

нервного состояния сотрудника, у которого учащается пульс при первых стрельбах из боевого оружия.

Со всеми этими страхами можно и нужно бороться, это только вопрос времени. Однако его зачастую и не хватает из-за недостаточного количества часов или неравномерного распределения плотности занятий.

УДК 340.6

Н. В. Кабзова

ПРИМЕНЕНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ВОЗДЕЙСТВИЯ В ПРАВООХРАНИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Проблема применения психологических методов воздействия имеет большое значение в правоохранительной деятельности. Сотрудники правоохранительных органов активно участвуют в различных видах профессионального общения с физическими лицами, с руководителями местных органов власти, с представителями предприятий, учреждений, организаций. Общение со многими из них в определенной мере влияет на принятие решений организационного, процессуального характера и в целом на всю его деятельность. Поэтому, основными методами психологического воздействия, используемыми в правоохранительной деятельности, являются: метод передачи информации, убеждение, принуждение и внушение.

Под методом передачи информации 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 то же время создание предварительных условий при передаче информации, соответствующий подбор ее способны значительно увеличить силу ее воздействия на личность, выработать специальный метод воздействия – передачу целенаправленной информации.

Метод передачи информации во всех случаях рассчитан на предоставление лицу, на которое оказывается воздействие, самостоятельности в усвоении, переработке, осмыслении переданной информации, в принятии определенного решения. Отсюда обязательной предпосылкой применения метода передачи информации является способность лица, на которое предполагается воздействие, активно воспринимать информацию, мысленно перерабатывать и использовать ее для принятия определенных решений.

Метод передачи информации тесно связан с методом убеждения. Необходимость взаимодополнения этих методов всегда возникает в том случае, когда

после передачи информации у лица, на которое воздействовали, наступает состояние сомнения, неуверенности. Дополнительное применение метода убеждения помогает принятию необходимого решения.

Под убеждением понимается, с одной стороны, разностороннее влияние на личность с целью формирования у нее одних качеств и избавления от других, а с другой – побуждение к определенной деятельности. Основными компонентами убеждения являются информирование (рассказ), разъяснение, доказательство и опровержение, а также беседа.

Процесс убеждения всегда должен помогать человеку разобраться в сложившихся запутанных, противоречивых обстоятельствах, принять правильное решение, выявить допущенные ошибки, осознать свою вину. Для того чтобы метод убеждения дал необходимые результаты, надо возбудить мыслительную деятельность убеждаемого, направить ее так, чтобы она привела убеждаемого к тем самым выводам, в которых его хотят убедить. Очень важно выявить пункты колебаний, сомнений убеждаемого. В связи с этим в процессе применения метода убеждения следует продолжать внимательно изучать личность, наблюдать за ее реакциями, изменениями в поведении, мимике, жестах и т. д. Нельзя не отметить, что достижение целей убеждения возможно только при наличии со стороны убеждаемого желания воспринимать доводы убеждающего. Для того чтобы убеждение достигло цели, надо, чтобы человек не только понял доводы, но и согласился с ними.

Известно, что не всегда можно достичь успеха, воздействуя на человека убеждением. Нередко приходится прибегать и к принуждению. Психологическое принуждение выступает как побуждение интересующего лица к определенной деятельности вопреки его желаниям. В процессе психологического принуждения объект исполняет предписание в состоянии сильного внутреннего протеста. И только внешние обстоятельства заставляют его повиноваться. Поэтому важнейшим условием применения метода принуждения в правоохранительной деятельности, является внешняя предпосылка. Если такой предпосылки нет, принуждение становится бессмысленным. В условиях правоохранительной деятельности такой предпосылкой для принуждения выступает чувство страха, который в его примитивной форме связан с безусловным оборонительным рефлексом и наиболее элементарно проявляется в механизмах инстинкта самосохранения.

Как правило, страх возникает главным образом в результате словесного воздействия. Отсюда следует, что чувство страха тесно связано с сознанием человека, т. е. для возникновения у лица чувства страха надо, чтобы ситуация осознавалась и оценивалась им как опасная. Тогда он будет искать выход из этой ситуации, и только тогда принуждение сработает в нужном для сотрудника правоохранительных органов направлении.

Предупреждение, как правило, знаменует начало нового этапа во взаимоотношениях сотрудника правоохранительных органов с объектом воздействия

и состоит в том, что сотрудник вызывает у объекта тревогу и, как следствие, желание предотвратить негативные для объекта последствия. В предупреждении, кроме содержания, большое значение имеет тон. Он должен быть внушительным, с элементом угрозы. Все это оказывает явное давление на объект и вызывает у него, главным образом отрицательные чувства, появляется преобладание чувства тревоги и опасения за последствия своего поведения. Именно это и побуждает объекта сделать над собой определенные усилия и подчиниться предписаниям сотрудника правоохранительных органов.

Одним из средств взаимного влияния людей в процессе их общения выступает метод внушения, который проявляется в том, что оказывает влияние на поведение объекта воздействия незаметно для него. Бесконтрольно проникнув в психику, внушенная идея реализуется в виде поступков. Вместе с тем сам человек оценивает свои действия как сами собой разумеющиеся. Это указывает на тот факт, что сотрудник правоохранительных органов, пользуясь доступными ему методами изучения личности, имеет возможность сделать заключение о внушаемости интересующего объекта. Однако при этом он непременно должен учесть отношение этого объекта к внушающему воздействию. Исследованиями в последнее время доказано, что, несмотря на теоретическую возможность перевода психики объекта в состояние пониженной критичности, быстро внушить ему идею, противоречащую его нравственным установкам, практически невозможно. Однако следует, отметить, что все это ни в коей мере не говорит о малой применяемости метода внушения. Среди других психологических методов воздействия в правоохранительной деятельности он является наиболее эффективным.

Таким образом, применение психологических методов воздействия является одной из актуальных проблем современной психологии, так как получаемые при этом результаты имеют непосредственный практический аспект и могут быть использованы не только в правоохранительной деятельности, но и в различных сферах деятельности и общения – всюду, где возникает задача воздействия на поведение человека.

1. Камнева Е.В. Профессиональная деформация сотрудников органов внутренних дел: факторы и формы проявления : монография. М. : ВНИИ МВД России, 2011. 163 с.

2. Папкин А.И., Кузнецов Д.Ю. Психологические пути и методы преодоления негативных эмоциональных состояний, возникающих у сотрудников органов внутренних дел в опасных ситуациях профессиональной деятельности : учеб. пособие. Домодедово : ВИПК МВД России, 2009. 181 с.