

## ИЗУЧЕНИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ СЛЕДОВАТЕЛЕЙ О ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ПСИХОЛОГИЧЕСКОМ ВОЗДЕЙСТВИИ

**Сарелайнен А. И.**

*В статье описывается процесс разработки и применения специализированного авторского опросника для изучения психологического воздействия в работе следователя. В основу опросника легли описания приемов воздействия двух видов – организационные и воздейственно-психологические в соответствии с классификацией Т. А. Кабаченко.*

**Ключевые слова:** *опросники, психология труда, психологическое воздействие, психология профессионала, акмеология, юридическая психология.*

В рамках проводимого нами изучения психологического воздействия следователей Следственного комитета, осуществляемого в процессе их профессиональной деятельности, мы столкнулись с методической проблемой. В отечественной психологической литературе специализированные опросники, изучающие особенности использования психологического воздействия в профессиональной деятельности, нами обнаружены не были. В зарубежной литературе описаны шкалы для решения подобных задач, но их перевод и адаптация к современным российским реалиям – процесс, требующий усилий, равных усилиям по созданию такого опросника «с нуля».

Изучение воздействия, а особенно профессионального, подразумевает ряд трудностей организационно-методического характера: например, для выявления воздейственных приемов необходима организация наблюдения за профессионалами в процессе их работы, в идеале такое наблюдение должно быть включенным. В таком случае профессионал должен сочетать в себе квалификацию следственного работника и психолога-исследователя, что на практике сложно выполнимо. Анализ протоколов допросов из уголовных дел также не может в полной мере отражать картину, сложившуюся с воздействием, поскольку протоколы допросов не ведутся дословно, а лишь описывают общую картину вопросов и показаний.

Изучение литературы по тактике ведения допросов проливает свет лишь на то, как с точки зрения авторов учебников и монографий должен быть организован процесс ведения допроса и воздействия в том числе, и не отражает реальной картины применения воздействия следственными специалистами на практике. Описанная ситуация подводит нас к мысли о том, что случаи применения воздействия

на практике являются недоступными или труднодоступными изучению. В связи с этим необходимо выявить такой материал для исследования, изучение которого будет менее методически осложнено, но который при этом будет в значительной мере отражать особенности применения следователями психологического воздействия на практике. Как указывает Е. Л. Доценко, самым богатым материалом для исследования является живое, текущее событие, однако в силу его быстротечности мы вынуждены использовать описание события для истолкования. Такое описание может выступать в виде стимульного материала для экспертной оценки [1]. Таким образом, изучая психологическое воздействие, мы можем использовать лишь описания исследуемых феноменов.

В этом случае мы можем обратиться к психологическим детерминантам поведения – поскольку наблюдение реального поведения для нас осложнено вышеописанными обстоятельствами. Таким образом, если удастся проанализировать психологические детерминанты воздействующего поведения следователей, это позволит нам сделать выводы о ситуации, сложившейся с профессионально-психологическим воздействием в следственной работе. На примере структуры правосознания изучено, что двумя основными регуляторами (детерминантами) поведения являются когнитивный и эмоциональный компоненты. Индивид выстраивает свое поведение на основе своих знаний о том или ином субъекте или объекте и эмоциональной оценки этих знаний, этого субъекта или объекта. В качестве такой детерминанты поведения мы выбрали представления как образования, объединяющие в себе когнитивные и эмоциональные составляющие. Таким образом, изучение нами представлений следователей о профессионально-

психологическом воздействии позволит проанализировать ситуацию с применением этого вида воздействия в следственной практике. Для исследования представлений могут быть использованы методики различного вида, однако, на наш взгляд, наиболее экономичной с точки зрения временных и исследовательских ресурсов является методика в виде опросника.

В сложившейся ситуации для решения задач нашего исследования нам необходимо было разработать такой опросник. В качестве теоретических оснований при разработке опросника мы опирались на классификацию методов воздействия, приводимую Т. С. Кабаченко [1].

Так, она предлагает делить все методы воздействия по типу их реализации на организационные и воздейственно-психологические.

Цель воздейственных приемов организационного типа – обеспечить оптимальную ситуацию встречи и контакта реципиента со средствами психологического воздействия [1]. Под оптимальным контактом понимается как необходимый для успешного воздействия тип контакта – опосредованный или непосредственный – так и временные характеристики контакта – момент его начала относительно других важных событий, а также продолжительность. Учитываются и другие условия контакта – место его протекания, статус воздействующего – если эта характеристика может быть изменена (подразумевается, что если на организационном этапе воздействующее лицо может быть заменено на более статусное и значимое для реципиента, то это должно быть сделано).

Все организационные действия, как правило, обуславливаются теми психологическими задачами, которые решаются в конкретном взаимодействии. При этом организационный контекст может быть явным или скрытым от реципиентов.

Исходя из работы Т. С. Кабаченко, ошибочно было бы делать выводы о том, что организационное воздействие заканчивается к моменту начала контакта, т. е. все приготовления совершаются до встречи с реципиентом, такие изменения и приготовления могут происходить и в течение контакта. В таком случае организационные приемы отличаются от воздейственно-психологических тем, что оптимизируют воздействие, а не осуществляют его.

Таким образом, Т. С. Кабаченко указывает на две системы целей воздействия и две группы задач, которые решаются при взаимодействии для обеспечения эффективности этого воздействия. Первая – система оптимизации взаимодействия – организационный тип; вторая – система реализации психологической задачи – воздейственно-психологический тип [1]. Успешное, с точки зрения воздействующей стороны, воздействие гармонично сочетает оба эти типа.

Вместе с тем, как указывает Т. С. Кабаченко, «при анализе конкретных случаев не всегда просто выявить специфику воздейственно-психологического плана на фоне сходного организационного контекста» [1, с. 209].

Вторая классификация, принимаемая нами во внимание при построении нашего опросника, также приводимая Т. С. Кабаченко, основана на критерии того, что является мишенью воздействия. По мнению Кабаченко, и это отражено в определении ею психологического воздействия, такой мишенью являются регуляторы психологической активности. Вообще нужно сказать, что автор строит свой анализ методов психологического воздействия с точки зрения задач, стоящих перед воздействующим. В случае, когда задача реализуется в определенных условиях – речь идет не о методе воздействия, а о приеме. Возвращаясь к методам и задачам, которые они призваны решать, необходимо раскрыть, какие мишени воздействия в виде регуляторов активности автор описывает.

Всего описано четыре группы мишеней:

- к первой относятся факторы, обеспечивающие ориентировку в действительности (субъективные модели действительности);
- ко второй – факторы, обеспечивающие исходное побуждение к определенной активности (потребности, склонности, интересы, идеалы, убеждения, чувства);
- к третьей – факторы, влияющие на реализацию возникшего побуждения к конкретной поведенческой реакции (своего рода психологическим шлюзам, в определенных обстоятельствах либо способствующих реализации активности в ее определенном воплощении, либо препятствующих этому – это установки, групповые и индивидуальные ценности, стереотипы, нормы);
- к четвертой – фоновые факторы (состояние сознания, функциональные состояния, настроение) [1].

Основываясь на такой классификации методов, мы ввели в наше исследование еще одну переменную, а именно условия реализации задачи психологического воздействия. Наша работа требовала рассмотрения указанных методов в условиях профессиональной деятельности следователя. Таким образом, при разработке опросника мы рассматривали методы воздействия организационного и воздейственно-психологического типа, классифицировали их в соответствии с четырьмя группами мишеней воздействия (мишенями предстали регуляторы активности). А затем, связав описанные методы с конкретными условиями протекания профессиональной деятельности следователя, на выходе получили матрицу характеристик отдельных приемов воздействия. В дальнейшем нам необходимо было описать или подобрать в психологической литературе описания

приемов, соответствующих характеристикам каждой ячейки полученной матрицы. При решении этой задачи мы использовали литературу, описывающую реально используемые приемы воздействия, разработанные как в криминалистической тактике [2], так и в других профессиональных областях. Часто мы сталкивались с тем, что приемы, описанные применительно к сфере рекламы, прямых продаж [3], педагогики [1], а также к сфере внепрофессиональных межличностных отношений были универсальны для многих областей. На этом этапе нашей задачей было заполнение матрицы описаниями различных, включая внепрофессиональные, соответствующих критериям, приемов в количестве достаточном для составления опросника.

Когда матрица была заполнена, мы получили – 51 краткое описание приемов психологического воздействия. В дальнейшем из них методом экспертной оценки были отобраны 30, которые и вошли в опросник. В качестве экспертов выступали следователи с большим стажем работы, а также психологи, разрабатывающие проблемы воздействия.

Приведем несколько примеров описаний, составивших опросник. «После заданного вопроса выдерживается пауза примерно 10–15 секунд для того, чтобы человек почувствовал «гнетущую» тишину и начал говорить (подтолкнуть человека говорить)», «Приводится сначала большее требование (завышенное по сравнению с необходимым воздействующему), потом оно «смягчается» до более реального. Поскольку в таких случаях люди чаще соглашаются». Затем эти описания были нами в случайном порядке (вне категорий матрицы) организованы в опросник. В инструкции к опроснику требовалось оценить по 5-балльной шкале частоту применения описанных приемов воздействия в работе следователя. Где 1 балл означал «вообще не используется», а 5 баллов – «используется постоянно». Таким образом, при помощи этого опросника мы планируем получить данные о том, какие приемы воздействия являются наиболее используемыми в работе следователя, а также степень их профессионализма в применении методов психологического воздействия.

Нам представляется важным, что в опроснике заложено активизирующее воздействие. Оно, на наш взгляд, заключается в том, что с одной стороны следователи смогут провести «инвентаризацию» и осознание имеющихся у них в арсенале навыков и приемов психологического воздействия, а с другой стороны – познакомится с новыми для них приемами. Такой эффект опросника представляется нам полезным в плане повышения квалификации специалистов.

На этапе пилотажного исследования мы посчитали целесообразным добавить в конце опросника

один открытый вопрос, предполагающий развернутый ответ об используемых респондентами приемах воздействия, не перечисленных в опроснике. Также учитывая то, что исследование проводится в индивидуальном порядке, психологам, проводящим психодиагностику, дана установка фиксировать устные высказывания респондентов о практике использования ими психологического воздействия. В дальнейшем, после проведения пилотажного исследования и анализа его результатов, были заменены некоторые описания приемов воздействия теми приемами, которые были упомянуты при ответе на открытый вопрос. В дальнейшем опросник, полученный по результатам проведенной экспертной оценки, был предложен следователям, вошедшим в основную выборку исследования. На данном этапе, в наши задачи входило выяснить представления следователей об эффективности и правомерности приемов воздействия, описанных в опроснике.

Таким образом, респондентам предлагалось отнестись утверждения, описывающие различные приемы психологического воздействия, к одной из четырех категорий характеристик их применения: «допустимо и оправдано» (категория 1), «допустимо, но неоправданно» (категория 2), «недопустимо, но оправдано» (категория 3), «недопустимо и неоправданно» (категория 4).

Опишем основные результаты этого этапа пилотажного исследования. Нами были посчитаны частоты выбора респондентами ответов каждой из четырех категорий. Данные по средней частоте выборов ответов каждой категории приведены в таб. 1.

Таблица 1

**Показатели средних значений частоты выборов респондентами категорий ответов**

Категория	«допустимо и оправдано»	«допустимо, но не оправдано»	«не допустимо, но оправдано»	«не допустимо и не оправдано»
Среднее значение частоты выбора категории (баллы)	16,3	2,6	6,1	4,8

Согласно данным таблицы, более половины приемов воздействия, приведенных в опроснике, воспринимаются следователями как допустимые с точки зрения закона. Это ответы по категориям «допустимо и оправдано» и «допустимо, но не оправдано». Таким образом, можно говорить о том, что у следователей, согласно их представлениям, есть довольно широкий репертуар приемов психологического воздействия,

допустимых по их мнению с точки зрения закона. Для более подробного анализа представлений следователей о допустимости и оправданности различных приемов воздействия мы оценивали частоту ответов каждой из четырех категорий по каждому из 30 утверждений опросника. Данные по частоте той или иной категории ответов для каждого из утверждений приведены в таб. 2а и 2б.

Таблица 2а

**Показатели частоты выбора ответов по категориям для каждого утверждения опросника (утверждения с 1 по 15)**

Номер утверждения	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Категория 1	12	37	35	44	8	19	44	26	17	19	44	9	29	35	35
Категория 2	4	6	1	3	3	6	2	4	6	7	2	2	9	3	1
Категория 3	17	2	11	3	17	15	4	12	18	18	3	16	8	7	14
Категория 4	17	5	3	0	22	10	0	8	9	5	1	23	4	5	0
Сумма частот	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50

Таблица 2б

**Показатели частоты выбора ответов по категориям для каждого утверждения опросника (утверждения с 16 по 30)**

Номер утверждения	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Категория 1	30	39	31	29	8	36	0	46	15	18	15	6	28	3	36
Категория 2	6	9	12	9	2	6	2	1	20	24	5	4	9	3	2
Категория 3	9	1	4	4	18	4	14	2	7	4	18	14	9	14	8
Категория 4	5	1	3	8	22	4	34	1	8	4	12	26	4	30	4
Сумма частот	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50

Обратим внимание на разброс частот той или иной категории ответов по каждому утверждению в отдельности. Утверждения 5 («Сообщить допрашиваемому о возможности применения более жестких методов допроса»), 12 («Намекнуть участнику следственного действия о возможном применении более жестких методов допроса если он не будет сотрудничать»), 20 («Использовать запугивание для создания эмоционального напряжения у допрашиваемого, чтобы побудить его давать показания»), 22 («Дать понять допрашиваемому о возможности силового воздействия для получения от него показаний»), 27 («Сыграть на существующем в обществе стереотипе об использовании неправовых методов получения показаний сотрудниками правоохранительных органов»), содержащие описание однозначно недопустимых с точки зрения законодательства методов воздействия, оценены респондентами

в большинстве случаев, как «недопустимые и не оправданные». При этом обращает на себя внимание тенденция, согласно которой на втором месте по частоте оценок этих утверждений идет оценка «не допустимое, но оправданное», и разрыв в частоте выборов между этими категориями не превышает 10 % по всем указанным утверждениям. Это означает, что у следователей существует представление, о том, какие методы воздействия не могут быть применены с точки зрения закона, однако при этом они считают их высокоэффективными.

Утверждения 2 («Обратить внимание собеседника на то, как меняется тембр и интонация его голоса, когда он говорит об определенных фактах дела»), 11 («Найти важный для собеседника мотив-«мишень», обращение к которому побудит его сотрудничать и быть более откровенным»), 16 («Представить мнение (или показания) о ситуации лица, авторитетного для собеседника»), 17 («Поощрять человека к диалогу – «вы же честный человек, давайте поговорим на чистоту...»), 18 («После заданного вопроса выдерживать паузу примерно 10–15 секунд для того, чтобы человек почувствовал «гнетущую» тишину и начал говорить»), 19 («Пойти на уступку собеседнику, дабы вызвать уступку с его стороны»), 23 («Чтобы разговорить человека, использовать вопросы, на которые нельзя ответить просто «да» или «нет»), в большинстве случаев оцениваются респондентами, как «допустимые и оправданные», все остальные три категории набрали незначительное число выборов. Перечисленные приемы являются допустимыми с точки зрения закона, и при этом описаны в психологии как довольно эффективные приемы ведения переговоров. Тот факт, что следователи достаточно высоко оценивают их эффективность и при этом осведомлены об их правомерности, свидетельствует о достаточно высоком уровне сформированности знаний и принципах психологического воздействия.

Утверждения 8 («Дать понять собеседнику о том, что время ограничено и решение о даче показаний нужно принимать сейчас, пока еще не поздно»), 10 («Предъявить информацию, которая не может быть проверена допрашиваемым»), 15 («Описать подробности возможного наказания, чтобы создать эмоционально напряженную ситуацию и побудить человека к сотрудничеству»), 26 («Действовать опосредованно через близких или авторитетных людей – попросить «поговорить» с участником следственного действия на необходимые для следствия темы (например, убедить давать показания)») имеют примерно равные, высокие частоты выборов по категориям 1 («допустимо и оправдано») и 3 («не допустимо, но оправдано»). Это свидетельствует о том, что респонденты не сомневаются в эффективности указанных методов, но половина из них считает эти

методы недопустимыми. Однозначно определить законность указанных приемов затруднительно, этот факт и находит отражение в полученных данных. Из указанных утверждений описывать незаконный прием может только утверждение 10, в случае, если предоставляемая допрашиваемому информация не соответствует действительности.

Таким образом, согласно представлениям следователей, существуют однозначно не правомерные методы воздействия, которые в то же время признаются ими эффективными; существуют методы, правомерность которых следователи затрудняются определить, считая их при этом эффективными; и также выделена третья группа методов, которые являются и эффективными, и правомерными с точки зрения следователей.

В заключение необходимо отметить, что после этапа анализа результатов пилотажного исследования

и внесения корректировок и дополнений в опросник, мы планируем провести исследование, в котором будем изучать то, как соотносятся используемые следователями приемы психологического воздействия с их личностными особенностями. Результаты такого исследования будут полезны как на этапе профессионально-психологического отбора, так и в сопровождении деятельности следователей и повышении их квалификации.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Кабаченко Т. С.* Методы психологического воздействия. – М.: Педагогическое общество России, 2000.
2. *Савельева М. В., Смушкин А. Б.* Криминалистика. – М.: Дашков и К. – 2009.
3. *Чалдини Р.* Психология влияния. – СПб.: Питер, 2009.