

Тема 5. Психотехника профессионального общения оперативных сотрудников

5.1 Психологические особенности общения в ОРД, информационная и интерактивная стороны общения, барьеры в коммуникации.

Общение – это сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов с людьми, порождаемый потребностями их совместной деятельности, содержанием которого является познание, обмен информацией и воздействие на участников коммуникации для достижения поставленной цели. Это взаимодействие двух или более людей, состоящее в обмене между ними информацией познавательного или аффективно-оценочного характера.

Цели и функции общения:

- установление психологического контакта;
- информационный обмен сообщениями;
- побудительная стимуляция активности партнера;
- координационная – взаимное согласование действий;
- установление взаимопонимания партнерами друг друга;
- возбуждение в партнере нужных эмоциональных переживаний и изменение собственных переживаний;
- установление отношений – осознание и форсирование места в ролевых, статусных, деловых, межличностных связях;
- оказание влияния – изменение состояния, поведения, личностно-смысловых образований, установок, решений, действий и т.д.

При общении с гражданами сотрудникам ОВД необходимо научиться преодолевать эти барьеры. От того, насколько умело они будут вступать в контакт с гражданами, насколько быстро и эффективно будет протекать это взаимодействие зависит конечный результат деятельности сотрудников ОВД. Умение расположить человека к себе, завоевать его доверие, позволяет установить доверительные отношения с ним и получить от него оперативно значимую информацию.

Психология рассматривает общение как процесс, в котором традиционно выделяются три основные стороны (компонента) общения:

- коммуникативную сторону,
- перцептивную сторону,
- интерактивную сторону.

Вместе с тем следует помнить, что существуют различные схемы общения:

- а) простая, когда общаются два индивида;
- б) сложная, когда общается индивид с группой, и наоборот;
- в) замкнутая, когда индивид общается сам с собой (автокоммуникация),

например: все варианты внутренней речи, беседы.

Коммуникативная сторона общения характеризует специфику информационного процесса общения. Средствами информационного процесса являются различные знаковые системы: речь; система знаков (жесты, мимика, пантомимика); лингвистическая система (паузы, интонации, неречевые элементы); система организации пространства и времени общения; система зрительного контакта.

Для эффективности общения зачастую используется несколько знаковых систем параллельно, этим способом достигается надежность передачи информации. Например: при разговоре по телефону подчиненного с начальником первый не только сообщает ему что-либо, используя вербальный язык, но и встает с места, демонстрируя дань уважения телефонной трубке.

Контекст – это поле значения слова. В разном тексте (и в различной интонации) одно и то же слово может менять свой смысл. Так, слово «перо» в криминальном смысле означает «нож».

Однако в общении существуют определенные трудности, так называемые коммуникативные барьеры, из-за которых общение не всегда проходит так, как нам бы этого хотелось. При общении человека с другими людьми нередко случается, что его слова и побуждения неправильно

воспринимаются или вообще отталкиваются собеседниками. Иногда же информация хоть и доходит до слушающего, но в искаженном виде или не полностью.

Коммуникация – это влияние, и потому в случае ее успеха должно произойти какое-то изменение в представлениях того, кому она адресована. Но не всякий хочет каких-либо изменений. Понятно, что в таком случае каждый будет защищаться от нежелательной для него информации.

Интересное понимание тех социально-психологических механизмов, которые создают барьеры на пути коммуникативного воздействия, предложил Б.Ф. Поршнев. Он пришел к выводу, что в своем исходном существе речь была способом внушения, или суггестии, самым мощным из средств воздействия на человека.

Однако далеко не всякое словесное внушение приемлется как таковое, ибо в подавляющем большинстве случаев налицо и встречная психологическая активность», называемая контрсуггестией (противовнушением), которая содержит в себе способы защиты от действия речи. Именно контрсуггестия и является главной причиной возникновения тех барьеров, которые встаиваются на пути коммуникации. Рассматривая механизм контрсуггестии, можно выделить такие ее виды:

- избегание,
- непонимание,
- авторитет.

Избегание – это наиболее эффективный и простой способ защиты от воздействия. С его помощью можно вообще уклониться от контакта с партнером или же пассивно воспринимать его сообщение. Со стороны эта защита очень хорошо видна – человек невнимателен, не слушает, не смотрит на собеседника, находит любой предлог для прекращения разговора.

Действие авторитета как вида защиты заключается в том, что, разделив всех людей на авторитетных и неавторитетных, человек доверяет только первым и отказывает в доверии вторым. По отношению к авторитетным

людям и их речи психологическая активность не действует. Что касается определения авторитетности, то оно зависит от различных оснований. В связи с особенностями деятельности работника милиции, правоохранительных органов вообще можно отметить, что авторитет его зависит как от его должности, звания, знаний, опыта работы в ОВД и т.п., так и от наличия у него высоких моральных и деловых качеств, чувства долга и т.п. Могут быть и другие основания авторитетности, например возраст, социальное положение, принадлежность к той или иной социальной группе, приверженность тем или иным взглядам, идеям, учениям и т.д.

Выделяются четыре уровня непонимания:

- фонетический,
- семантический,
- стилистический,
- логический.

Фонетическое непонимание – если наш партнер говорит на непонятном нам языке (например, на иностранном).

Семантическое – срабатывает защита, если коммуникация происходит на нашем языке, но «чужом» по смыслу. В этом случае фиксируется другое значение слов.

Стилистический – непонимание может быть вызвано несоответствием между формой и содержанием сообщения. Вероятнее всего, обнаружить наличие данного барьера можно в письменных сообщениях. Например, различные протоколы порой написаны работниками милиции так, что разобраться и вникнуть в их содержание довольно сложно.

Логический – связан с тем, что один из участников общения не принимает логики и аргументов другого. Это необходимо учитывать оперативному сотруднику при работе с потерпевшим, свидетелем, подозреваемым, обвиняемым в связи с тем, что интеллектуальный уровень этих людей может быть ниже, чем у сотрудника милиции.

Перцептивная сторона общения (восприятие человека человеком). В повседневной жизни, общаясь с людьми, мы ориентируемся в их поведении, поскольку умеем «считывать» информацию о собеседнике. При этом мы мысленно формируем некий образ, модель партнера по общению; причем фактически процесс общения происходит не столько с тем человеком, которого мы видим перед собой, сколько с той моделью, которую мы нарисовали. Параллельно происходит оценка собственных позиций в общении.

Условно можно выделить две большие группы факторов, влияющих на процесс оценки партнерами друг друга в процессе общения – объективные и субъективные. К объективным мы можем отнести, например, все то, что воспринимаем в партнере непосредственно: внешность, речь, особенности мимики, топомимики и т.п. К субъективным – все то, что определяет наше отношение к нему в зависимости от различных обстоятельств: цель общения, ролевые и статусные позиции, установки, условия общения и т.п.

Рассмотрим подробнее, какую информацию о партнере можно получить благодаря объективным параметрам:

Анатомо-физиологические качества человека говорят о:

- возрасте, половой принадлежности,
- культурной среде,
- расовых и национальных признаках,
- образе жизни и состоянии здоровья,
- частично о профессиональных признаках,
- степени потенциальной опасности.

Внешнее оформление человека, которое включает в себя одежду, прическу, украшения и окружающую партнера среду, свидетельствует о:

- статусных притязаниях человека (его костюм непосредственно раскрывает «Я-концепцию»),
- референтных ориентациях,

- географическом происхождении (город-провинция, Европа-Азия, Кавказ и т.д.) и уровне этнокультурной среды, в которой находится данной человек,

- социальном положении,
- субъективном ощущении возраста и здоровья;
- степени связанности с криминальной средой (татуировки, «блатная» атрибутика).

Речь человека, нормы которой он усваивает в первые годы жизни, обладает большой информативной емкостью. Особенно важны следующие признаки речи:

- широта словарного запаса,
- грамматическая правильность,
- наличие жаргона (следует помнить, что любая профессия имеет свой жаргон),

- диалектные черты и акценты,
- темп и интонация речи, которые различны по регионам страны: в северных районах говорят медленнее, в южных быстрее. Чем выше эмоциональное напряжение, тем быстрее темп речи,

- психопатология проявляется в речи (например, у эпилептиков в одной из фаз заболевания речь становится предельно текучей, исчезает интонация; в фазе возбуждения – речь быстрая, четкая, телеграфная; при вялотекущей шизофрении отмечается резонерство, логорея (замкнутость в рамках одной темы), человек перестает понимать переносный смысл слов).

Речь позволяет нам понять:

- географическое и этнокультурное происхождение человека;
- уровень образования и общей культуры;
- профессиональную принадлежность;
- эмоциональное состояние человека;
- значимость для него процесса общения.

Не менее важную роль играют и невербальные аспекты общения, которые, порой, «говорят» о партнере гораздо больше, чем его слова.

Мимика сообщает нам о:

- значимости общения для человека,
- этнокультурном происхождении,
- реальном состоянии человека,
- коммуникативных способностях,
- эмоциональном состоянии.

Самое привлекающее наше внимание в облике другого человека – его лицо. Можно сделать «умное лицо и тем воздействовать на мнение о себе, кроме того, лицо бывает «одухотворенное», «смешное», «угрюмое» и т.д. Первое и главное, что отражается в мимике лица, – это эмоции. Исследования демонстрируют очень большие «способности» всех людей к распознаванию основных эмоций по выражению лица. Существует семь основных лицевых выражений, выражающих семь эмоций: счастье, удивление, страх, страдание, гнев, отвращение или презрение, интерес.

Все люди, независимо от национальности и культуры, в которой они выросли, с достаточной точностью и согласованностью интерпретируют эти мимические конфигурации как выражение соответствующих эмоций. И хотя каждая мина является конфигурацией всего лица, тем не менее основную информационную нагрузку несут брови и область вокруг рта.

В ходе познания другого человека одновременно осуществляется несколько процессов:

- эмоциональная оценка этого другого,
- попытка понять суть (смысл) его поступков,
- основанная на этом стратегия и тактика изменения его поведения,
- построение своего собственного поведения.

В эти процессы включены оба партнера, каждый из которых является активным субъектом.

Важное значение для более глубокого понимания того, как люди воспринимают и оценивают друг друга имеют следующие психологические явления:

- эмпатия,
- рефлексия,
- стереотипизация,
- идентификация,
- каузальная атрибуция.

Эмпатия – постижение эмоционального состояния, проникновение – вчувствование в переживания другого (я знаю, что ты чувствуешь).

В случае общения лиц, владеющих искусством эмпатии, взаимное согласие облегчается только в случае близости интересов. Если же интересы противоположны, то эмпатия стимулирует развитие чувства угрозы и приписывание партнеру конфликтных намерений.

Рефлексия – осознание действующим субъектом – лицом или общностью – того, как они в действительности воспринимаются и оцениваются другими индивидами или общностями (я знаю, что ты обо мне думаешь).

5.2 Особенности применения приемов психологического воздействия и защиты от манипуляций в общении.

Важнейшим элементом психотехники профессионального общения оперативных сотрудников является правомерное психологическое воздействие.

Под воздействием вообще понимают то, что может изменить поведение индивида или группы в желаемом для субъекта воздействия направлении. Если же подходить к процессу воздействия с психологической точки зрения, то суть этого феномена состоит в словесно-логическом или эмоционально-образном влиянии на объект воздействия с целью изменения его взглядов, убеждений, установок и поведения в нужном направлении.

Психологическое воздействие – это действия сотрудника милиции психологическими методами на гражданина с целью ситуативного изменения поведения, установок, отношений и других характеристик личности в нужном направлении.

Правомерное психическое влияние само по себе не диктует конкретное действие, не требует показаний того или иного содержания, а, вмешиваясь во внутренние психические процессы, формирует правильную позицию человека, сознательное отношение к своим гражданским обязанностям и лишь опосредованно приводит его к выбору определенной линии поведения.

При осуществлении психологического воздействия необходимо руководствоваться следующими принципами:

1) принцип строгого соответствия применяемых приемов и методов психологического влияния требованиям закона и норм морали;

2) принцип законности;

3) принцип системной детерминации;

4) принцип единства познания и воздействия;

5) принцип научности предполагает, что все применяемые в ОВД методы, приемы воздействия на личность научно обоснованы и прошли необходимую апробацию. Сотрудник, применяющий их, получил необходимую подготовку, контролирует процесс их использования, отслеживает обратную связь;

6) принцип целесообразности. Например, воздействие должно отвечать намеченной цели, быть адекватным состоянию человека, подвергающегося воздействию, не быть недостаточным или чрезмерным, не превращаться в психическое давление, принуждение, насилие.

Психологические воздействия классифицируются по различным основаниям.

Предмет психологического влияния: убеждение, мотивы, взгляды, ценностные ориентации, жизненные позиции, установки, поведение.

Субъект психологического влияния: оперативные сотрудники, конфидененты и иные лица.

Объект психологического влияния: допрашиваемый, негласные сотрудники.

По характеру воздействия различают:

простое воздействие (связано с реализацией детального плана последовательных действий, реализуемых за один сеанс общения: беседу, опрос, допрос, консультацию, экспертизу и т.п.);

сложное (состоит из ряда простых, оно является средством или способом достижения стратегической цели). Например, для сотрудника – это решение профессиональной задачи: убеждение в необходимости сотрудничества, даче показаний, выдаче улик и пр.

По направленности воздействия оно может быть: индивидуальное направлено на конкретного человека; социальное – на группу людей. Например, работа пресс-секретарей ОВД и возглавляющих их должностных лиц связана как раз с оказанием социально-психологического воздействия на общественное мнение.

Форма осуществления психологического воздействия может быть:

открытая (форма подразумевает обращение непосредственно к уровню сознания);

закрытая (неочевидная) форма связана с использованием приемов, воздействующих на сферу подсознания (косвенное внушение, «косвенный допрос», НЛП и др.);

комбинированная форма сочетает в себе обе предыдущие. Данная форма требует высокой психологической подготовленности сотрудника, тщательной методической проработки либо привлечения специалиста из психологической службы.

По технической оснащенности различают: субъективные воздействия (воздействия личности, слов, приемов, применяемых сотрудником); инструментальные (воздействие с помощью материальных объектов и

условий /предъявление вещественного доказательства/, выбора места (квартира, храм, место происшествия и пр.)).

Психологическое воздействие можно разделить на следующие виды: вербальное и невербальное; воздействие на сознание (убеждение, переубеждение, принуждение) и подсознание (внушение, подражание, заражение).

Правомерное (допускаемое законом) и неправомерное (противозаконное).

К неправомерным способам получения оперативно значимой информации или доказательств относятся такие виды психологического воздействия, как: психическое насилие, психическое давление; угроза; шантаж; предвзятое отношение; манипуляция ложной информацией; использование низменных побуждений; обман, необоснованные обещания; физическое принуждение; наводящие и подсказывающие вопросы.

Обнаружение фактов их применения однозначно вынудит поставить вопрос об уголовной ответственности самого сотрудника ОВД.

Еще одним аспектом психологического воздействия как правомерного или неправомерного является обращение к новым, нетрадиционным для Беларуси методам получения доказательств по делу. Уже описаны процессуально допустимые возможности использования полиграфа и гипноза, есть свидетельства об иных программных, аппаратных медикаментозных и прочих разработках.

Виды средств психологического влияния разделяют на две группы:

А) Непосредственное психологическое влияние, в рамках которого субъект психологического воздействия использует свои внутренние, психологические ресурсы – внутренние средства. Внутренние средства разделяют на невербальные и вербальные средства психологического влияния, парапсихологическое воздействие.

Невербальные средства психологического влияния разделить следующим образом:

1. Акустические состоят из паралингвистических (темп речи, тембр голоса, высота используемых звуков, громкость и т. д.) и экстралингвистических (пауза, вздох, смех, плач, кашель, хмыканье и т. д.) средств ПВ.

2. Визуально-оптические. К ним относятся: оптико-кинетические средства, состоящие из мимики, жестов, пантомимики; проксемические; визуальные средства; соматические средства; цветовые средства.

3. Ольфакторные. К этой группе средств можно отнести запахи духов, одеколонов, дезодорантов и т. д.

4. Вкусовые. К этой группе средств можно отнести кулинарные блюда, различные угощения, напитки, в том числе спиртные, банкет и т. д.

5. Тактильно-кинетические. К данной группе можно отнести рукопожатия, прикосновения, поглаживания, похлопывания, объятия, поцелуи и т. д.

К вербальным средствам психологического влияния относится человеческая речь. Речевые средства психологического воздействия можно разделить на письменные и устные средства. В каждом вербальном способе воздействия присутствуют элементы невербального.

Б) Опосредованное психологическое влияние, реализуя которое, субъект психологического влияния использует внешние средства. К ним можно отнести следующие:

СМИ;

информационные системы, в том числе компьютерные сети;

художественные образы (кино, театр, скульптура, живопись и т. д.);

музыкальные образы;

рекламные средства;

деньги, драгоценности, материальные ценности;

оружие;

наркотики и психотропные средства (нейролептики, транквилизаторы, седативные средства, антидепрессанты, психостимуляторы).

Психологическое влияние на личность может быть различных видов в зависимости от цели воздействия, которая определяет его содержание.

Виды психологического влияния используются в ОРД в основном для достижения следующих целей:

1. Сообщение лицам, необходимых знаний и формирование на их основе соответствующих навыков и умений, взглядов и убеждений, мнений и т. д.

2. Получение согласия на оказание негласной помощи ОВД в процессе сотрудничества на конспиративной основе.

3. Изменение ошибочных взглядов профилактируемого и формирование на этой основе соответствующих нашему обществу убеждений, установок, жизненных позиций и т.д.

4. Локализация негативного влияния и последующего разложения группы, имеющей антисоциальную направленность.

5. Установление тесных межличностных отношений конфиденнта с объектом нашей заинтересованности для завоевания необходимой позиции и решения стоящих оперативно-служебных задач.

Залогом успешности применения сотрудниками ОВД психологического воздействия при решении оперативно-служебных задач является формирование следующих умений:

- психологического зондирования и составления представления о психологическом облике объекта (психологический портрет);

- маскировки собственных психологических состояний и намерений, их диагностики у объекта;

- достижения необходимых (затрудняющих осуществление сознательного сопротивления) психических состояний;

- побуждения к определенным действиям, вызова на желаемые действия;

- подавления инициативы правонарушителя, а также лиц, поддерживающих его в той или иной ситуации.

Овладение методами психологического влияния – нелегкая задача. Необходимо начинать с изучения сущности и основных закономерностей такого воздействия.

Для этого необходимо:

- знать условия эффективности воздействия и наиболее часто встречающиеся ошибки;
- изучение собственных привычек в данной области, своего поведения в ситуациях, когда необходимо оказать на кого-то психологическое воздействие.

В применении методов психологического влияния необходимо соблюдать ряд условий, которые позволяют эффективно воздействовать на субъект. Таковыми условиями являются:

- 1) знание психологии человека. Сотрудник милиции должен в общих чертах знать закономерности деятельности центральной нервной системы, природу психических процессов;
- 2) направленность на людей. В процессе общения сотрудник милиции должен понять причину поступков того или иного человека. «Вместо того, чтобы осуждать людей, давайте попытаемся понять их»;
- 3) высокий уровень познавательной и интеллектуальной сферы сотрудника милиции. Последнему необходимо расширять свой кругозор, совершенствовать навыки общения с людьми;
- 4) высокоразвитая эмпатия у сотрудника ОВД. Необходимо стремиться понять эмоциональное состояние человека, его чувства и переживания;
- 5) уважение к объекту воздействия. Необходимо вспомнить старую заповедь «Относись к людям так, как хотел бы, чтобы относились к тебе»;
- 6) раскрытие мотивов и обстоятельств поступков. Необходимо помнить, что в основе поступков лежат потребности. Выяснение обстоятельств совершенных поступков позволяет глубже изучить личность человека.

Методы психологического влияния преследуют следующие цели: предупреждение преступной деятельности, раскрытие преступления и выявление его причин, перевоспитание преступников, адаптацию (приспособление их к условиям нормального существования в нормальной социальной среде).

Существует классификация методов психологического влияния и по службам, где они наиболее интенсивно применяются; типовым задачам, которые решают сотрудники ОВД; позициям индивида, на которого оказывается воздействие; психологическим явлениям, на которые обращено воздействие.

Ранее отмечалось, что в процессе психологического воздействия сотрудник ОВД пытается ситуативно изменить поведение, эмоциональное состояние, установки объекта влияния. Исходя из этого, при психологическом влиянии имеется одна цель, но она является промежуточной, т.к. основной целью будут, например, признание в содеянном, выяснение обстоятельств какого-либо происшествия.

Вместе с тем среди методов психологического влияния наиболее целесообразно выделить следующие.

Основными методами психологического влияния являются:

1. Метод передачи информации. Под данным методом понимают целенаправленную передачу сообщений о фактах, событиях, знаниях.

Цель передачи информации – обогащение другого человека знаниями, удовлетворение его любознательности. В процессе общения всегда происходит воздействие информацией, обмен ею.

В условиях ОРД метод передачи информации помогает определенному изменению и направлению мыслительных процессов лица, на которое оказывается воздействие.

При воздействии методом передачи информации должны учитываться следующие факторы:

Условия передачи информации должны обеспечивать концентрацию внимания именно на предъявляемой информации.

Способы передачи информации довольно разнообразны: устная и письменная речь, документы и т.д. Могут применяться и закодированная информация, если код ее хорошо известен данному лицу (схемы, графики, чертежи и т.д.). Следует различать непосредственную передачу информации (демонстрация предметов, объектов) и опосредованную, логическую передачу информации

Форма передачи информации в речи. Информация может быть передана в речи в любой грамматической форме: вопросительной, утвердительной и отрицательной.

Порядок, скорость и последовательность передачи информации также имеет значение. Сила воздействия информации определяется ее логической связанностью, неожиданностью предъявления, ролью в мыслительных процессах данного лица, отношением к ней.

Для восстановления в памяти забытого.

Метод передачи информации тесно связан с методом убеждения.

2. Метод убеждения – это главный метод воздействия. Под убеждением понимают используемый в коммуникации метод воздействия на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению, т.е. заключается в передаче сообщений с целью склонить к определенному мнению или поступку человека, воздействия на его эмоциональную, интеллектуальную и волевую сферы. Основными компонентами убеждения являются информирование (рассказ), разъяснение, доказательство и опровержение, а также беседа.

3. Метод психологического внушения. Виды внушения (приказание, требование, просьба, упрек, предложение, совет, предостережение и предупреждение).

Под внушением понимается процесс воздействия на психическую сферу человека, связанный со снижением сознательности и критичности при

восприятию и реализации внушаемого содержания, отсутствием целенаправленного активного его понимания, развернутого логического анализа и оценки в соответствии с прошлым опытом и данным состоянием субъекта.

В процессе воздействия методом внушения оперативный сотрудник должен соблюдать ряд основных требований: завоевать доверие, внимание объекта воздействия; снять критичность, настороженность объекта воздействия; воздействие атмосферой, психологическим климатом, на фоне которого будет протекать процесс внушения; закрепление согласия объекта воздействия с выдвинутыми доводами; хорошее владение техникой речи, ее вербальными и невербальными средствами (мимика, жесты, интонации).

4. Метод переубеждения. Метод переубеждения рассматривается как интегративный способ воздействия на личность, включающий в себя убеждение и внушение. Одно из основных отличий метода убеждения от переубеждения заключается в том, что если в случае убеждения приходится добиваться согласия объекта воздействия с определенной точкой зрения, формировать новые взгляды, то в процессе переубеждения субъект психологического воздействия иногда вынужден «ломать» установившиеся взгляды объекта, а уже потом формировать новые.

5. Метод принуждения. Принуждение, изолированное от убеждения, во многих случаях приносит вред. Как правило, принуждению предшествует убеждение. Основными приемами психологического принуждения являются запрещение импульсивных действий и недозволенного поведения, категорическое требование (в силе приказа), предупреждение и угроза.

Принуждение подразделяется на физическое и психологическое. Физическое принуждение основано на применении силы. Психологическое принуждение выступает как побуждение интересующего лица к определенной деятельности вопреки его желаниям. Психологическое принуждение рассматривается законодательством в двух планах: с одной стороны, это связано с осуществлением правомерного воздействия на

препятствующих правосудию, а с другой – на тех, кто пытается его осуществить противоправным путем.

Другие средства принуждения процессуальных участников содействовать раскрытию преступления в случае их отказа добровольно сделать это – задержание, избрание меры пресечения в отношении подследственных, угроза уголовной ответственности за дачу ложных показаний потерпевшими и свидетелями, принудительное освидетельствование, обыск и т.д. Теоретически каждое из них может вызвать нарушения физического и психического здоровья, но эти меры допускаются законом.

Указанный метод наиболее эффективен при воздействии на лиц, имеющих устойчивые антисоциальные взгляды и убеждения, отличающиеся напористостью, уверенностью в своей правоте и в том, что их мнение должно быть, не только понято, но и поддержано.

6. Метод постановки и варьирования мыслительных задач. Воздействие оказывается:

- 1) приемами постановки задачи (вопроса);
- 2) направленностью мыслительных процессов в результате постановки задачи (вопроса);
- 3) оказанием помощи в решении поставленной мыслительной задачи.

В ОРД при помощи этого метода реализуется и процесс воспоминания по ассоциации, а также при разоблачении ложных показаний.

7. Метод примера. Данный метод применяется в форме личного примера (в корректном поведении оперативного сотрудника, его внешнем виде, соответствующей обстановке и т.п.), либо в форме сообщения допрашиваемому о положительных действиях других лиц (о реалистичности и наглядности фактов, которые будут использоваться).

8. Метод эмоционального воздействия заключается в создании искусственных условий, при которых происходит резкое изменение эмоционального состояния допрашиваемого, в результате чего

обнаруживается знание или незнание определенного факта, степень заинтересованности в расследуемых обстоятельствах. Приемами могут быть: побуждение допрашиваемого к раскаянию, разъяснение ему последствий чистосердечного признания, использование положительных качеств допрашиваемого и фактов из его жизни, имеющих для него важное значение и т.п.

9. Метод изобличения. Указанный метод заключается в активном воздействии на психику допрашиваемого, демонстрации несостоятельности его утверждений, противоречий между показаниями и обстоятельствами расследуемого уголовного дела.

10. Метод стимуляции (поощрения). Предполагает побуждение, эффект которого обусловлен психикой человека, его взглядами, чувствами, настроением, стремлениями. Стимулирование у объекта воздействия принятых переживаний, удовлетворения, которое неизбежно наступит в случае принятия им наших рекомендаций, советов и т.п. Например, моральное удовлетворение у кандидата на негласное сотрудничество, которое наступает от осознания того, что он будет участвовать в выполнении задач, связанных с обеспечением охраны общественного порядка и т.п.

11. Метод психического заражения. Под заражением в социальной психологии понимается процесс передачи эмоционального состояния от одного индивида к другому на психофизическом уровне контакта, помимо собственного смыслового воздействия или дополнительно к нему. Механизм социально-психологического заражения в основном сводится к эффекту многократного усиления эмоциональных воздействий общающихся между собой людей по типу циркулярной реакции.

12. Метод подражания. Подражание заключается в воспроизведении нескольких внешних черт и образцов поведения, манер, действий, привычек, поступков человека, сопровождающихся определенной эмоциональной и рациональной направленностью. Подражание является одним из наиболее

массовидных явлений социально-психологического общения и самым тесным образом связано с заражением и внушением

Основой любой классификации методов психологического влияния, ее важнейшим элементом является отдельный прием психологического воздействия. Приемы – это конкретные техники управления психическим состоянием объекта воздействия по общению.

Под приемом психологического воздействия, используемого сотрудником ОВД, понимают основанные на законе и правовых актах способы избирательного влияния на личность (или группу лиц) с целью достижения кратковременного или устойчивого изменения психологических характеристик, от которых зависит юридически значимый характер ее поведения.

Среди методов овладения приемами психологического влияния выделим следующие:

- изучение собственного поведения. Формы изучения собственного поведения в ситуации, когда нужно оказать психологического воздействие, достаточно многообразны. В их числе мысленный анализ только что состоявшейся беседы, например, с профилактируемым, которого оперативный сотрудник пытался в чем-то убедить; сравнение своего поведения с поведением других людей в ситуации воздействия; ведение и последующий анализ специальных дневниковых записей.

Ведение записей способствует выявлению основных ошибок, допускаемых при осуществлении психологического воздействия, дает возможность определить основные направления работы по совершенствованию способностей к психологическому влиянию;

- развитие навыков установления мотивов «за» и «против». В ходе исследования собственных способов воздействия наиболее часто встречаются ошибки, вызванные неумением правильно установить мотивы «за» и «против» и определить их соотношения. Как отмечались выше,

установление этих мотивов в ходе воздействия осуществляется путем выдвижения и последующей проверки предположений о них;

- формирование умений выбора методов психологического воздействия. При выборе метода воздействия оперативный сотрудник должен установить аспект ситуации, наиболее тесно связанной с методом, который он собирается применить. Так, готовясь к применению метода рационального убеждения, воздействующий должен знать, почему в этой ситуации выбор нужного варианта поведения соответствует интересам самого воздействуемого. Готовясь к применению метода «обращения к потребности в достижении и поддержании положительной оценки своей личности», воздействующий должен, проанализировав ситуацию, установить, почему для воздействуемого в данной ситуации почетнее избрать именно предлагаемый вариант поведения.

В зависимости от позиции, занимаемой объектом, они предлагают как меры позитивного влияния на личность, так и меры психологического принуждения.

Различают четыре основных типа такой позиции объекта воздействия:

- готовность к сотрудничеству;
- нравственно-незрелая позиция;
- устойчивая противоправная ориентация;
- крайние формы противоправной ориентации.

Соответственно выделяют четыре группы приемов индивидуально-психологического воздействия:

- позитивного стимулирования;
- нейтрализации ошибочных установок;
- психологического противоборства;
- психологического принуждения.

Тактический прием психологического воздействия на лицо, проходящее по делу, правомерен, если при этом не нарушено ни одно из трех требований:

прием не основан на неосведомленности подозреваемого (обвиняемого) или иных лиц в правовых вопросах;

прием не унижает достоинство личности не ограничивает свободы ее волеизъявления;

прием не влияет на позицию невиновного, не побуждает его к признанию несуществующей вины, к оговору невиновных, к даче ложных показаний.

Преодолевая противодействие, оперативный сотрудник не ставит задачу сломить волю подозреваемого (обвиняемого). Он не борется с ним, а осуществляет социальное воздействие на асоциальную личность.

Сотрудники ОВД достаточно часто сталкиваются с ситуацией, когда в процессе работы по раскрытию преступлений в их поле зрения попадает большой круг подозреваемых, но практически отсутствуют доказательства вины конкретных лиц. Действия оперативных сотрудников в данном случае можно свести к следующей формуле: первое – выявить преступника из числа подозреваемых; второе – склонить его к даче правдивых показаний. Как показывает практика, тактические приемы решения этих задач не относятся к числу общеизвестных и их применение требует знания определенных закономерностей поведения виновных и невиновных, а также правомерных способов психологического воздействия на личность.

5.3 Формы и способы получения (выведывания) оперативно значимой информации.

В ходе работы направленной на склонение подозреваемого к даче правдивых показаний необходимо учитывать ряд факторов:

1. Большинство виновных после совершения преступления находится в состоянии стресса. Стресс и вызванные им моральные и физические перегрузки оказывают разрушающее воздействие на организм. Уже давно замечено, что «психологический путь, которому следует раскаивающаяся или кающаяся душа, состоит в следующем: человек то печалится и горюет

под бременем сознания своих ошибок, то впадает в неудовольствие, досаду и гнев против себя и против других, даже против неодушевленных предметов, с которыми связаны былые ошибки, то стыдится своего поведения и ошибок, то сознает свою нравственную беспомощность и обращается с мольбой, ищет помощи».

Человек стремится избавиться от стресса, и задача оперативного сотрудника – убедить виновного, что выход из стрессовой ситуации лишь один – дать правдивые показания по факту совершенного преступления и оказать помощь следствию.

2. Некоторых лиц от дачи правдивых показаний удерживают какие-либо нравственные установки, чувство страха за содеянное, страх потерять свой авторитет и т. п. Оперативный сотрудник должен: выяснить мотивы такого поведения; попытаться их нейтрализовать.

3. Каждый преступник боится ответственности и наказания. При опросе необходимо «примирить» виновного с мыслью, что ответственность все равно наступит и вопрос лишь в том, каким будет наказание. Эта тактическая линия должна «пронизывать» всю беседу.

4. Для того чтобы не допустить самооговора и исключить возможность неправомерного привлечения к уголовной ответственности невиновных, необходимо проверять, в том числе и с помощью оперативно-розыскных мероприятий, всю доказательственную информацию, получаемую от опрашиваемых.

Правила психологического воздействия на лиц, совершивших преступления.

1. Правило демонстрации уверенности в виновности. Вы не должны показывать малейшего сомнения в виновности опрашиваемого. Наоборот, нужно всячески демонстрировать свою убежденность в его причастности к преступлению. Помните, что преступник пытается вызвать у вас жалость, сочувствие, породить сомнения. При опросе вы можете сочувствовать и внешне проявлять соучастие, но ни в коем случае не должны показывать

каких-либо колебаний и неуверенности в утверждениях относительно его виновности. Если преступник почувствует, что вы сомневаетесь в его виновности, то ему будет трудно сделать вам признание и дать правдивые показания по совершенному преступлению. Причина этого психологического феномена кроется в том, что виновный не хочет разрушать у вас позитивное мнение о себе.

Правило умеренности. Не надо требовать от опрашиваемого быстрого и полного признания своей вины и дачи правдивых показаний по всем обстоятельствам дела. Пусть виновный признается в малом. Например, вернет часть похищенного. «Зацепившись» за это, в дальнейшем вы сможете обеспечить процесс доказывания и изобличения лица в совершенном преступлении.

Правило дистанции. При любой степени социального контакта с опрашиваемым оперативный сотрудник должен удерживать определенную социальную дистанцию. Это вовсе не будет препятствовать, как иногда считают на практике, получению тактически значимой информации. Скорее, наоборот: если опрашиваемый видит в оперативном сотруднике профессионала, сильную личность, он чаще склоняется к даче правдивых показаний.

Это правило требует также, чтобы оперативный сотрудник без необходимости не употреблял, а тем более не бравировал криминальным жаргоном. Помните, что профессиональные преступники все равно знают его лучше вас, а на остальных ваша осведомленность не произведет желаемого впечатления.

4. Правило разнообразия требует использования различных приемов психологического воздействия, поиска среди них наиболее оптимального для конкретной ситуации. Важно учитывать, что чаще всего результативность воздействия на виновного определяется комплексным применением различных тактических приемов.

5. Правило сдерживания обещания. Достаточно часто склонение лица к даче правдивых показаний сопровождается определенным «торгом», когда оперативный сотрудник взамен достоверной информации обещает виновному помощь в решении каких-либо проблем (встреча с семьей, приобретение сигарет, помощь родственникам и т.п.). Важным в этой связи будет придерживаться двух принципов. Во-первых, обещайте только то, что можете выполнить. Во-вторых, если пообещали, то выполняйте.

6. Правило оптимального блефа. Блеф – это выдумка с целью внушения опрашиваемому мнения о полной или частичной осведомленности оперативного сотрудника об обстоятельствах преступления. Соблюдение этого правила требует избегать при беседе конкретизации обвинений и не раскрывать детали якобы известных оперативному сотруднику обстоятельств. В то же время оперативные сотрудники своим поведением, уверенностью должен демонстрировать достаточность доказательств вины опрашиваемого.

7. Никогда не критикуйте мотив оправдания преступником своего поступка.

Психологические приемы склонения виновных к даче правдивых показаний

1. Прием логического убеждения.

Формула воздействия: «Если хочешь достойно выйти из сложившейся ситуации, поступай следующим образом...»

Объектом такого воздействия может быть любая категория опрашиваемых. Однако наиболее эффективен этот прием при опросе лиц, склонных к ведению рационального образа жизни, могущих реально оценивать последствия своих действий.

Подобное воздействие может осуществляться в различных формах. Но в любом случае опрашиваемому нужно показать преимущества дачи правдивых показаний. Эффективным в этой связи бывает разъяснение виновному положений уголовного закона. Например: «Вы подозреваетесь в

совершении кражи. За это преступление предусмотрено наказание в виде штрафа или лишения свободы до 6 лет. От вашего поведения во время следствия зависит, какое наказание будет назначено судом». После этого необходимо объяснить, какие смягчающие вину обстоятельства учитываются судом при назначении наказания. В процессе беседы оперативный сотрудник должен показывать подозреваемому конкретные статьи, давать ему в руки уголовный кодекс (УК). Одновременно следует наблюдать за реакцией опрашиваемого. Если он начинает читать статьи УК или задавать уточняющие вопросы, то это свидетельствует о его возможной причастности к преступлению. У невиновных же, как правило, полностью отсутствует интерес к содержанию статей УК.

Если речь идет об имущественном преступлении, то усилия оперативного работника должны быть направлены на склонение виновного к выдаче похищенных вещей и возмещению причиненного ущерба. В этом случае признание лица в совершении преступления подтверждается вещественными доказательствами.

Применяя прием логического убеждения, можно показывать опрашиваемому неблагоприятные последствия, которые могут наступить для него и его семьи в случае отказа сотрудничать со следствием. Так, если он не желает добровольно выдать похищенное имущество, то будет произведен обыск. Об этом, естественно, узнают соседи, и его семья будет в определенной степени дискредитирована по месту жительства.

Убеждая лицо дать правдивые показания, нельзя вступать с ним в полемику, тем самым превращая беседу в спор. Для данного случая не подходит правило, согласно которому «в споре рождается истина». В этой ситуации спор, скорее всего, вызовет психологическое противостояние, неприязнь, а это не будет способствовать склонению лица к даче правдивых показаний.

2. Прием разделения ответственности.

Формула воздействия: «Не ты такой, а жизнь такая».

Лицо, совершившее преступление, зачастую демонстрирует отсутствие психологической готовности к публичному признанию своей вины. Поэтому оперативный сотрудник должен помочь опрашиваемому оправдать себя в своих собственных глазах, найти объяснение поступку. В общем, это можно назвать содействием в «сохранении лица».

Наиболее эффективным приемом в этой связи является переложение ответственности за совершение преступления на других лиц или представление виновного в качестве жертвы неблагоприятных жизненных обстоятельств, тяжелого детства и т.п.

Когда речь идет о преступлении против личности (убийство, изнасилование, нанесение телесных повреждений), то виновником преступного деяния можно представить потерпевшего, обвинив его в неправильном, провоцирующем поведении («он сам виноват»).

Если преступление совершено в группе, то преступники практически всегда мысленно обвиняют соучастников в том, что они вовлекли их в криминальную деятельность или, по крайней мере, в том, что по их вине произошло задержание. В этой ситуации важно не только «помогать» виновному перекладывать ответственность за совершение преступления на соучастников, но и всячески возбуждать неприязнь к ним, заставлять сомневаться в их верности преступной солидарности и подозревать их в сотрудничестве со следствием («Как ты думаешь, кто первым из вас даст правдивые показания?», «Ты хочешь отвечать за всех?», «Ты полагаешь, что другие тебя будут защищать?» и т. п.). Чрезвычайно эффективным в таких случаях будет подтверждение словесного убеждения какими-либо действиями. Например, подозреваемому «случайно» показывают, как один из соучастников что-то собственноручно пишет или пьет чай в кабинете с оперативным сотрудником. Обычно это расценивается как предательство, в сознании опрашиваемого зарождается сомнение и он склоняется к даче правдивых показаний.

Можно назвать еще несколько психологических способов создания конфликтов между соучастниками преступлений с целью побуждения их к даче правдивых показаний.

Переоценка мелочей и их значения. Люди, формируя отношение к тому или иному человеку, иногда руководствуются отнюдь не доводами рационального мышления. В этой связи для оправдания своих действий часто ссылаются на какие-либо обстоятельства, которые в реальности в общем то не могут быть существенными аргументами, объясняющими мотив поведения. Но субъекту важно оправдать свой поступок, и он достигает этой цели.

Обвинение соучастников преступления «во всех грехах». В психологии давно известен синдром чужой вины, когда люди «валят все с больной головы на здоровую» и руководствуются принципом «это все из-за них». В полной мере это относится и к членам преступных групп.

Формирование у опрашиваемого установки на негативную оценку действий соучастников. Оперативный сотрудник действия членов преступной группировки должен предоставлять с негативной окраской, в «черном» цвете. Например, смелость называть безрассудством, дурью; осторожность – трусостью; расчетливость – жадностью и т.п. Нужно заметить, что представители криминального мира довольно активно используют этот способ для морального оправдания преступной деятельности, поддержания «воровских» законов и обеспечения единства своих рядов. Достаточно в этой связи вспомнить оскорбительные жаргонные выражения, которыми называют сотрудников ОВД, потерпевших, актива исправительных учреждений («лежавый», «мусор», «лох» и т. п.) и криминально-уважительные термины, характеризующие отношение к преступникам («фраер», «смотрящий», «вор в законе» и др.)

Актуализация различий опрашиваемого и соучастников преступления. («Зачем ты связался с этим «очкариком»? «У тебя и этого рецидивиста разные пути», «Твой лысый друг все свалит на тебя» и т. п.). Применяя этот

способ, необходимо формировать у опрашиваемого негативное отношение к отдельным, незначительным элементам характеристики соучастников. Неважно, что эти элементы не являются существенными, главное, что они отличают субъекта от других лиц, поэтому их неприятие опрашиваемым будет способствовать углублению и расширению конфликта в преступной группе.

Обвинение в несправедливом распределении криминальных доходов. Нужно учитывать, что в преступной среде вообще не может быть справедливого распределения похищенного и других доходов, полученных криминальным путем. Рядовые члены преступных группировок всегда больше и чаще рискуют, но имеют меньший доход, нежели лидеры и криминальные авторитеты. Используя это обстоятельство, можно побудить их к даче правдивых показаний.

Обвинение соучастников в нарушении «законов» криминального мира. Этот способ эффективен при опросе тех лиц, которые сами придерживаются «жизни по понятиям». В этом случае сообщение опрашиваемому сведений о нарушении соучастниками преступлений каких-либо традиций, правил преступной среды может повлечь его согласие дать правдивые показания. Полезным при этом будет демонстрация каких-либо видеофрагментов, подтверждающих «неправильное» поведение соучастников в тех или иных ситуациях.

3. Прием демонстрации симпатии.

Формула воздействия: «Ты мне нравишься», «На твоём месте я поступил бы так же», «Ты поступил, как настоящий мужчина». Объектом воздействия может быть любая категория граждан. Однако наиболее эффективен прием в отношении женщин, ранее судимых и несовершеннолетних.

Его действие основано на том, что каждый человек думает о себе лучше, чем он есть на самом деле и всегда хочет признания, сочувствия, понимания. Иными словами – хочет нравиться другим людям. Оперативный

сотрудник при опросе должен удовлетворить эту потребность. При этом он должен высказывать не только понимание поступка, но и стимулировать подозреваемого к даче правдивых показаний. Например: «Ты поступил как настоящий мужчина, так наберись же смелости и ответь за это». Применение этого приема воздействия нужно эмоционально окрашивать.

4. Прием принижения статуса опрашиваемого.

Этот прием эффективен при опросе криминальных авторитетов, лиц, имеющих завышенные притязания, а также тех, кто уверен в своей безнаказанности. К последней из числа названных категорий относятся лица, занимающие ответственные должности в государственных, общественных, коммерческих организациях и учреждениях, их родственники и близкие. Зачастую власть и материальные средства, находящиеся в их распоряжении, они расценивают как гарантию своей безопасности и вседозволенности. В этой связи задержание и опрос (допрос) далеко не всегда у них вызывает волнение и стресс. Поэтому оперативный сотрудник должен своими действиями, тактикой опроса продемонстрировать лицу, что его должностное и материальное положение не могут повлиять на принятие процессуального решения по делу. Практика свидетельствует о том, что убеждение лица в его реальном процессуальном статусе в большинстве случаев вызывает стресс, из которого должен быть показан один выход – дача правдивых показаний.

Достаточно результативен этот прием при работе двух оперативных сотрудников: один, «плохой», – принижает статус; другой, «хороший», – показывает выход из стрессовой ситуации.

Принижение статуса опрашиваемого нельзя осуществлять с помощью противоправных действий: оскорбления, физического воздействия, шантажа и т.п. Опыт ПД показывает, что для этого достаточно обращаться с подозреваемым строго официально, не давать ему незаконных льгот и привилегий (особенно это касается задержанных и арестованных), относиться к нему так же, как и к другим лицам этой категории.

5. Прием допустимости лжи.

Формула воздействия: «Маленькая ложь породит большую правду».

В качестве объекта психологического воздействия может выступать любая категория граждан.

Опрос подозреваемого, как правило, начинается с предложения рассказать, что известно опрашиваемому об обстоятельствах дела. При этом не надо подозреваемого сразу уличать во лжи. Результаты первого опроса обязательно следует зафиксировать в объяснении или протоколе (если возбуждено уголовное дело и проводится допрос). Предпочтительнее, чтобы опрашиваемый делал это собственноручно. Затем, выявив незначительные противоречия или ложь, оперативный сотрудник фиксирует уточняющие показания. После чего опрашиваемый подтверждает их подписью. Это можно делать несколько раз. В дальнейшем подозреваемому ставятся вопросы: так какому же варианту показаний верить и почему он их часто меняет? Опрашиваемый понимает, что он «запутался» в ответах, и может перейти к даче правдивых показаний.

6. Прием обещания помощи.

Этот прием используется в основном в комплексе с другими и заключается не только в обещании, но и оказании реальной помощи подозреваемому, его семье в рамках закона. Например, оперативный сотрудник может обещать опрашиваемому, что он выскажет свое мнение руководству о нецелесообразности его ареста в случае дачи правдивых показаний и возвращении похищенного имущества. Применяя этот прием, оперативный сотрудник должен помнить о недопустимости невыполнения обещаний, т.к. это подрывает авторитет как оперативных служб, так и отдельных сотрудников.

7. Прием повышения авторитета оперуполномоченного.

Актуальность этого приема заключается прежде всего в том, что авторитет оперативного сотрудника выступает в качестве своеобразного психологического аргумента при склонении виновного к даче правдивых показаний. Повышение авторитета может достигаться различными

способами. Так, оперативный сотрудник может сказать: «Я не первый год работаю и знаю, как следует поступать в подобных ситуациях. Слушай моего совета».

8. Прием следования положительному примеру.

Действие этого приема основано на закономерности, отражающей склонность людей при принятии решений и выборе вариантов поведения ориентироваться на авторитетных лиц. При его применении необходимо убедить опрашиваемого, что авторитетные для него люди в аналогичных ситуациях поступают именно так, как советует оперативный работник (т. е. дают правдивые показания). Таким образом, этот прием побуждает виновных, подражая авторитетным лицам, идти на сотрудничество со следствием. В то же время следует заметить, что его использование нельзя сочетать с укором, обвинением в упрямстве и неумении оценить обстановку. Такая тактика может вызвать противостояние и ответ: «У меня своя голова на плечах».

Признаки, свидетельствующие о готовности лица дать правдивые показания.

При опросе подозреваемых наступает такой момент, когда лицо готово давать правдивые показания. Такую готовность можно определить по поведенческим признакам. Важность этого этапа заключается в том, что в этот момент ни в коем случае нельзя прекращать опрос. Иначе виновный под влиянием различных обстоятельств может вновь «замкнуться», лгать или отказаться от дачи показаний.

Признаками готовности дать правдивые показания.

1. Голова опущена, тело «обмякло». Всем своим видом опрашиваемый как бы демонстрирует прекращение сопротивления.

2. Просит попить или закурить. Воды опрашиваемому можно дать, но нельзя позволять курить, т. к. курение снимает напряжение, а это может успокоить виновного, снять стресс.

3.Длительное молчание. Это свидетельствует о внутренней борьбе, размышлении, взвешивании различных аргументов и анализе обстоятельств.

4.Соглашаясь с оперативным работником, кивая головой в знак согласия, отводит глаза в сторону.

5.Интересуется возможным наказанием, санкцией статьи.

6.Глубокие вздохи свидетельствуют о сильном возбуждении лица, попытке успокоиться.

7.Заявляет, что будет говорить с конкретным оперативным работником или следователем (просьбу нужно удовлетворить).

При наличии названных признаков беседу с подозреваемым необходимо продолжить до получения признания.

Получение признания.

1.Не торопите собеседника. Если виновный подтвердил свое участие в совершении преступления, не проявляйте спешки, не заставляйте его быстрее рассказывать о деталях преступления. Важно, что он принял решение о признании и сделал первый шаг.

2.Не выказывайте радости. Демонстрация радости в этих ситуациях характерна для молодых оперативных работников. Действительно, получение правдивых показаний от виновного – это победа, но восторг нужно скрыть. Наоборот, следует проявить участие, понимание ситуации, оказать моральную поддержку виновному.

3.Проявите сопереживание. Именно этого ждет от вас опрашиваемый. Не обманите его надежд.

4.Помогите преступнику оправдать свой поступок. Переложите ответственность на других, обвините потерпевших, помогите найти мотив. Все это не имеет существенного уголовно-правового и уголовно-процессуального значения, но помогает виновному оправдать себя.

5.Не критикуйте оправдания оппонента, не разговаривайте с ним, как с преступником, не осуждайте его действия.

6. Как можно скорее процессуально закрепите признание вины. Особое внимание при этом обратите на выявление вещественных доказательств и свидетелей.

7.Продолжайте общение с виновным (пейте чай, курите, разговаривайте) до полного процессуального закрепления его показаний. Учитывайте, что через 2–3 дня он может отказаться от первоначальных показаний и, если вы не сможете получить иные доказательства вины, то преступление может остаться нераскрытым.

8.Обязательно обратите внимание подозреваемого на то, что после дачи правдивых показаний и признания вины ему стало легче. И это действительно так. Он с вами согласится.

