

Теоретические положения темы

3.8.3 Феноменология психологического влияния. Психологический контакт

Проблемные вопросы:

1. Постоянство психологического влияния на человека со стороны внутренних и внешних факторов.
2. Влияние культурных норм на установки и поведение.
3. Сила воздействия ситуации.

В познании тайн природы и самого человека, в величайших открытиях и изобретениях, в создании шедевров искусства и в повседневном труде – во всех видах деятельности человека проявляется его психика. Психика как система обладает определенной организацией. В ней выделяются психические процессы, психические состояния и психические свойства.

Психические процессы, состояния и свойства – это единое проявление психики человека. Однако, исходным, интегрирующим психическим образованием, проявляющемся и в свойствах личности и в различных психических состояниях, являются психические процессы.

Психический процесс – это акт психической деятельности, имеющий свой объект отражения и свою регуляционную функцию.

К познавательным психическим процессам относятся: ощущение, восприятие, внимание, память и мышление.

Наши ощущения – это наши окна в окружающий нас мир. От особенностей строения органов чувств зависит образ мира, «картина мира». Поэтому человеку лишённому даже одного органа чувств, жить намного сложнее, т.к. ограничивается его связь с миром.

Пример о больном, у которого здоровым были только глаза и одно ухо.

Отсутствие того или иного органа чувств лишает соответствующих видов знаний. Слепые, например, никогда не видят сны, они их только слышат, а глухие никогда не слышат, а только видят сны.

Еще Аристотель выделил 5 видов ощущений: слух, зрение, обоняние, осязание, вкус. Современные ученые существенно расширили этот список.

Так, российский психолог Б.Г.Ананьев существенно расширил их состав:

1. Зрительные ощущения с явлениями цветного и нецветного зрения и пространственного видения.
2. Слуховые ощущения с явлениями речевого, музыкального и пространственного слуха.
3. Вибрационные ощущения.
4. Тактильные (кожно-осязательные) ощущения.
5. Температурные ощущения.
6. Болевые ощущения.
7. Кинестезические (мышечно-двигательные) ощущения.
8. Вестибулярные (статико-динамические) ощущения. Равновесия и

ускорения.

9. Обонятельные ощущения.
10. Вкусовые ощущения.
11. Органические или внутренностные ощущения.

Внимание – это организация всей психической деятельности, состоящая в избирательной ее направленности и сосредоточенности на объектах деятельности.

Виды внимания:

1. Непроизвольное (непреднамеренное) внимание – когда резкий, неожиданный сигнал привлекает внимание помимо нашей воли.
2. Произвольное внимание – это направленность сознания, вычленение значимой информации.
3. Послепроизвольное внимание – внимание не требующее постоянных волевых усилий.

Свойства внимания:

1. Концентрация внимания – это степень сосредоточенности сознания на одном объекте.
2. Объем внимания – это кол-во предметов ($7+/-2$) которое охватывает внимание одновременно.
3. Распределение внимания – это возможность одновременного выполнения нескольких видов действий (Наполеон).
4. Переключаемость внимания – это способность намеренного переноса с одного объекта на другой.
5. Устойчивость внимания – это длительность, в течении которой сохраняется концентрация внимания.

Память – это психическое отражение результатов прошлого взаимодействия человека с действительностью и использованием их в последующей деятельности.

Процессы памяти:

- Запечатление
- Сохранение
- Воспроизведение
- Забывание

Классификация памяти:

1. В зависимости от целенаправленности процессы памяти делятся на:

- Непроизвольное запоминание
- Произвольное запоминание

2. В зависимости от анализаторов, различают:

- Образная
- Логическая
- Эмоциональная

3. Системы памяти:

а) иконическая память – это непосредственное запечатление сенсорных воздействий на очень короткий промежуток времени (0,25 сек.).

б) кратковременная память – это фиксация объектов, попавших в поле восприятия (5-7 сек.).

в) оперативная память – избирательное сохранение информации на короткий срок (несколько дней).

г) долговременная память – это запоминание на длительный срок (годы или всю жизнь).

Лучше всего удерживается в памяти независимо от воли:

1. Сильные физические раздражители (громкий звук, яркий свет).
2. Незавершенность действия
3. Профессионально значимые предметы
4. Эмоционально окрашенные события.

Условия успешного запоминания:

1. Уяснение значимости и смысла
2. Установление логической связи между элементами
3. Составление плана текста, выделение опорных сигналов
4. Схематизация материала

Мышление – это опосредованное и обобщенное отражение существенных, закономерных взаимосвязей действительности.

Формы мышления:

1. Суждение – это отражение связей предметов и их признаков.
2. Умозаключение – это вывод нового суждения из других суждений.
3. Понятие – это отражение существенных свойств однородной группы явлений.

Мыслительная деятельность как процесс решения задач делится на:

- Алгоритмические, решаемые по заранее известным правилам.
- Творческие, способ решения заранее не известен (преступление).

Под воздействием вообще понимают то, что может изменить поведение индивида или группы в желаемом для субъекта воздействии 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 Яна 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, агенты и доверенные 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 (неочевидной)/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-кинестические. К данной группе можно отнести рукопожатия, прикосновения, поглаживания, похлопывания, объятия, поцелуи и т. д.

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

Парапсихологическое воздействие. К этому виду средств воздействия можно отнести полевое, экстрасенсорное (телепатия, радиэстезия, психометрия, регрессия, ясновидение), психокинетическое (психокинез, левитация, телепортация, материализация) воздействия.

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 вербуемого 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 агента ОВД 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. Такими 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 воздействия. Исходя из этого, при психологическом воздействии 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:

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

2. 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

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

4. 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.

5. 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 восприятии 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 подозреваемых, 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.