

*А. С. Мойсевич*

*преподаватель кафедры оперативно-розыскной  
деятельности факультета милиции  
Могилевского института МВД (Беларусь)*

*А. С. Апекунов*

*преподаватель кафедры оперативно-розыскной  
деятельности факультета милиции  
Могилевского института МВД (Беларусь)*

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕКОТОРЫХ МЕТОДИК СОЦИАЛЬНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ОПЕРАТИВНОГО ОПРОСА**

Изменение поведения, чувств, мнения лица вследствие того, что в отношении него другие люди совершают целенаправленное воздействие, в социальной психологии именуется процессом социального влияния [1]. Под воздействием же принято понимать действие, оказываемое кем-либо на кого-либо с целью добиться, достичь определенного результата [2]. Оно может принимать разные формы и может быть применимо в различных сферах жизнедеятельности. Поэтому некоторые приемы, способы, методики воздействия на лиц актуальны и при проведении оперативно-розыскных мероприятий, которые имеют характер бесед с пояснениями по факту какого-либо произошедшего события.

В деятельности оперативных сотрудников беседы с лицами связаны зачастую с каким-либо противоправным деянием, иными событиями и фактами, представляющими оперативный интерес. Как правило, такого рода беседы проводятся при истребовании объяснений, а также при проведении оперативно-розыскного мероприятия оперативный опрос, который заключается как раз в общении с гражданином в целях получения от него сведений, необходимых для выполнения задач оперативно-розыскной деятельности [3].

Суть оперативного опроса заключается в общении с гражданином. И наиболее эффективным его проявлением является непосредственное общение оперативного сотрудника с интересуемым лицом. В связи с чем умелое применение методик социального влияния на опрашиваемое лицо помогает достичь лучшего эффекта от общения и достичь поставленных целей.

В социальной психологии имеется множество различных методик воздействия на лиц, каждая из которых применяется в определенных условиях. Приемы воздействия должны основываться на изучении личности — объекта воздействия, а также на личности субъекта воздействия (учитывать его характер, психологическую подготовку, профессиональный уровень, наличие навыков по

применению методов воздействия) [4; 5]. Поэтому в настоящей статье мы рассмотрим наиболее распространенные методики, которые при умелом и профессиональном применении помогут достичь нужного результата при проведении оперативного опроса.

Одной из методик социального влияния на лицо является методика убеждения. В основу методики убеждения как процесса коммуникации между людьми с целью породить у оппонента (убеждаемого) веру в истинность суждений убеждающего при проведении оперативного опроса ложится юридическая ответственность, как совокупность мер государственного принуждения к виновному лицу за совершение противоправного деяния. Ориентиром здесь становится естественное стремление лица не подвергаться наказанию. В основу убеждения объекта в процессе беседы ложится разъяснение ему ответственности [4; 5]. Лицо, в отношении которого проводится оперативный опрос, статусом участника уголовного процесса на данном этапе не обладает. Поэтому меры ответственности за отказ от показаний, дачу ложных показаний к такому лицу при осуществлении оперативно-розыскной деятельности не применимы. Однако в данной ситуации не стоит забывать о задачах ОРД: предупреждении, выявлении, пресечении преступлений, а также выявлении граждан, их подготавливающих, совершающих или совершивших [3]. Поэтому опрашиваемое в рамках оперативного опроса лицо в перспективе вполне может получить статус участника уголовного процесса. Законодательством Республики Беларусь предусмотрена ответственность некоторых участников уголовного процесса за дачу ложных показаний, отказ от дачи показаний. К тому же разъяснение того, что чистосердечное раскаяние, активное содействие выявлению преступления, изобличению его участников являются смягчающим вину обстоятельством, также может сыграть свою роль и убедить лицо дать правдивые пояснения [6]. Как недостаток отметим, что данная методика может быть ограничена законом, нормами морали, конкретными обстоятельствами и психологическими особенностями людей.

Методика манипуляторного воздействия. Психологическая манипуляция также является одним из типов социального воздействия, представляющая собой стремление изменить восприятие или поведение других людей при помощи скрытой тактики. Такие методы могут считаться нечестными и неэтичными. Однако такого рода социальное воздействие в некоторых случаях является применимым, когда целью является охрана законных прав и свобод и применение методики неукоснительно соблюдает принцип законности. В основу данного способа заложено проявление «хитрости», как совокупности характеристик оперативного сотрудника, с помощью которых он непрямым путем достигает нужной цели. С помощью хитрости можно исказить факты или интерпретиро-

вать их иным образом, чтобы расположить к себе человека, войти к нему в доверие и получить необходимую информацию. Отметим, что данный метод имеет и ряд весьма существенных недостатков, связанных с ограничением дальнейшего развития событий и взаимоотношений между опрашивающим и опрашиваемым, риском выявления данной «скрытой тактики» [4; 5].

Методика эмоционального контакта. В некоторых ситуациях важным состоянием опрашиваемого лица является спокойствие, связанное с уверенностью отсутствия угрозы и эмоциональным интересом со стороны опрашивающего. Эти состояния опрашиваемого лица связаны, как правило, с проявлением по отношению к нему сочувствия. Такого рода эмоциональный контакт основан на принципах понимания, принятия. Проявленное сочувствие со стороны опрашивающего может явиться стимулом для поиска решения возникшей проблемы, налаживания контакта и готовности пояснить всю правдивую информацию. При применении данной методики не рекомендуется подвергать откровенной критике опрашиваемое лицо, а найти способ проявить к нему сочувствие, отметить безвыходность ситуации. Следует учесть, что потребность в эмоциональном контакте развита далеко не у всех. Также важную роль здесь играют чувство взаимопонимания, особенности характера участников опроса [4; 5].

Далее охарактеризуем методику морального воздействия, которая подразумевает апелляцию (призыв) к морально-этическим нормам опрашиваемого, когда акцент делается на положительные стороны и свойства его личности. У опрашиваемого лица появляется необходимость поддержать свое достоинство в собственных глазах, глазах окружающих. К примеру, основой данной методики может быть предъявление опрашиваемому лицу факта того, что имевшее место противоправное деяние должно повлечь соответствующую кару. И общепринятые морально-этические нормы требуют наказания за каждое совершенное преступление. Значительным преимуществом применения данной методики является то, что она позволяет сохранить доверие и уважение между участниками беседы [4; 5].

Методика рационального воздействия означает то, что опрашиваемое лицо принимает решение о даче, к примеру, правдивых пояснений осмысленно. Убедить принять такое решение должны аргументированные доказательства, когда у лица появится возможность принять единственно правильное и разумное решение исходя из логичности предъявленных ему аргументов. Поэтому основой применения данной методики является логика и аргументированность доводов. Проявляться это может в сообщении опрашиваемому лицу неучтенных им фактов, новых обстоятельств произошедшего [4; 5].

В заключение отметим, что основой для установления путей воздействия должно стать изучение личности объекта. Правильно наметить пути воздей-

ствия можно лишь в том случае, если мы хорошо представляем себе человека, его внутренний мир и обстоятельства в которых он находится. Особенно важна и психологическая подготовка оперативного сотрудника, учитывающая особенности его характера, профессиональный уровень.

1. Социальное влияние. Википедия — свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki> (дата обращения: 28.04.2020). [Вернуться к статье](#)

2. Словарь русского языка : в 4 т. / РАН, Ин-т лингвистич. исследований ; под ред. А. П. Евгеньевой. 4-е изд., стер. М. : Рус. яз. ; Полиграф ресурсы, 1999. Т. 1. А-Й. 702 с. [Вернуться к статье](#)

3. Об оперативно-розыскной деятельности [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 15 июля 2015 г., № 307-З // Доступ из аналитической правовой системы «Бизнес-Инфо». [Вернуться к статье](#)

4. Пушков В. Г. Профессионально-психологическое воздействие в процессе расследования преступлений : дис. ... канд. психолог. наук : 19.00.06. М., 1999. 253 с. [Вернуться к статье](#)

5. Хрусталёва Т. А. Психологические особенности формирования личности оперативного работника уголовного розыска : дис. ... канд. психолог. наук : 19.00.06. М., 2004. 205 с. [Вернуться к статье](#)

6. Уголовный кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 9 июля 1999 г., № 275-З : принят Палатой представителей 2 июня 1999 г. : одобр. Советов Респ. 24 июня 1999 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 11.11.2019 г. // Доступ из аналитической правовой системы «Бизнес-Инфо». [Вернуться к статье](#)