

ПРАВОМЕРНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОПЕРАТИВНЫМИ РАБОТНИКАМИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В СЛУЖЕБНЫХ ЦЕЛЯХ: ПРИЕМЫ И СРЕДСТВА МАНИПУЛЯЦИИ

Валюлин Руслан Рашитович

старший следователь отдела по расследованию бандитизма и деятельности организованных преступных сообществ СЧ ГСУ ГУ МВД России по Алтайскому краю, РФ, Барнаул

The legality of the use by operational employees of the psychological impact of the official purposes: methods and means of manipulation

Ruslan Valiulin

the senior investigator of Department on investigation of gangsterism and activity of organised criminal communities of SCH GSU GU MVD of Russia for the Altai territory, the Russia, Barnaul

Аннотация. В статье рассматривается вопрос о правомерности использования оперативными работниками методов психологического воздействия в своих служебных целях. Описаны приемы манипулятивного воздействия на внешние факторы, применяемые оперативными работниками в практической деятельности органов внутренних дел.

Abstract. The article discusses the question of the legality of the use by operational staff psychological interventions in their official purposes. The techniques manipulative influence on the external factors used by operational officers in the practical activities of internal Affairs bodies.

Ключевые слова: психологическое воздействие; правомерность; манипуляции; принципы; факторы; приемы; законность.

Keywords: the psychological impact; legitimacy; manipulation; principles; factors; techniques; legality.

Одной из важнейших характеристик психологического воздействия, на которой хотелось бы

заострить особое внимание, является его разделение на правомерное (допускаемое законом) и неправомерное (противозаконное). По сути, это центральная проблема в большинстве дискуссий, ведущихся учеными-теоретиками и практиками.

Из анализа практической деятельности правоохранительных органов, в том числе и осуществляющих контроль за ОВД, следует положение, согласно которому психологическое воздействие допустимо, если лицо, дающее показания, остается свободным в выборе линии своего поведения.

Если же обратиться к научной литературе, то там описываются определенные критерии определения правомерности воздействия. Суть последних сводится к следующему. Психологическое воздействие на лицо правомерно, если не нарушено ни одно из следующих требований:

- отсутствие унижения чести и достоинства личности, ограничения ее прав и законных интересов;
- полное отрицание насильственного влияния на позицию лица, побуждения к признанию несуществующей вины, к оговору невиновных, даче ложных показаний [1];
- отсутствие вреда психическому благополучию лица.

Для того, чтобы использование манипуляции в деятельности сотрудников уголовного розыска было законным и не породило каких-либо юридических проблем при разбирательстве дела в суде оно должно основываться на следующих принципах:

1. Принцип законности. Требуется, чтобы оказываемое психологическое воздействие соответствовало Конституции Российской Федерации, действующему законодательству, международным правовым актам и документам. Сотрудник, оказывающий воздействие, должен осознавать, что он несет полную ответственность за его результаты.
2. Принцип научности. Предполагает, что все применяемые в правоохранительной деятельности методы, приемы воздействия на личность научно обоснованы и прошли необходимую апробацию. Сотрудник, применяющий их, получил необходимую подготовку, контролирует процесс их использования, отслеживает обратную связь.
3. Принцип целесообразности. Указывает, что воздействие должно отвечать намеченной цели, быть адекватным состоянию человека, подвергающегося воздействию, не быть недостаточным или чрезмерным, не превращаться в психическое давление, принуждение, насилие.

Рассматривая проблему правомерности использования приемов психологического воздействия, уместно сказать, что последние ни в коей мере не должны быть приемами насилия, угроз или шантажа. Обнаружение фактов их применения однозначно вынудит поставить вопрос об уголовной ответственности самого сотрудника органов правопорядка [6, с. 17].

Чтобы не зависеть от счастливого стечения обстоятельств и в целях получения необходимой информации как от заинтересованных лиц, так и от лиц, настроенных к сотрудникам полиции враждебно и не желающих вступать с ними в контакт от оперативного сотрудника требуется виртуозное владение техникой психологического воздействия.

От психологически грамотно построенных взаимоотношений оперативных сотрудников органов внутренних дел с гражданами зависит успех в реализации конкретных функций по охране общественного порядка и авторитет органов власти среди населения. Но в то же время оперативному работнику важно знать и соблюдать четкую грань между правомерными и неправомерными способами воздействия: психологическое воздействие правомерно, если оно не ограничивает свободу волеизъявления лица, не направлено на вымогательство нужных показаний. Воздействие должно строиться на справедливости и гуманном отношении к лицу [1].

В данной части работы мы раскроем наиболее часто употребляемые приемы манипулятивного воздействия с учетом специфики деятельности органов внутренних дел. В научной литературе специалисты называют довольно длинный их список и перечислить все эти приемы и частные способы практически невозможно, поскольку время от времени возникают их новые комбинации или изменяются уже существующие.

В целом манипуляция осуществляется за счет соответствующей «работы» с внешними параметрами и внутренними (психофизиологическими, общечеловеческими и культурно-специфическими, личностными особенностями манипулируемого).

Первый способ связан, прежде всего, с информационным потоком. Например:

- опустить часть информации или исказить ее;
- обобщить информацию до неузнаваемости;
- выдумать ложную информацию;
- задать вопрос и не дать возможности ответить;
- сослаться на авторитеты;
- метафоры, юмор, шутки тоже могут использоваться как средства манипулирования.

Второй способ — воздействовать на личностные особенности людей:

- вызвать чувство вины;
- льстить;
- вызвать жалость к себе или к другим;
- воздействовать на тщеславие («приобщить» к значимым другим, к элитной для субъекта группе);
- воздействовать на конкретные интересы и потребности и т. д.

Существуют различные виды манипулирования, выделяемых в зависимости от того, на чем пытаются «сыграть» манипулятор:

1. манипулирование потребностями (использование желаний, влечений, интересов объекта воздействия);
2. «духовное» манипулирование (формирование у человека определенных идеалов и ценностей);
3. интеллектуальное манипулирование (навязывание человеку мнений, точек зрения);
4. манипулирование чувствами (использование эмоций, страстей собеседника) [5].

Заблаговременное определение необходимого для достижения определенных результатов вида манипулирования обеспечивает правильный выбор оперативным работником наиболее целесообразных приемов и, соответственно, реализацию поставленных целей воздействия.

В практической деятельности оперативных подразделений органов внутренних дел могут иметь место следующие приемы манипулятивного воздействия для воздействия на внешние факторы:

1. Дозирование информации – сообщается только часть сведений, а остальные тщательно скрываются, в результате картина реальности искажается в ту или иную сторону либо вообще

становится непонятной. Что касается данного приема, то он хорошо известен работникам уголовного розыска, без его использования само осуществление оперативно-розыскной деятельности было бы невозможным. Повседневное столкновение с ним на практике должно значительно облегчить его использование в новом направлении.

2. Умелое оперирование сравнительными данными, изменение истинных масштабов событий и явлений. Все это может создавать иллюзию улучшения, изменения к лучшему, движения вперед и т. д.

3. Дробление подачи информации - в конечном счете создает ситуацию неопределенности. К этому можно добавить специальный подбор фактов для усиления или ослабления значимой информации [3, с.87].

4. Смешивание истинных фактов со всевозможными предположения, допущениями, гипотезами, слухами. Суть данного приема заключается в доведении до объекта воздействия той информации, которая исходит от него самого или круга его общения, но сформулированная оперативным работником таким образом, что объект воспринимает ее как нечто новое и которая заставляет его действовать в нужном для сотрудника направлении. Способ доведения такой информации должен определяться исходя из складывающейся ситуации: или она будет доводиться самим сотрудником, или через других субъектов.

5. Нанесение удара - распространение через подставных лиц в СМИ вымышленную версию тех или иных событий, коренным образом отличающуюся от ранее освещенных. Как правило, пресса повторяет эту версию, так как она нова, неосвещена, способна повысить рейтинг. Но при желании использовать данный прием нужно, прежде всего, тщательно подойти к подбору информации, которую предполагается распространить, а также предусмотреть способы поступления данной информации к объекту воздействия. Значительный плюс вышеописанного приема состоит в том, что к сведениям, распространяемым в СМИ, большинство людей относится как к объективным и, тем самым, исключают возможность их «подтасовки».

6. Своевременная ложь - прием заключается в сообщении совершенно лживой, но чрезвычайно ожидаемой в данный момент информации. Чем больше содержание сообщения отвечает настроению объекта, тем эффективнее его результат. Потом обман может и раскроется, но за это время острота ситуации спадет либо определенный процесс примет необратимый характер. Охарактеризованный прием схож с одним из вышеописанных, но основное различие заключается в использовании заведомо вымышленной информации [2, с. 124].

7. Еще одним приемом воздействия, широко используемым в практике манипуляции, является распространение слухов. Слухи - это специфический вид информации, появляющейся спонтанно в силу информационного вакуума среди определенных групп населения, либо специально кем-то распространяемой для воздействия на общественное сознание.

8. «Ошарашивание темпом обсуждения». Суть данного приема заключается в том, что при общении используется быстрый темп речи и воспринимающий доводы собеседник не в состоянии их «обработать». В этом случае быстро меняющийся поток мыслей просто ошарашивает собеседника и вводит его в состояние дискомфорта.

9. «Перевод спора в сферу домыслов». Суть приема выражается в том, чтобы перевести полемику в русло обличения и заставить оппонента либо оправдываться, либо объяснять то, что не имеет никакого отношения к сути обсуждаемой проблемы. Примером уловки может служить высказывание типа «Вы говорите так потому, что этого требует ваше положение, а на самом деле думаете иначе» [4, с. 186].

Главным условием, определяющим успех манипулирования, является то, что в подавляющем большинстве случаев большая часть граждан не желает тратить ни душевных и умственных сил, ни времени просто, чтобы усомниться в сообщениях. Во многом это происходит потому, что пассивно окунуться в поток информации гораздо легче, чем критически перерабатывать каждый сигнал.

Список литературы:

1. Еникеев М.И. Основы общей и юридической психологии: учеб. для вузов / М.И. Еникеев. – М.: 1999. – 631 с.
2. Крысько В.Г. Социальная психология: курс лекций / В.Г. Крысько. - М.: Юридический центр Пресс, 2006. – 180 с.
3. Осипова А.А. Манипуляции в общении: умей сказать «нет» / А.А. Осипова. – Ростов н/Д: Феникс, 2005. – 220 с.
4. Панкратов В.Н. Психотехнология управления людьми: практ. Руководство / В.Н. Панкратов. – М.: Изд. Института Психотерапии, 2002. – 336 с.
5. Рюмшина Л.И. Манипулятивные приемы в рекламе: учеб. пособие / Л.И. Рюмшина. – М.: ИКЦ «Март», 2004. – 240 с.
6. Столяренко А.М. Прикладная юридическая психология / А.М. Столяренко. – М.: ЭКСМО, 2001. – 141 с.