стоящей перед ним профессиональной задачи, или, напротив, отдаляют его от желательного эффекта.

Для сотрудников органов внутренних дел в работе предпочтительны формы и методы психологического, а не физического воздействия: следовательно, искусное и грамотное применение психологического воздействия в наибольшей степени гарантирует правовые последствия усилий, желательных для сотрудников органов внутренних дел

В то же время необходимо понимать, что психологическое воздействие, в отличие от физических действий, наиболее сложная форма, требующая достаточно глубокой психологической подготовки сотрудника органов внутренних дел в данном направлении. Приемы физического воздействия применяются в ситуациях, когда психологическое влияние сотрудников органов внутренних дел исчерпало свои возможности, или не принесло желательных правовых результатов. В профессиональном общении сотрудников органов внутренних дел предполагаются специфические особенности приемов и способов психологического воздействия, основанные на существенных различиях объекта воздействия и стоящих перед сотрудниками профессиональных задач. В юридической психологии под психологическим воздействием, осуществляемым органами внутренних дел, понимается сознательное, целенаправленное воздействие на психические состояния и процессы личностей, вступающих в контакт с сотрудниками полиции, реализуемое с учетом определенных условий и тактических особенностей ситуации в пределах закона и не

влекущее нарушения законных прав и интересов граждан в целях решения оперативно-служебных задач¹.

Правомерность психологического воздействия оценивается как такое влияние, которое само по себе не обуславливает и не диктует объекту воздействия выбор конкретного действия, не исключает показаний того или иного содержания, а формирует у него принципиальную позицию личности, побуждающую к поступкам в соответствии с гражданскими обязанностями, предусмотренными Конституцией Российской Федерации.

Таким образом, результатом правомерного, квалифицировано оказываемого психологического воздействия со стороны сотрудника органов внутренних дел является появление у лица осознаваемых мотивов и желаний подчиниться законным требованиям; человек таким путем опосредованно выбирает требуемую линию поведения. Такой мотив и желания приобретаются воздействуемым лицом в результате собственного размышления, самостоятельного анализа, нравственно-правовой оценки обстоятельств, имеющейся информации, и носят произвольный выбор. В противном случае, при неправомерности психологического воздействия могут быть психологическое давление и манипулирование, принудительный выбор личности, подавление свободы личности, противоречащие нормативным правовым актам.

Применение сотрудниками органов внутренних дел разнообразных мер психологического воздействия требует учитывать следующую совокупность факторов психологического воздействия: это объект воздействия (правонарушители, граждане); непосредственно методы и приемы воздействия; субъект воздействия (сотрудник органов внутренних дел. В психологической литературе установлено множество приемов правомерного психологического воздействия, А. С. Душкин и О. Е. Сапарин целью их классификации выделили следующий критерий применительно к деятельности сотрудника полиции: наличие или отсутствие у него тактической инициативы, владение или нет складывающейся оперативной обстановкой, а также собственным психическим состоянием².

Первая группа приемов, названная авторами приемами собственно психологического воздействия, основана на уверенном поведении сотрудника органов внутренних дел, не позволяющем процессуальному оппоненту перехватить тактическую инициативу в общении. В данной ситуации сотрудником органов внутренних дел приемы собственно психологического воздействия (позитивное стимулирование, нейтрализация ошибочных установок, психологическое сопротивление, психологическое принуждение) применяются исходя из той позиции

¹ Родин В. Ф. Указ. соч. С. 279.

² Душкин А. С., Сапарин О. Е. Указ. соч. С. 206.

оппонента, которую он занимает по отношению к праву и к самому сотруднику (готовность к сотрудничеству, нравственно-незрелая позиция, крайние формы противоправной ориентации, активность психического состояния).

Вторая группа приемов может быть применима в таких ситуациях профессионального общения, если сотрудником органов внутренних дел оказалась упущена инициатива во взаимодействии, и, напротив, оппонент действует активно и наступательно, оказывая психологическое давление на сотрудника. В данном случае сотрудником органов внутренних дел применимы приемы психологического противодействия, позволяющие ему как субъекту воздействия вернуть под свой контроль обстановку профессионального общения, и суть которых состоит в том, чтобы преодолеть негативные психические состояния, не утратить им тактическую инициативу, уверенно противостоять активному психологическому давлению правонарушителя.

§ 3.3. Особенности психологического воздействия в оперативно-разыскной деятельности

Основные положения разработки проблемы психологического воздействия имеют больше отношение к следственным органам, и по этой причине они не отражают всех особенностей психологического воздействия, осуществляемого в других видах правоохранительной деятельности.

В. В. Аврамцев выделил из общего перечня вопрос пределов допустимости психологического воздействия в оперативно-разыскной деятельности как самостоятельную проблему¹.

Оперативно-разыскная деятельность является специфическим видом правоохранительной деятельности, так как направлена на борьбу с преступлениями, подготавливаемыми и совершаемыми скрытно, с соблюдением конспирации и т. п., и она противостоит наиболее изощренным криминальным структурам, особенно тщательно подготавливающим и маскирующим свою преступную деятельность: следовательно, от оперативного сотрудника требуется умение применять нестандартные, соответствующие сложившимся условиям способы действий и творческое отношение к их выбору. В ходе оперативно-разыскной деятельности может применяться **прямое психологическое воздействие** (убеждение, просьба, угроза применения каких-либо санкций и т. п.), т. е. по сути реализуется императивная стратегия воздействия. Также реализуется **манипулятивная стратегия** воздействия путем

¹ Аврамцев В. В. Психология профессионального общения юриста : учебное пособие. Н. Новгород : НИУ РАНХиГС, 2018. С. 69.

организации специальных, целенаправленно влияющих на человека или группу лиц искусственных ситуаций, необходимых для разрешения оперативно-служебных задач.

Широко известны искусственные ситуации, побуждающие воздействуемых к совершению определенных противозаконных действий (получению взятки, продаже похищенного и т. п.), в итоге изобличающих взяточников, торговцев наркотиками и т. п.: например, когда оперативные работники используют своих «покупателей» и «взятодателей». В данном случае возникает острый и дискуссионный вопрос разграничения провокационного и правомерного воздействия в условиях искусственно созданной ситуации, так как психологическое воздействие, спровоцировавшее воздействуемого на совершение преступления, однозначно должно быть признано неправомерным.

Исследователи выделяют следующие критерии, отграничивающие провокационное психологическое воздействие от правомерного. Водоразделом между правомерным воздействием и провокацией (предательским поведением, подстрекательством, побуждением кого-либо к заведомо вредным для него действиям, к совершению преступления, пусть даже и с целью последующего изобличения) служит ряд факторов, ведущим из которых является личностная позиция воздействуемого лица, имеющего различную потенциальную либо прямую причастность к криминальной среде. Так, в работе с лицами, имеющими криминальные наклонности, однако преступлений еще не совершившими, действующими на грани правомерного поведения, или стоящими перед непосредственным выбором совершения либо несовершения преступления, перед оперативным сотрудником возможно два основных варианта психологического воздействия. При первом варианте неправомерном варианте воздействия, – это создание искусственной ситуации, благоприятной для совершения преступления, которая побудит воздействуемых лиц к его совершению и позволит изобличить их в содеянном. При втором, правомерном варианте воздействия – это, напротив, создание искусственной ситуации с целью побудить воздействуемое лицо к отказу от совершения преступления, заблокировать его потребность в самореализации через преступную деятельность.

В оперативной работе с лицами, ранее совершившими преступления, но не привлеченными за это к ответственности (случайными и ситуативными преступниками, лицами, эпизодически совершающими преступления, либо совершившими преступление впервые), имеется ситуация, когда оперативному сотруднику стало известно о совершенном преступлении, в то же время в данный момент лица, совершившие преступления, ведут правопослушный образ жизни. В таком случае оперативному сотруднику предоставляется возможность создать для воздействуемого лица условия, аналогичные тем, в которых он ранее

совершил преступление, и существует вероятность, что созданная ситуация побудит воздействуемое лицо к совершению очередного преступления. При таком развитии событий, несмотря на очевидные результаты получения возможности пресечь совершение нового преступления и раскрыть ранее совершенное преступление, действия оперативного сотрудника безусловно квалифицируются как провокационные.

При работе с лицами, которые активно готовятся к совершению преступлений, занимают активную противоправную позицию, систематически совершают преступления, оперативный сотрудник полиции, воздействуя на подобное «криминализированное лицо», не побуждает его к совершению преступления, а использует его криминальную активность в контролируемое им «поле», в оперативно-разыскных целях. В ситуациях такого рода присутствуют следующие факторы, обеспечивающие правомерность применяемого психологического воздействия: **во-первых**, у лица есть твердое намерение совершить преступление, и склонение его к отказу от осуществления преступного замысла не представляется возможным; **во-вторых**, в случае невмешательства оперативного сотрудника в создавшуюся ситуацию существует реальная угроза наступления криминальных последствий; **в-третьих**, смоделированный оперативным сотрудником полиции сценарий психологического воздействия соответствует преступному замыслу, который сложился у криминального лица, и продолжает естественное развитие ситуации; и **в-четвертых**, оперативным сотрудником полиции осуществляется контроль за развитием ситуации, своевременно пресекаются преступные проявления со стороны криминального лица, не допускается наступление противоправных действий, а в случае необходимости изменяется сам сценарий воздействия.

Таким образом, методы психологического воздействия, применяемые в оперативно-разыскной деятельности, часто балансируют на грани правовых и этических норм. По мнению В. В. Аврамцева, оперативный сотрудник является субъектом социально одобряемого обмана, так как непосредственным объектом обмана в оперативной работе выступает не только конкретный преступник, но и преступная группа и преступность как институциональный субъект, целью благодеяния служит собственный народ (общество, государство).

Очевидно, что применение психологического воздействия в условиях искусственно создаваемых ситуаций с целью дезинформации преступника (добродетельный обман) предполагает достижение и других целей оперативно-разыскной деятельности¹. Вопрос возможностей использования общих, универсальных, а также специфических (наиболее

¹ Аврамцев В. В. Указ. соч. С. 73.

острых) приемов психологического воздействия, а также их допустимости нуждается во всесторонней и детальной проработке, поскольку единого мнения по всем его аспектам нет ни в теории, ни в практике.

§ 3.4. Особенности психологического воздействия в деятельности следователя

Допрос есть одно из средств познания следователем событий, фактов и обстоятельств, не наблюдаемых непосредственно, а путём восприятия речи лиц, свидетельствующих об этих фактах. С точки зрения психологии, допрос можно определить как процесс общения и воздействия на допрашиваемого. В психологической литературе **допрос представлен следующими основными стадиями**: психологическая подготовка к допросу; осуществление допроса; применение методов психологического воздействия; фиксация результатов допроса; анализ и оценка результатов допроса¹.

Допрос – это общение следователя с допрашиваемым, во время которого осуществляется регулируемое в рамках закона воздействие на мыслительную, эмоциональную и волевою сферу последнего с помощью психологических методов, в целях получения от него полной и правильной информации об интересующих следствие событиях и фактах

Психологическая подготовка к допросу. Психологическая готовность – обязательная предпосылка эффективности любой деятельности человека. Психологическая подготовка предполагает: осознание потребности в получении информации от допрашиваемого; определение цели допроса; предвидение условий, в которых будет проходить допрос, использование своего прошлого опыта в подобных ситуациях; определение наиболее подходящих тактических приёмов и разработку мысленного плана допроса. Следователь должен знать, с чего начать допрос, какие вопросы задать, какие психологические приёмы применить для воздействия на допрашиваемого. На эффективность допроса оказывает влияние целый ряд факторов: выбор времени и места допроса; воздействие посторонних раздражителей: обстановка в кабинете следователя; применение магнитофонной записи; поведение следователя во время допроса.

Стадия осуществления допроса. При проведении допроса необходимо учитывать психологию его участников в зависимости от категории лиц, подлежащих допросу. Необходимым условием успешного

¹ Асямов С. В. Психологические основы допроса и очной ставки : лекция. Ташкент, 2008. С. 19.

проведения допроса является установление психологического контакта с допрашиваемым. Необходимость установления такого контакта обусловлена следующими обстоятельствами: активизация психической деятельности субъекта в предстоящем общении; снятие предубеждения, настороженности у субъекта общения; облегчение процесса психологической адаптации.

Стадия применения методов психологического воздействия на допросе. В ходе допроса применяется совокупность психологических методов воздействия на допрашиваемого. Они могут быть квалифицированы в зависимости от ситуации, которая складывается между следователем и допрашиваемым на: методы, используемые в бесконфликтных ситуациях допроса; методы, используемые в конфликтных ситуациях.

Методы воздействия, используемые в бесконфликтных ситуациях допроса

Смежность. Здесь запоминание событий происходит по принципу ассоциаций. В памяти допрашиваемых образуются смежные ассоциации между образами предметов и явлений в том порядке, в каком они воспринимались. Чтобы помочь воспроизвести образ того, что интересует следователя, допрашиваемому могут показать обстановку места происшествия, что помогает ему вспомнить само событие.

Сходность. Этот приём используется для восстановления в памяти допрашиваемого имеющих значение для дела, но забытых представлений, мыслей, чувств, путём предъявления ему не относящихся к данному делу, но сходных объектов или понятий. Например, предъявив допрашиваемому фотографию можно вызвать представление не только о самом человеке, но и его действиях.

Контрастность. Сущность данного приёма состоит в сравнении противоположных объектов (чёрное – белое, большой – маленький и т. д.).

Например, если событие имело место зимой, то, напомнив ему о летнем периоде, можно помочь восстановить в его памяти забытое время.

Разобщение. Этот приём построен на разъединении образовавшихся при восприятии связей, выявлении отдельных признаков и свойств.

Перифраза. Допрашиваемый может воспроизводить сведения в категориях и выражениях, которыми он не владеет, или они подсказаны ему другими людьми. Для их проверки по просьбе следователя допрашиваемый повторяет их другими словами, перефразирует.

Наглядность. Данный приём применяется тогда, когда допрашиваемый затрудняется выразить словами свойства, признаки предмета и т. д. В этих случаях предъявляются шкала цветов, рисунки, модели. Можно попросить допрашиваемого изобразить на бумаге то, что он затрудняется описать словами.

Методы воздействия, используемые в конфликтных ситуациях допроса

Снятие напряжения. Довольно часто во время допроса допрашиваемый испытывает сильное душевное волнение. В результате чего не может связно и последовательно изложить сведения. Такое состояние может быть вызвано непривычной обстановкой, чувством тревоги, боязни сказать что-то лишнее и т. д. Чтобы снять напряжение, необходимо дать ему время освоиться с обстановкой, успокоиться, а затем переходить к допросу. Это достигается благожелательным отношением к допрашиваемому, убеждением в неправильности избранной им позиции, нереальности его планов, расчетов и т. д.

Создание напряжения. Подобное состояние следователь создаёт путем воздействия на эмоциональную сферу допрашиваемого, разрушая его уверенность в правильности избранной позиции. Если допрашиваемый характеризуется повышенной эмоциональной возбудимостью и импульсивностью, то данный приём даёт существенные результаты.

Использование положительных свойств личности допрашиваемого. Во многих случаях обращение к положительным свойствам личности приносит пользу в расследовании преступлений. Особенно в отношении лиц, которые дают ложные показания. Поэтому, апеллируя к честности допрашиваемого, его заслугам в прошлом, авторитету в коллективе, его можно склонить к откровенности и правдивости на допросе.

Использование слабых мест личности. Имея в виду особенности психики личности (вспыльчивость, склонность к переживаниям и т. д.) можно добиться правильных показаний на допросе. В гневе допрашиваемый может сказать то, что в обычном состоянии не сказал бы.

Пресечение лжи. Этот приём применяется тогда, когда нет надобности позволять допрашиваемому «развёртывать ложь». Целесообразно это в том случае, когда следователь имеет достоверные данные по поводу обстоятельств дела. Лживые показания немедленно отклоняются, ложь пресекается путём предъявления имеющихся доказательств.

Выжидание. В сознании заинтересованного в исходе дела свидетеля, потерпевшего, подозреваемого, обвиняемого происходит борьба мотивов, одни из которых побуждают к даче ложных показаний, другие – к правдивости. Учитывая эти колебания допрашиваемого, следователь, сообщает определенную информацию, умышленно «закладывает» в его сознании основания, обеспечивающие победу полезных мотивов и делает перерыв в допросе, выжидая, пока сам допрашиваемый не откажется от ложных показаний.

Допущение легенды. Следователь, зная, что допрашиваемый даёт ложные показания, создаёт возможность изложить их и выговориться. При этом допрашиваемый обязательно придет в противоречие со своими

прежними утверждениями. Следователь делает вид, что верит его показаниям, внимательно его слушает и зафиксировав все в протоколе, разрушает легенду.

Вызов. Этот прием применяется тогда, когда допрашиваемый не желает вести логические рассуждения. Для того, чтобы он согласился на «дуэль» следователь преднамеренно акцентирует внимание на некоторых слабо доказанных местах и фактах, которые допрашиваемый в состоянии опровергнуть. Таким путём он втягивается в рассуждения и в этот момент следователь сообщает ему факты, подкрепленные доказательствами. Допрашиваемый старается справиться с ними также, как и с предыдущими, но это невозможно в силу их объективности. Это может вызвать у него состояние растерянности, фрустрацию. И он вынужден сообщать то, что имело место в действительности.

Внезапность. Когда допрашиваемый дает ложные показания, ему внезапно задаётся вопрос или предъявляется доказательство, о наличии которого он не знал. Это разрушает систему заранее подготовленных ложных ответов и вызывает стресс у допрашиваемого. Он затрудняется связать внезапно полученный материал с тем, который он до этого придумал и не может быстро сформулировать очередной ложный ответ.

Последовательность. Этот прием противоположен внезапности и применяется тогда, когда необходимо добиться постепенного нарастания психического напряжения у лгущего допрашиваемого. Для этого следователь последовательно в нарастающем порядке предъявляет доказательства, подробно разъясняя значение каждого из них. Дав ему почувствовать силу собранных доказательств, следователь показывает допрашиваемому бесплодность его попыток говорить ложь.

Отвлечение внимания. В этом случае, чтобы усыпить бдительность допрашиваемого, следователь не акцентирует внимание на главном вопросе, а как бы растворяет его в числе других.

Форсированный темп. Нередко допрашиваемый в ходе допроса медлит, тянет время, старается обдумать и подготовить свои ответы, чтобы они соответствовали известным следователю обстоятельствам. Навязывая допрашиваемому повышенную активность, следователь берет инициативу в свои руки, опережая ход его мыслей, не давая возможности для размышления и уловок.

Создание определённого представления об осведомлённости следователя. В этом случае следователь преднамеренно сообщает допрашиваемому определённые факты или сведения. В результате допрашиваемый приходит к выводу, что ему известно многое и начинает давать правдивые показания.

Повторность. Этот приём рассчитан на то, что допрашиваемый оказывается не в состоянии на очередном допросе повторить показания в точности, что и на предыдущем.

В юридической психологии также выделены психологические приемы допроса в ситуации противодействия и при избличении допрашиваемого во лжи: постановка вопросов, второстепенных с точки зрения допрашиваемого, но фактически избличающих причастность лица к расследуемому событию; использование приема «развертывания лжи»; повторный детализирующий допрос по одним и тем же обстоятельствам; создание преувеличенного представления об осведомленности следователя; внезапная постановка ключевых вопросов, предъявление решающих доказательств; использование акцентуаций характера, «слабых мест» личности допрашиваемого; раскрытие личного смысла дачи правдивых показаний; создание психически напряженных состояний на фоне пренебрежения другими участниками группового преступления интересами допрашиваемого¹.

Контрольные вопросы

1. Раскройте основные стратегии психологического воздействия.
2. Перечислите основные типы психологического влияния.
3. В чем отличие убеждения и внушения как методов психологического воздействия на собеседника?
4. Раскройте сущность манипулирования как метода психологического воздействия.
5. Каковы принципы правомерного психологического воздействия в профессиональном общении сотрудников органов внутренних дел?
6. Каковы особенности психологического воздействия в оперативно-разыскной деятельности?
7. Раскройте сущность психологического воздействия в деятельности следователя.

Ситуационные задачи

Задача 1. Сотрудники ППСП, осуществляя патрулирование парка культуры и отдыха, заметили двух молодых людей в состоянии легкой степени алкогольного опьянения, распивающих пиво и нецензурно выражающихся, несмотря на то, что рядом прогуливались семьи с детьми. Они сделали нарушителям замечание о недопустимости подобного поведения в общественном месте и предложили пройти с ними в отдел полиции для составления протокола. Граждане начали извиняться, но в то же время выразили недовольство, что их «забирают», ведь «ничего опасного они не совершили».

¹ Антонян Ю. М., Эминов В. Е., Еникеев М. И. Психология преступления и наказания : монография. М. : Пенатес-Пенаты, 2000. С. 227.

На возмущение граждан старший сотрудник наряда ответил: «Как я сказал, так и будет. Захочу и ты сядешь!». Это вызвало еще большее противодействие со стороны правонарушителей.

Какую ошибку допустил сотрудник ППС в общении с гражданами? Какой алгоритм действий с гражданами в данном случае необходимо применить?

Задача 2. При несении службы на оживленном регулируемом светофором перекрестке сотрудником ДПС ГИБДД был остановлен мужчина, который вместе с сыном-школьником перебежал дорогу на запрещающий сигнал светофора перед транспортными средствами.

На требование остановиться, гражданин возбужденно ответил: «Занимайтесь своими делами. Что у Вас других проблем нет?!».

Какой психологический барьер общения возник между сотрудником полиции и гражданином? Какой алгоритм действий инспектора ДПС ГИБДД при общении с правонарушителем в данной ситуации необходимо применить?

Задача 3. В ходе проведения следственно-оперативных действий на месте происшествия молодой оперативник обратился с просьбой быть понятыми к парню и девушке, беседовавшим на скамейке в сквере. На что получил отказ. Девушка пояснила, что у нее при себе нет паспорта и они торопятся. Молодой человек на повышенных тонах заявил, что ему за это не платят зарплату, и он не собирается делать чужую работу.

Сотрудник полиции, получив уже третий отказ, ранее другие граждане также отказались выполнить его просьбу, да еще в «грубой форме», заявил: «Если вы отказываетесь, то я вызываю наряд полиции, вас для разбирательства доставят в отдел, где будет время «подумать», когда и кому помогать. А за грубость – составим протокол, и вам придется заплатить штраф!».

Свидетелем данного конфликта был опытный следователей, который подошел и рассказал, как важно максимально быстро проводить соответствующие следственные действия для раскрытия преступления по «горячим следам». Следователь также спросил: «Если бы расследование касалось ваших знакомых или ваших близких, вы бы также "торопились" отказаться быть понятыми?». Молодые люди извинились и согласились участвовать в проведении следственного действия.

В чем разница подходов правомерного психологического воздействия указанных сотрудников полиции? Какой психологический барьер не позволил молодому сотруднику полиции добиться желаемого результата при общении с гражданами?

Темы для обсуждения

1. В настоящее время выделяют несколько психологических концепций, рассматривающих принципы и методы правомерного психологического воздействия в деятельности сотрудников органов внутренних дел.

Какие методы психологического воздействия используются сотрудниками различных подразделений полиции в процессе профессионального общения?

2. Допрос наряду с другими следственными действиями может проводиться в «конфликтной» и «бесконфликтной» форме.

Раскройте основные методы общения (правомерного воздействия) при указанных формах проведения допроса.

3. Для решения профессиональных задач сотрудниками органов внутренних дел применяются методы и приемы психологического воздействия.

Раскройте основные методы общения (правомерного воздействия) в процессе оперативно-разыскной деятельности.

4. Деятельность сотрудников различных служб и подразделений органов внутренних дел характеризуется не только специфическими задачами и способам их реализации, но и особенностями профессионального общения с определенными категориями граждан.

Раскройте специфику общения (правомерного воздействия) в процессе деятельности сотрудников различных служб (участковых, патрульно-постовой и дорожно-постовой служб, государственной защиты и др.).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для профессионального решения служебных задач сотруднику органов внутренних дел необходимы ключевые психологические знания и умения профессионального общения: в частности, по установлению психологического контакта и преодолению барьеров в профессиональном общении, квалифицированному восприятию собеседника, эффективной визуальной психодиагностике, в том числе диагностике лжи и скрываемых обстоятельств, а также важнейшего умения оказания правомерного психологического воздействия.

Профайлинг признан новым направлением в психологической науке, который позволяет расшифровать невербальные компоненты межличностного общения. Сотруднику органов внутренних дел необходимо задействовать такие методы профайлинга, как анализ и сопоставление вербальных и невербальных сигналов, а также верификацию – процесс подтверждения подлинности или ложности данных, получаемых в ходе профессионального общения.

Анализ проблемы оказания психологического влияния в деятельности органов внутренних дел показал, что основные положения разработки проблемы имеют больше отношение к следственным органам, и по этой причине они не отражают всех особенностей психологического воздействия, осуществляемого в других видах правоохранительной деятельности. Своеобразие и специфика профессиональных задач в отдельных видах правоохранительной деятельности, непохожие друг на друга профессиональные ситуации общения предполагают необходимость применения и разработки особых методов и приемов психологического воздействия для сотрудников органов внутренних дел различных специализаций.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. **Аврамцев, В. В.** Психология профессионального общения юриста : учебное пособие / В. В. Аврамцев. – Нижний Новгород : НИУ РАНХиГС, 2018. – 34 с. – ISBN 978-5-00036-215-0 – Текст : непосредственный.

2. **Арпентьева, М. Р.** Профайлинг в обеспечении национальной безопасности России / М. Р. Арпентьева. – Текст : непосредственный // Вестник Башкирского института социальных технологий. – 2015. – № 2. (27). – С. 64–68. – ISSN 2078-9025.

3. **Баркова, Т. В.** Использование «языка тела» для выявления лжи допрашиваемых лиц / Т. В. Баркова, А. А. Арский. – Текст : непосредственный. // Вестник Сибирского юридического института МВД России. – 2020. – № 1 (38). – С. 86–92. – ISSN 2542-1735.

4. **Бартасюк, А. А.** К вопросу о подготовке специалистов в области профайлинга в сфере обеспечения транспортной безопасности / А. А. Бартасюк. – Текст : непосредственный // Проблемы высшего образования. – 2013. – № 1. – С. 118–120.

5. **Болотова, А. К.** Социальные коммуникации. Психология общения : учебник и практикум для вузов / А. К. Болотова, Ю. М. Жуков, Л. А. Петровская. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 272 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-08188-6. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/468779> (дата обращения: 31.08.2021).

6. **Бороздина, Г. В.** Психология и этика делового общения : учебник и практикум для вузов / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова ; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 463 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-01527-0. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/468392> (дата обращения: 31.08.2021).

7. **Вахнина, В. В.** Профайлинг в деятельности органов внутренних дел : учебное пособие / В. В. Вахнина и др. – Москва : Академия управления МВД России, 2019. – 100 с. – ISBN 978-5-906942-81-4 – Текст : непосредственный.

8. **Вербина, Г. Г.** Профайлинг в профессиональной деятельности сотрудников УИС, других правоохранительных органов и служб безопасности / Г. Г. Вербина, А. И. Андреев. – Текст : непосредственный // Проблемы современного педагогического образования. – 2016. – № 51-5. – С. 82–85. – ISSN 231–1305.

9. **Вереникина, Н. А.** Профайлинг как средство раскрытия и расследования преступлений / Н. А. Вереникина. – Текст : непосредственный // Актуальные проблемы российского права. – 2017. – № 9. – С. 203–209. – ISSN 1994-1471.

10. **Гайнуллина, А. В.** Психологические аспекты взаимодействия в деятельности сотрудников ОВД / А. В. Гайнуллина, С. В. Прокурова. – Текст : непосредственный // Психопедагогика в правоохранительных органах. – 2019. – Т. 24. – № 1(76). – С. 48–54. – ISSN 1999-6241.

11. **Глозман, Ж. М.** Психология. Общение и здоровье личности : учебное пособие для вузов / Ж. М. Глозман. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 193 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-08584-6. – Текст : электронный.

12. **Дмитриева, Л. А.** Психология профессионального общения в следственной деятельности: учебное пособие / Л. А. Дмитриева. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 191с. – ISBN 978-5-238-02740-1/ – Текст : непосредственный.

13. **Душкин, А. С.** Правомерное психологическое воздействие сотрудников полиции на граждан в процессе решения оперативно-служебных задач / А. С. Душкин, О. Е. Сапарин – Текст : непосредственный // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2015. – № 2 (66). – С. 205–210. – ISSN 2071-8284.

14. **Душкина, М. Р.** Психология влияния в социальных коммуникациях : психологическое воздействие – методы и технологии : монография / М. Р. Душкина. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 213 с. – (Актуальные монографии). – ISBN 978-5-534-12739-3. – Текст : непосредственный.

15. **Караяни, А. Г.** Психология общения и переговоров в экстремальных условиях : учебное пособие / А. Г. Караяни, В. Л. Цветков. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 247 с. – ISBN 978-5-238-01608-5. – Текст : непосредственный.

16. **Ковчина, Н. В.** Междисциплинарный анализ феномена «социальное взаимодействие» / Н. В. Ковчина, В. В. Игнатова. – Текст : непосредственный // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 3. – С. 234–240.

17. **Кондратьев, М. Ю.** Воздействие и влияние как социально-психологические координаты межличностного взаимодействия: понятийно-терминологический аспект / М. Ю. Кондратьев, В. А. Ильин. – Текст : непосредственный // Социальная психология и общество. – 2013. – № 4. – С. 46–57.

18. **Коноваленко, М. Ю.** Психология делового общения : учебное пособие для вузов / М. Ю. Коноваленко. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 158 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-04999-2. – Текст : непосредственный.

19. **Коноплева, Е. А.** Практикум по психологии общения : учебное пособие / Е. А. Коноплева. – Екатеринбург : Уральский юридический институт МВД России, 2018. – 80 с. – ISBN 978-5-88437-584-0 – Текст : непосредственный.

20. **Корягина, Н. А.** Психология общения : учебник и практикум для вузов / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 440 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-03322-9. – Текст : непосредственный.

21. **Кравцов, О. Г.** Практические рекомендации эффективной коммуникации в профессиональной деятельности сотрудника полиции / О. Г. Кравцов, В. А. Балашова. – Текст : непосредственный // Международный журнал психологии и педагогики служебной деятельности. – 2018. – № 2. – С. 74–79. – ISSN 2346-8531.

22. **Лебедев, С. А.** Профессионально важные коммуникативные умения сотрудников полиции / С. А. Лебедев. – Текст : непосредственный // Вестник Псковского государственного университета. Серия: Психолого-педагогические науки. – 2019. – № 10. – С. 11–16. – ISSN 2413-8215.

23. **Леонов, Н. И.** Психология делового общения : учебное пособие для вузов / Н. И. Леонов. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 193 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-09235-6. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/474357> (дата обращения: 31.08.2021).

24. **Макаров, Ю. В.** Психологическое воздействие как социально-психологическая проблема / Ю. В. Макаров. – Текст : непосредственный // Известия Иркутского государственного университета. Серия «Психология». – 2014. – Т. 10. – С. 43–50.

25. **Марьин, М. И.** Психологическая подготовка сотрудников полиции к профессиональной деятельности : учебно-методическое пособие / М. И. Марьин и др. – Руза : Московский областной филиал Московского университета МВД России, 2014. – 195 с. – ISBN 987-5-9552-0612-7. – Текст : непосредственный.

26. **Матвеева, Л. В.** Психология ведения переговоров : учебное пособие для вузов / Л. В. Матвеева, Д. М. Крюкова, М. Р. Гараева. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 121 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-09865-5. – Текст : непосредственный.

27. **Митрошенков, О. А.** Деловые переговоры : учебное пособие для вузов / О. А. Митрошенков. – 2-е изд. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 315 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-07951-7. – Текст : непосредственный.

28. **Мицкевич, В. В.** Психологические приёмы установления оперативного контакта сотрудниками силовых структур : практическое пособие / В. В. Мицкевич, А. И. Бородич. – Минск : Институт национальной безопасности Республики Беларусь, 2014. – 135 с. – Текст : непосредственный.

29. **Образцов, В. А.** Серийные убийства как объект психологии и криминалистики : учебное и практическое пособие. – Москва : Омега-л,

ИМПЭ им. А. С. Грибоедова, 2003. – 208 с. – ISBN 978-5-98119-064-3. – Текст : непосредственный.

30. Основы профайлинга (психологический аспект) : учебное пособие / В. Л. Цветков, Т. А. Хрусталева, Ш. М. Нурадинов. – Москва : Московский университет МВД России имени В. Я. Кикотя, 2018. – 207 с. – Текст : непосредственный.

31. **Очаковский, В. А., Баранов, Д. О.** Правила обращения сотрудников органов внутренних дел с гражданами / В. А. Очаковский, Д. О. Баранов. – Текст : непосредственный // Законность и правопорядок в современном обществе. – 2016. – № 34. – С. 19–23.

32. Профайлинг в деятельности органов внутренних дел : учебное пособие / под ред. В. Л. Цветкова. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА : Закон и право, 2017. – 255 с. – ISBN 978-5-238-02492-9. – Текст : непосредственный.

33. Психология делового общения : учебник и практикум для вузов / В. Н. Лавриненко [и др.]; под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 350 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-00604-9. – Текст : непосредственный.

34. **Родин, В. Ф.** Коммуникативное общение в профессиональной деятельности сотрудников ОВД РФ / В. Ф. Родин, В. Л. Цветков. – Текст : непосредственный // Вестник Московского университета МВД России. – 2017. – № 5. – С. 278–281. – ISSN 2073-0454.

35. **Скибицкая, И. Ю.** Деловое общение : учебник и практикум для вузов / И. Ю. Скибицкая, Э. Г. Скибицкий. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 247 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-06495-7. – Текст : непосредственный.

36. Теория межкультурной коммуникации : учебник и практикум для вузов / Ю. В. Таратухина [и др.]; под редакцией Ю. В. Таратухиной, С. Н. Безус. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 265 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-00365-9. – Текст : непосредственный.

37. **Трофимова, Ю. В.** Психологический контакт : психологический и юридический подходы. – Текст : непосредственный // Вестник Барнаульского юридического института МВД России. – 2018. – № 2 (35). – С. 137–139. – ISSN 2500-3232.

38. **Уразаева, Г. И.** Социально-психологические установки в профессиональном общении сотрудников полиции / Г. И. Уразаева, О. В. Власова. – Текст : непосредственный // Вестник Казанского юридического института МВД России. – 2014. – № 3 (17). – С. 82–88. – ISSN 2227-1171.

39. **Цветков, В. Л.** Психология профессионального общения : учебное пособие / В. Л. Цветков, В. А. Юренкова. – Москва : Юстиция, 2021. – 242 с. – ISBN 978-5-406-06641-6 – Текст : непосредственный.

40. **Экман, П.** Психология лжи / пер. с англ. – Санкт-Петербург : Питер, 2011. – 288 с. – Текст : непосредственный.

ПРАКТИКУМ РАЗВИТИЯ КОММУНИКАТИВНЫХ НАВЫКОВ

Стереотипизация

Когда мы впервые видим человека, наше впечатление о нем обусловлено спецификой ситуации, ролевыми позициями, эмоциональным состоянием и другими особенностями воспринимающей стороны. Спецификой восприятия является стереотипность как сформировавшийся способ. Принято выделять три взаимосвязанных категории стереотипов: реагирование, восприятие (оценка) и мышление. Стереотипное реагирование вызывается чувством вины, обиды, опасности и др. Стереотипная оценка обусловлена психоэмоциональным состоянием, мотивацией, способом самоутверждения и др. Стереотипное мышление является следствием недостатка информации, ошибкой планирования (прогноза), установкой личности. Стереотипность – это тенденция формулировать вывод (оценку) до того, как получена достаточная информация о человеке, в отношении которого ведется наблюдение.

Возникновение стереотипа обусловлено склонностью все видеть в черном или белом цвете, расценивая все привычное и знакомое как хорошее, а нестандартное, неизвестное – как плохое; стремлением воспринимать абстрактные, сложные для понимания образы, понятными для человека (группы) представлениями; тенденцией выделять в сумбурном громоздком объеме информации один или несколько элементов, воспринимаемых как главные, не анализируя другие элементы и систему в целом.

Последствиями стереотипизации является упрощение процесса познания другого человека, что не позволяет всесторонне оценить его. Стереотипы формируют феномен предвзятости, основанный на негативном опыте общения в прошлом. Стереотипность восприятия характерна в отношении возрастных, гендерных и этнических особенностей. Для того чтобы сотруднику органов внутренних дел избежать стереотипного восприятия гражданина другой расы (этноса) необходимо знание этнических (культурных, конфессиональных) особенностей, характерных для данной национальности.

Оценка эмоционального состояния собеседника

Диагностика эмоционального состояния партнера по общению включает анализ трех составляющих:

- изучение осознаваемых компонентов эмоционального состояния (субъективные переживания);
- изучение выразительных компонентов эмоционального состояния, проявляющихся в манере поведения, характеристиках речи, пантомимике, продуктах деятельности;

– изучение неосознаваемых проявлений, отражающихся в вегетативных изменениях организма (изменение цвета кожи, потоотделение, частота и другие характеристики дыхания)¹.

Диагностика эмоционального состояния собеседника

Задание. Определите эмоциональное состояние женщины на следующих шести фотографиях. Укажите в таблице, какая из представленных фотографий отражает соответствующую эмоцию.

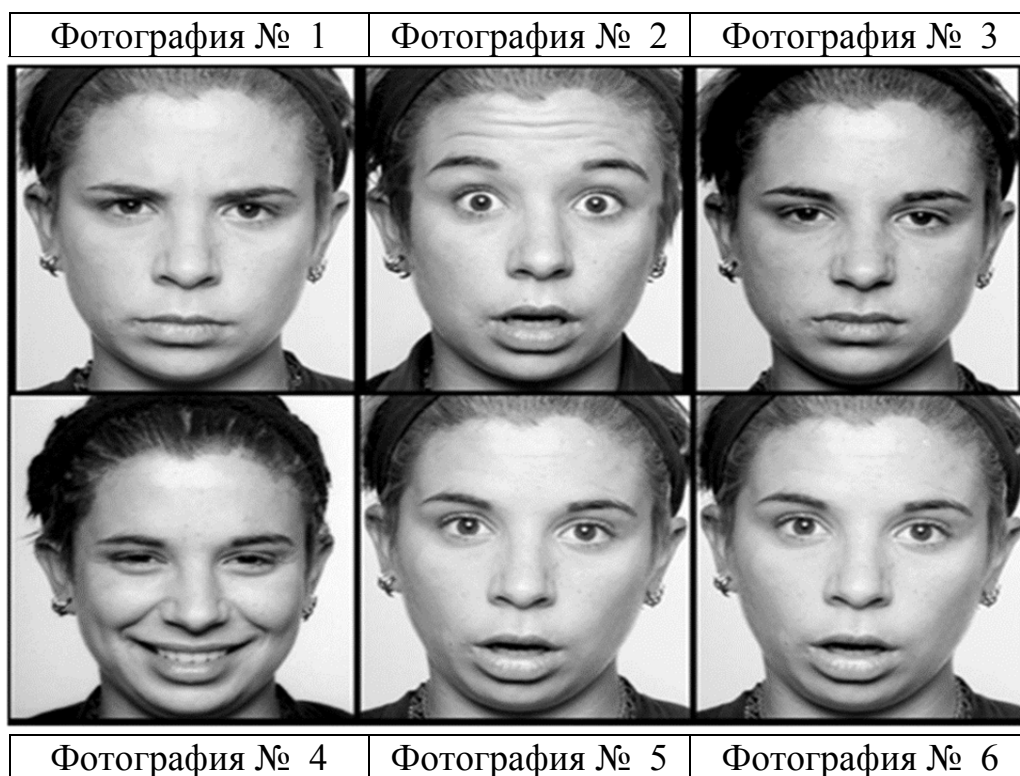


Рис. 1. Фотографии эмоциональных состояний²

№ п/п	Эмоции	Фотография
1.	Ненависть	
2.	Страх	
3.	Презрение	
4.	Радость	
5.	Удивление	
6.	Гнев	

Пример. Эмоция презрения изображена на фотографии № 3.

¹ Трофимова Ю. В. Психологический контакт : психологический и юридический подходы // Вестник Барнаульского юридического института МВД России. 2018. № 2 (35). С. 136.

² Экман П. Указ. соч. С. 42.

Задание. Определите эмоциональное состояние мужчины на следующих шести фотографиях. Укажите в таблице, какая из представленных фотографий отражает соответствующую эмоцию.

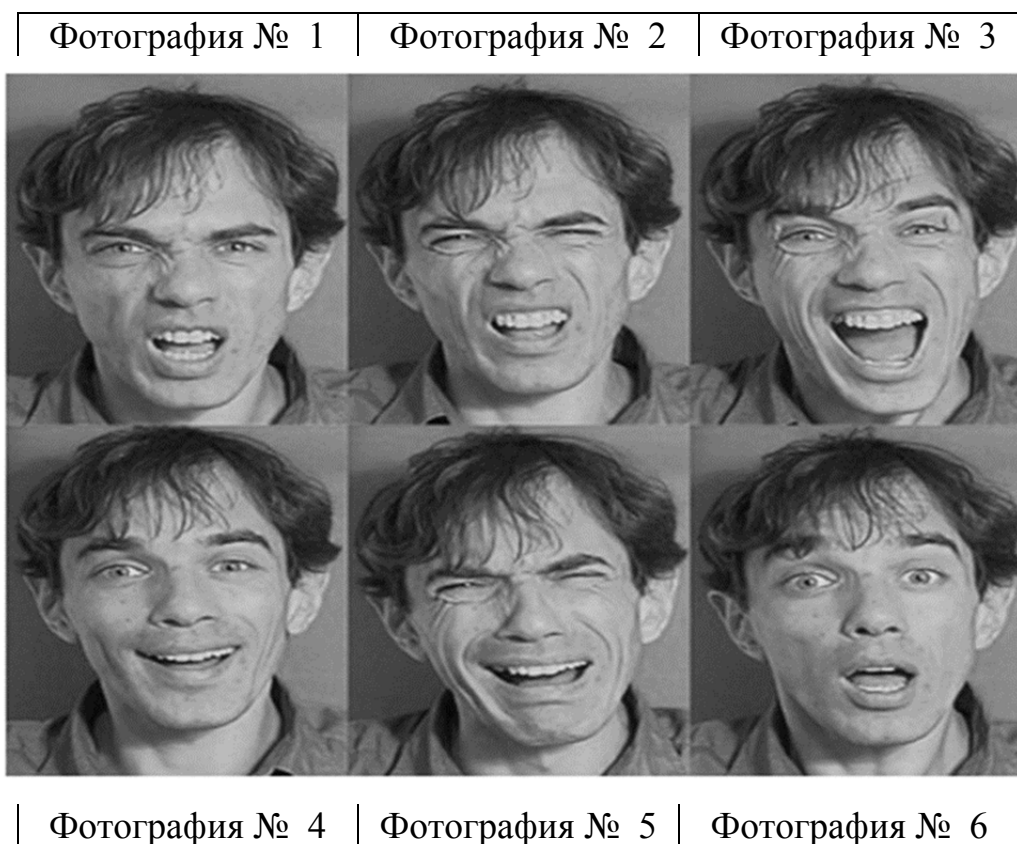


Рис. 2. Фотографии эмоциональных состояний¹

№ п/п	Эмоции	Фотография
1.	Гнев	
2.	Отвращение	
3.	Радость	
4.	Изумление	
5.	Горе	
6.	Удивление	

Пример. Эмоция радости изображена на фотографии № 3.

Психологический портрет

Психологический портрет представляет совокупность типологических, характерологических и поведенческих признаков человека. Психологический портрет может быть составлен на основе

¹ Экман П. Указ. соч. С. 43.

первого впечатления (моментальный) и системного изучения личности (полный). Моментальный психологический портрет, составляемый сотрудником органов внутренних дел, является субъективной оценкой личности, что существенно увеличивает риск недостоверности, из-за ошибок восприятия (эффекта ореола, снисходительности, стереотипности и др.). Техника составления психологического портрета сотрудником органов внутренних дел включает следующие психологические характеристики личности и методы их изучения.

Таблица. Схема составления психологического портрета

№ п/п Психологические характеристики изучаемой личности	Методы получения данных о личности изучаемого гражданина
I. Первичные данные о личности: возраст, место рождения, особенности внутрисемейных отношений (воспитания), краткая история жизни, значимые события за весь период жизни, место обучения, успехи в учебе (обучение в коррекционных классах, оставление на второй год), прогулы занятий в школе, увлечения (кружки, секции), сфера интересов (достижения), образ жизни (аддиктивные формы поведения), возраст начала курения, потребления алкоголя, семейное положение.	Биографический метод, анализ документов.
II. Общая характеристика личности: направленность личности (жизненные цели, ориентиры, преобладающие потребности, наличие внутриличностных конфликтов); отношение личности к себе (самооценка), к окружающим людям, к вещам, к труду; уровень интеллекта, эмоциональность, развитость волевых качеств; тип самоконтроля, особенности саморегуляции; характеристики темперамента (чувствительность, эмоциональная стабильность, реактивность (активность), ригидность (пластичность), экстраверсия (интроверсия); жизненный и профессиональный опыт, уровень культуры, особенности познавательных психических процессов, наличие специальных способностей (достижения);	Анализ значимых поступков, ситуаций, существенно повлиявших на изменения образа жизни. Анализ типичных поступков и поведения в стандартных и нестандартных условиях. Особенности поведения в экстремальных ситуациях и при неопределенности. Анализ типа телосложения, особенностей лица, мимики, жестов, пантомимики, проксемики, речи, походки, произвольных реакций. Анализ соответствия уровня знаний, квалификации – возрасту и полученному образованию (времени и месту обучения). Изучение степени ориентации человека в различных сферах деятельности (кругозор). Отношение (признание) к авторитетным людям.

статус и роль в группе (коллективе), наличие лидерских качеств, конформность, конфликтность.	
III. Особенности личности Мотивация поведения: цели, установки; стиль поведения (социальная роль, маскировка); характерные формы психологической защиты (эффективные, неэффективные, соответствующие возрасту). Психическое состояние: исходное, характерный эмоциональный фон и аффективные реакции; наличие длительных эмоциональных состояний (депрессии, тревоги, стресса).	Анализ уровня активности (пассивности), настойчивости, демонстрируемых (скрываемых) мотивов поведения. Осознанность или импульсивность действий, уравновешенность или конфликтность поведения, характеристики речи (тембр, громкость, скорость, грамотность, логичность, внятность произношения, наличие акцента), проявления вегетативных реакций.
IV. Законопослушность/криминальность личности: виды преступной деятельности, способы (индивидуальный стиль) совершения преступлений, криминализация личности (отношение к совершаемым преступлениям, оставление / уничтожение следов на месте происшествия), роль в преступлении, «положение» в преступной группе / преступном сообществе.	Анализ следов на месте происшествия, способов совершения преступления, стереотипов преступной деятельности, изучение показаний потерпевших, свидетелей, соучастников.
V. Особенности поведения: стиль поведения до совершения преступления, в момент совершения и после, привычки, типичные жесты (позы), особенности мимики, походки.	Анализ двигательной активности: степень напряженности (расслабленности), уместности (чужаковатости) поведения, быстроты и темпа активности, особенности дистанции при взаимоотношениях со знакомыми и незнакомыми людьми.

Пример.

Иванов Иван Иванович, 1991 г. р., русский, проживает в г. Серов, ул. Ленина, д. 158, ранее судим по ст. 105 УК РФ, срок нахождения в местах лишения свободы 8 лет (освободился 2 года назад), образование 8 классов, официально нетрудоустроен, источник дохода – несистематические подработки различного характера, семейное положение – не женат, сожительствует с гр. Новиковой А. А., 1992 г. р. и ее 3 детьми. Рост 170-175 см, худощав (астенического телосложения), физические нагрузки переносит хорошо, но ленив, избегает тяжелого труда. Движения координированные, точные. В обычных и нестандартных обстоятельствах хорошо контролирует свое поведение. Мимика оживленная. Голос по тембру – баритон, громкий. Речь спокойная, отчетливая, понятная, но малограмотная, употребляет тюремные жаргонные слова. При беседе спокоен, уверен в себе. На вопросы отвечает

подробно, описывает все события конкретно, углубляется в детали, в показаниях не путается. По характеру усидчив, терпелив. Легко идет на контакт, пытается разговаривать на посторонние темы, много говорит о жизни. Дружелюбный, самооценка завышенная, склонен к риску, имеет преступные связи, положение в криминальной среде определить сложно, скорее всего лидирующей позиции не занимает. Склонен к оговору других, обману. Злоупотребляет спиртными напитками, курит; с его слов, наркотики не употребляет; состояние здоровья удовлетворительное, страдает рядом хронических заболеваний. Почерк ровный, буквы несвязанные, ближе к печатному шрифту, допускает орфографические и пунктуационные ошибки.

По причине систематического злоупотребления спиртными напитками и отсутствия постоянной работы часто конфликтует с сожительницей, которую периодически избивает. По данным фактам соседи неоднократно вызывали наряд ППС и участкового уполномоченного полиции, но административные штрафы и профилактические беседы эффекта не дают. К детям сожительницы относится хорошо, в целом отношения в семье, за исключением конфликтов и ссор, ровные.

При общении с сотрудниками полиции старается казаться честным, в отношении предъявляемых требований – исполнительный, на просьбы реагирует адекватно. Предпочитает личную свободу, говорит, что не может находиться долго в замкнутом пространстве.

Риски: склонен ко лжи, к противоправному поведению, страдает алкогольной и никотиновой зависимостью.

Тест для самоконтроля знаний

1. Общение выступает как важнейшее условие объединения людей в процессе любой совместной деятельности.

Укажите, что не относится к основным функциям общения (исключите лишнее):

- а) прагматическая;
- б) формирующая;
- в) подтверждающая;
- г) внутриличностная.

2. Выберите вариант ответа, содержащий основные виды общения:

- а) коммуникативная, интерактивная, перцептивная;
- б) рефлексивная, коммуникативная, игнорирующая;
- в) официальная, невербальная, перцептивная;
- г) интерактивная, поведенческая, коммуникативная.

3. Что не является психологическим механизмом межличностного восприятия? Исключите лишнее:

- а) рефлексия;
- б) каузальная атрибуция;
- в) эмпатия;
- г) апперцепция.

4. Социально-психологическим механизмом перцепции, заключающимся в постижении эмоционального состояния собеседника, проникновении в его переживания, называется:

- а) рефлексия;
- б) эмпатия;
- в) каузальная атрибуция;
- г) стереотипизация;
- д) аттракция.

5. Укажите, что не является методом психологического воздействия (исключите лишнее):

- а) игнорирование;
- б) предупреждение;
- в) убеждение;
- г) принуждение;
- д) манипулирование.

6. Выберите вариант ответа, отражающий суть перцептивной функции общения:

- а) обмен информацией между людьми;
- б) организация взаимодействия между людьми;
- г) процесс восприятия людьми в ходе общения;
- д) наблюдение за собеседником.

7. Контакт, предполагающий взаимодействие лиц с доминантной и подчиненной позициями, называется:

- а) ситуационно-деловой;
- б) статусно-ролевой;
- в) юридический;
- г) познавательный-оценочный.

8. К психологическим барьерам общения не относится (исключите лишнее):

- а) мотивационный;
- б) фонетический;
- в) эмоциональный;

- г) волевой;
- д) интеллектуальный.

9. Пространственное расположение собеседников в процессе общения называется:

- а) просодика;
- б) кинесика;
- в) проксемика;
- г) такесика.

10. Эффект, проявляющийся в неосознаваемом, непроизвольном приписывании приятному собеседнику своих достоинств, а неприятному – своих недостатков, называется:

- а) эффектом новизны;
- б) эффектом проекции;
- в) эффектом ореола;
- г) стереотипизацией;
- д) эффектом первичности.

11. Эффект восприятия, основанный на психологическом свойстве распространять общее впечатление о человеке на восприятие его личности и поведения, в условиях дефицита информации называется:

- а) эффектом новизны;
- б) эффектом проекции;
- в) эффектом ореола;
- г) стереотипизацией;
- д) эффектом первичности.

12. Расстояние между людьми, когда они находятся на этапе преодоления психологических барьеров официального общения, дружеских встречах и официальных вечерах, называется:

- а) интимной дистанцией;
- б) публичной дистанцией;
- в) социальной дистанцией;
- г) личностной дистанцией.

13. Укажите наиболее полную характеристику рефлексии:

- а) это социально-психологическое явление, возникающее в процессе профессионального общения сотрудника органов внутренних дел;
- б) это один из методов самопознания;
- в) это осознание сотрудником органов внутренних дел того, как он воспринимается и оценивается другими людьми;
- г) это один из видов эмоциональных реакций;

д) это отражение сотрудником органов внутренних дел реакций собеседника по общению.

14. Барьер общения, возникающий вследствие использования разных знаков и символов для обозначения одних предметов и явлений, что основано на многозначности слов, называется:

- а) фонетическим барьером;
- б) стилистическим барьером;
- в) семантическим барьером;
- г) логическим барьером.

15. Жесты, имеющие точное языковое значение в определенных социальных группах, называются:

- а) жестами-манипуляциями;
- б) жестами-эмблемами;
- в) жестами-иллюстрациями.

16. Что не входит в структуру коммуникативной компетентности сотрудника органов внутренних дел (исключите лишнее):

- а) самооценка;
- б) способность прогнозировать поведение оппонента;
- в) способность выбирать адекватные способы обращения с окружающими;
- г) познавательные и творческие способности;
- д) способность анализировать личностные и эмоциональные состояния оппонента.

17. Общение – это (укажите правильный вариант ответа):

а) сложный и многогранный процесс, который может выступать в одно и то же время и как процесс взаимодействия индивидов, и как информационный процесс, и как отношение людей друг к другу, и как процесс взаимовлияния друг на друга, и как процесс сопереживания и взаимного понимания друг друга;

б) многоплановый процесс развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности, как реализация всей системы отношений человека;

в) процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности, включающий в себя обмен информацией, обладающий взаимным восприятием и попытками влияния друг на друга;

г) все ответы правильные.

18. С какими трудностями общения сталкиваются сотрудники органов внутренних дел, в процессе профессиональной деятельности (укажите правильный вариант ответа):

- а) сознательное полное или частичное искажение либо сокрытие информации;
- б) сознательное создание обстоятельств, затрудняющих или исключающих общение;
- в) сознательное сокрытие или фальсификация своей истинной социальной роли;
- г) все ответы правильные.

19. Целенаправленная, планируемая деятельность сотрудника органов внутренних дел по созданию условий, обеспечивающих развитие общения в нужном направлении, и достижение его целей – это:

- а) ситуативный контакт;
- б) пространственный контакт;
- в) психологический контакт;
- г) социальный контакт.

20. Какой из вариантов не относится к правилам, позволяющим диагностировать психологическое состояние собеседника (исключите лишнее):

- а) умение понимать психологию другого человека, ставя себя на его место;
- б) умение учитывать психологические ошибки, закономерности и механизмы социального восприятия;
- в) умение перенимать привычки и стереотипы поведения другого человека;
- г) умение разбираться в характере и психологии человека по его внешности.

21. Правило выбора нейтральной темы для начала общения; правило избегания противоречий и несогласия со стороны собеседника в начале общения; правило создания «первичного тяготения» к другому лицу; правило «психологического поглаживания» – это правила:

- а) установления психологического контакта с учетом мотивации собеседника;
- б) первичного накопления согласия и включения собеседника в общение;
- в) укрепления доверия;
- г) повышения значимости доверительной информации.

22. Укажите, какие правила нужно учитывать для установления психологического контакта с гражданами, сознательно идущими на конфликтное общение или мнимое общение сотрудничества:

- а) правило внезапности;
- б) правило допущения лжи и легенды;
- в) правило преодоления нерешительности, снятия мотива страха или боязни мести со стороны заинтересованных лиц;
- г) все ответы правильные.

23. Правило постоянного подчеркивания общности целей; правило констатации положительных эмоциональных состояний в настоящем или будущем; правило нацеливания партнера по общению на решение основных задач – это правила:

- а) установления психологического контакта с учетом мотивации собеседника;
- б) первичного накопления согласия и включения собеседника в общение;
- в) укрепления доверия;
- г) повышения значимости доверительной информации.

24. Слабоуправляемая форма стихийной передачи информации – это:

- а) мода;
- б) слухи;
- в) паника;
- г) толпа.

25. Собрание неопределенного количества людей, находящихся под действием одних и тех же возбудителей – это:

- а) мода;
- б) слухи;
- в) паника;
- г) толпа.

26. Один из видов поведения людей, характеризующийся особым эмоциональным состоянием, возникающим из-за дефицита информации, страха, либо, наоборот, от избытка информации и проявляющийся в импульсивных действиях – это:

- а) мода;
- б) слухи;
- в) паника;
- г) толпа.

27. Укажите, как должен сотрудник органов внутренних дел обратиться к гражданину (исключите лишнее):

- а) в ясной и доходчивой форме объяснить причину своего обращения;
- б) назвать свои должность, звание, фамилию, предъявить по требованию гражданина служебное удостоверение, после чего сообщить причину и цель обращения;
- в) разъяснить гражданину его права и возможные ограничения в связи с задержанием;
- г) выяснить, не является ли гражданин правонарушителем.

28. В разговоре с гражданами сотрудники полиции обязаны (укажите правильный ответ):

- а) проявлять спокойствие и выдержку, не вступать в пререкания;
- б) терять самообладание, отвечать грубостью на грубость;
- в) руководствоваться личными неприязненными чувствами;
- г) все вышеперечисленное.

29. Наблюдение в ходе несения службы осуществляется в целях (укажите правильный ответ):

- а) установления признаков совершенных и подготавливаемых правонарушений, а также лиц, представляющих потенциальную опасность для окружающих;
- б) устранения сомнений в причастности тех или иных лиц к преступной деятельности;
- в) восстановления социальной справедливости, исправления осужденного, предупреждения совершения новых преступлений;
- г) изучения оперативной обстановки.

30. Принимая решение о задержании и доставлении гражданина в отдел внутренних дел, сотрудник органов внутренних дел должен (укажите правильный ответ):

- а) четко уяснить правомерность своих действий;
- б) учесть свои возможности;
- в) четко уяснить правомерность своих действий, учесть свои возможности, наметить план задержания, определить наиболее удобный момент и тактический прием задержания;
- г) наметить план задержания.

31. Оpozнание объекта наблюдения – это (укажите правильный ответ):

а) этап работы сотрудника органов внутренних дел, в результате которого происходит твердое убеждение в том, что это именно то лицо, которое указано в задании;

б) элемент подготовки, в процессе которого изучаются особенности внешности и поведения объекта, происходит твердое убеждение в том, что это именно то лицо, которое указано в задании;

в) этап, в результате которого сотрудник органов внутренних дел должен затратить минимум времени на изучение особенностей внешности и поведения объекта и убедиться в том, что это именно то лицо, которое указано в задании;

г) работа, в результате которой сотрудник органов внутренних дел должен затратить максимум времени на изучение особенностей внешности и поведения объекта и убедиться в том, что это именно то лицо, которое указано в задании.

32. Невербальная семиотика складывается из (укажите правильный ответ):

- а) паралингвистики;
- б) кинесики;
- в) ольфактики;
- г) все вышеперечисленное.

33. Полностью поднятая голова указывает на:

- а) уверенность в себе, выраженное самосознание, полную открытость и внимание к окружающему миру;
- б) отказ от собственной активности, полную открытость собеседнику, стремление идти навстречу вплоть до покорности;
- в) признак всеобщей нехватки готовности к напряжению, безволие;
- г) скромность или робость, возможно чувство вины.

34. Прищуренный взгляд означает:

- а) либо сконцентрированное пристальное внимание (наблюдение), либо (в сочетании с взглядом сбоку) коварство, хитрость;
- б) демонстрацию интереса, доверия, открытости, готовности к прямому взаимодействию;
- в) отсутствие полной отдачи, скепсис, недоверие;
- г) чувство превосходства, высокомерия, презрения, господства.

35. К жестам, демонстрирующим открытость личности к общению, относятся следующие (укажите правильный ответ):

- а) раскрытые руки ладонями вверх (жест, связанный с искренностью и открытостью);

б) подбородок опирается на ладонь, указательный палец вытягивается вдоль щеки, остальные пальцы – ниже рта;

в) различные жесты с очками, такие как потирание очков, покусывание дужки очков и т. п.;

г) расхаживание, пощипывание переносицы, иногда с закрытыми глазами.

36. На агрессию и готовность к нападению указывают (укажите правильный ответ):

а) плотно сжатые губы, покрасневшее лицо;

б) пальцы рук сжаты в кулак, оборонная поза ног;

в) зрачки глаз сужены, взгляд искоса или в упор;

г) дрожание пальцев рук.

37. Перечислите подозрительные признаки, выявляемые при проверке паспорта гражданина (пассажира):

а) паспорт выдан в опасном регионе (стране);

б) виза страны (стран) повышенного риска;

в) признаки подделки паспорта;

г) фотография в паспорте не соответствует внешности гражданина (пассажира): цвету глаз, цвету волосу и причёске, возрасту и др.

38. Укажите подозрительные признаки гражданина (пассажира), указывающие на риск противоправных действий (террористического акта):

а) несоответствие поведения, внешнего вида гражданина массовому мероприятию (цели поездки);

б) признаки подделки документов, удостоверяющих личность и (или) билетов;

в) наличие запрещенных предметов в ручной клади и багаже;

г) признаки стресса (тревоги).

39. Перечислите приемы (способы) оказания сотрудником органов внутренних дел психологического воздействия в процессе беседы:

а) жесткий взгляд в упор, сопровождаемый короткими, рублеными фразами;

б) разговор с нарушением интимной зоны (ближе чем полметра);

в) использование приема «отсутствие выбора»;

г) «отзеркаливание» мимики (эмоций), позы, жестов гражданина (пассажира).

40. К характеристикам профессионального общения сотрудника органа внутренних дел относятся (укажите правильный ответ):

- а) нормативная регламентация, временные ограничения и наличие властных полномочий;
- б) вынужденный и ролевой характер общения;
- в) повышенная стрессогенность и конфликтный характер общения;
- г) все вышеперечисленное.

41. Профессиональное общение сотрудника органов внутренних дел направлено на решение конкретных задач, что достигается посредством установления следующих контактов (укажите правильный ответ):

- а) познавательно-оценочного или межличностного;
- б) статусно-ролевого или ситуационно-делового;
- в) юридического;
- г) все вышеперечисленное.

42. Контакт, основанный на нормах оперативно-разыскного законодательства, добровольно заключенный сотрудником полиции и гражданином в интересах борьбы с преступностью, устанавливающий права и обязанности сторон по решению оперативно-разыскных задач, является:

- а) юридическим контактом;
- б) оперативно-разыскным контактом;
- в) психологическим контактом;
- г) нет ни одного правильного ответа.

43. Длительность проверки документов и беседа с гражданином при обеспечении мер безопасности массовых мероприятий должна занимать (укажите правильный ответ):

- а) не более 2-3 минут;
- б) не более 5-7 минут;
- в) не более 10-15 минут;
- г) сколько потребуется для выяснения всех обстоятельств.

44. Психологическая подготовка сотрудников органов внутренних дел должна включать (укажите правильный ответ):

- а) развитие навыка грамотного общения с различными категориями граждан;
- б) умения эффективно предотвращать и разрешать конфликтные ситуации;
- в) эффективно применять методы психической саморегуляции;
- г) все вышеперечисленное.

Варианты правильных ответов на тестовые задания

№ теста	Правильный ответ	№ теста	Правильный ответ	№ теста	Правильный ответ	№ теста	Правильный ответ
1	г	12	в	23	б	34	а
2	а	13	в	24	б	35	а
3	г	14	в	25	г	36	а, б, в
4	б	15	б	26	в	37	в, г
5	б	16	а	27	б	38	а, б, в
6	г	17	г	28	а	39	а, б, в
7	б	18	г	29	а	40	г
8	б	19	в	30	в	41	г
9	в	20	г	31	г	42	б
10	б	21	в	32	г	43	а
11	в	22	г	33	а	44	г

Учебное издание

Линевич Владимир Леонтьевич
(кандидат психологических наук, доцент)
Бикчинтаева Ляля Гильвановна
(кандидат психологических наук, доцент)
Гайнуллина Айгуль Вильевна
(кандидат психологических наук, б/з)

**ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОТРУДНИКОВ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Учебное пособие

Редактор Е. А. Ермолаева

Подписано в печать: 15.03.2022
Гарнитура Times
Уч.-изд. л. 5,3
Тираж 105 экз.

Выход в свет: 28.03.2022
Формат 60 x 84¹/₁₆
Усл. печ. л. 5,5
Заказ № 2

*Редакционно-издательский отдел
Уфимского юридического института МВД России
450103, г. Уфа, ул. Муксинова, 2*

*Отпечатано в группе полиграфической и оперативной печати
Уфимского юридического института МВД России
450103, г. Уфа, ул. Муксинова, 2*