

Ю.П. Боруленков
заместитель директора
Института повышения квалификации
Следственного комитета России
кандидат юридических наук, доцент

Л.А. Дмитриева
доцент кафедры менеджмента
деятельности следственного органа
Института повышения квалификации
Следственного комитета России
кандидат психологических наук, доцент

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ЮРИДИЧЕСКОГО ПОЗНАНИЯ И ДОКАЗЫВАНИЯ

В центре внимания автора находится психологическое воздействие как инструмент юридического познания и доказывания, проблемы его практического применения в юридической деятельности. Подчёркивается необходимость овладения юристом навыками и знаниями приемов правомерного психологического воздействия для обеспечения тактического превосходства над процессуальными противниками с целью реализации намеченных целей. Рассматривается система стратегий, тактик и методов психологического воздействия.

Ключевые слова: юридическое познание; доказывание; психологическое воздействие.

*Оратор должен или убедить, или
взволновать, или пленить
аудиторию. Убеждают
доказательствами, взволновывают
– возбуждением
соответствующего настроения
или чувства, пленяют – своей
личностью.*

Цицерон

Юридическое познание и доказывание [3; 4, с. 188-192] происходят в правовой ситуации, контекст которой содержит процессуальные факторы, обуславливающие специфичность функций и ролей взаимодействующих субъектов, а следовательно, и особый стиль этого взаимодействия.

В юридическом процессе общение имеет формализованный и одновременно ситуационный характер. Психологическое воздействие может оказать любой субъект процесса на своего оппонента вне зависимости от занимаемого процессуального положения посредством речи и в невербальной форме в рамках следственных, иных процессуальных, а также и во внепроцессуальных действиях. Любое процессуальное действие, ставящее задачей собирание, проверку и оценку доказательств, объективно

всегда несет собой психическое воздействие на личность в результате взаимодействия между субъектами правоотношений.

Избрание средств и способов психологического воздействия зависит от субъекта воздействия, от складывающейся правовой ситуации, от волевого, интеллектуального, психического развития субъекта – отправителя воздействия и субъекта – адреса воздействия, а также от их процессуального статуса.

Под психологическим воздействием в **юридической коммуникации** следует понимать проявляющуюся на интеллектуальном, эмоциональном и волевом уровнях целенаправленную вербальную и невербальную активность субъектов (индукторов), направленную на других людей (реципиентов) и осуществляемую ими в различных формах и различными средствами. Целенаправленность и неизбежные противоречия обуславливают превращение общения в его особый вид – стратегическую коммуникацию, включающую иерархию основных и вспомогательных стратегий и тактик, реализация которых направлена на достижение актуального решения.

В психологии воздействие трактуется как целенаправленный перенос движения и информации от одного участника взаимодействия к другому, сопровождаемый изменением установок, намерений, представлений, оценок, состояния и поведения человека, на которого оно было направлено.

Психологическое воздействие может быть только направленным – имеющим целью изменение состояния и поведения человека. При отсутствии цели воздействие является **психическим** и реализуется двумя способами – психическим заражением и подражанием.

И психологическое, и психическое воздействие можно осуществить в двух формах – прямой и косвенной. Прямое воздействие состоит в открытом предъявлении контрагенту требований. Косвенное предполагает изменение условий ситуации, в том числе правовой (см. рис 1).

цель

направленное

убеждение
внушение

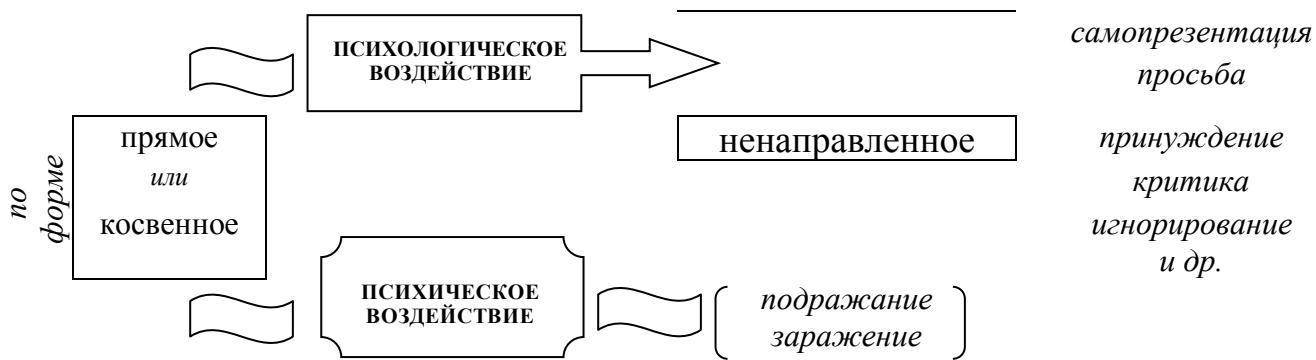
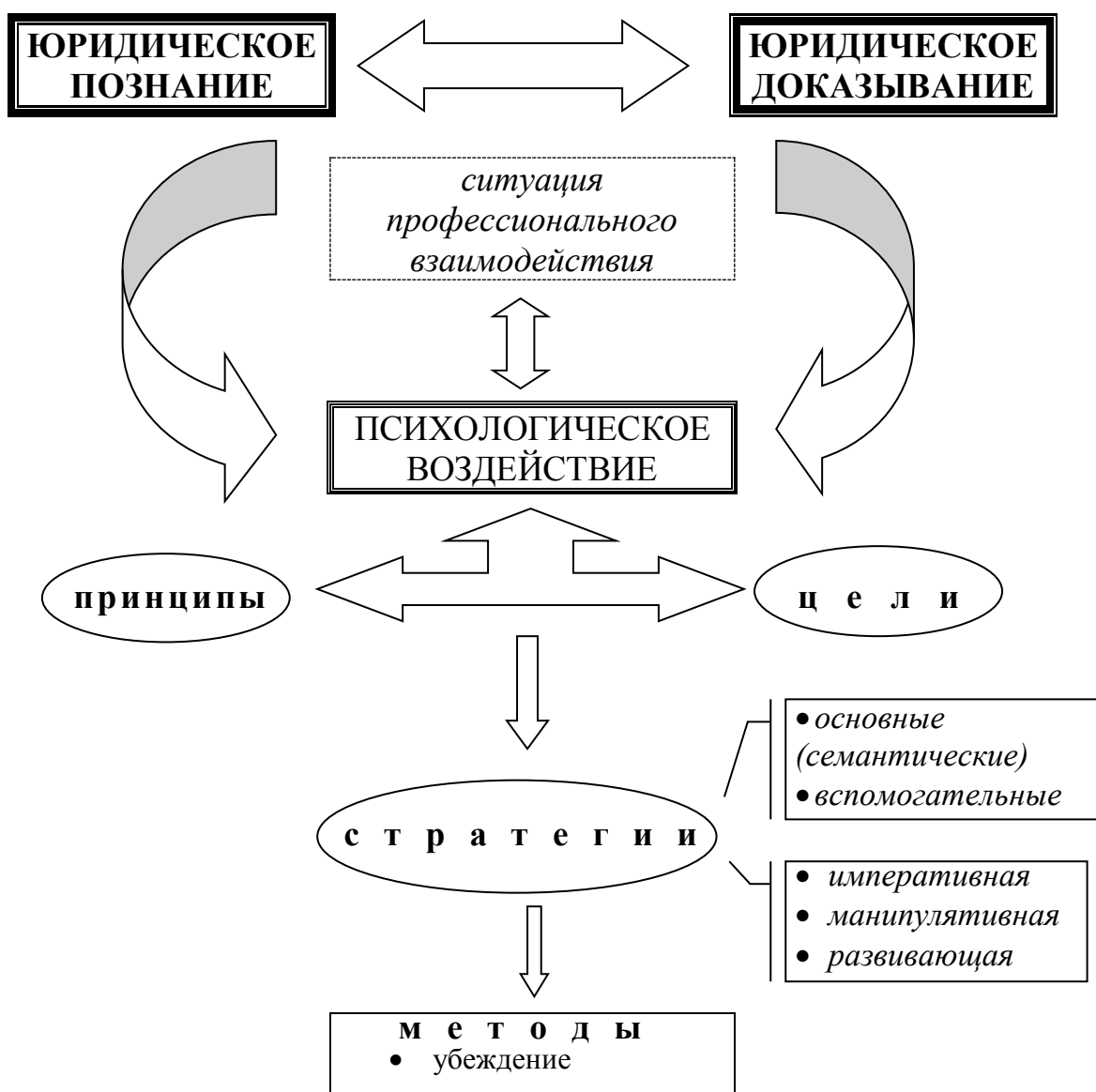


Рис. 1. Соотносимость психологического и психического воздействия.

Феноменология психологического воздействия в юридической коммуникации включает разноплановые и разноуровневые компоненты: принципы, цели, стратегии и методы (см. рис. 2).



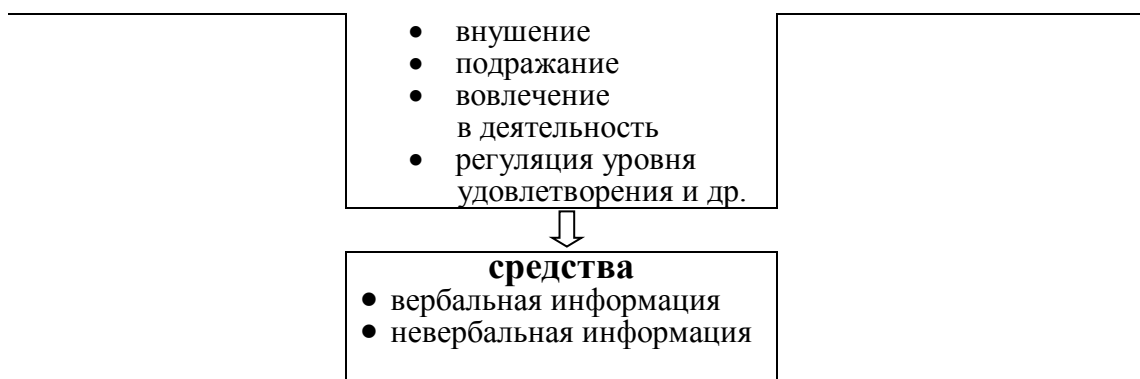


Рис 2. Феноменология психологического воздействия как инструмента юридического познания и доказывания.

При этом релевантными являются многие опосредующие факторы:

- а) индивидуально-психологические особенности и эмоциональные состояния реципиента и индуктора;
- б) обратная реакция реципиента, которая должна иметь прогнозируемый характер;
- в) мотивация и установки реципиента и индуктора;
- г) внешние условия обстановки коммуникации.

Рассмотрим аспекты психологического воздействия подробнее.

В качестве основополагающих принципов психологического воздействия в юридическом познании и доказывании следует признать:

- 1) индивидуальный и дифференцированный подходы, предполагающие:
 - а) глубокое и всестороннее знание и учет индивидуально-психологических особенностей его участников;
 - б) определение конкретных задач влияния в соответствии с их личностными характеристиками;
 - в) постоянный анализ психологического влияния как результата воздействия;
 - г) своевременное внесение корректив в тактику его осуществления с учетом особенностей каждого конкретного объекта воздействия;
- 2) законность – непротиворечивость действующему законодательству воздействия на личность субъекта процессуальных правоотношений, осознанно, критически, вне всякого насилия, выраженного в форме действия-

бездействия, при котором сохраняется свобода выбора занимаемой активной позиции последним [6, с. 27-28].

В современных работах, посвященных крайне сложным проблемам поиска все более совершенных критериев правомерности и допустимости подчас изощренных приемов и средств психологического воздействия, используемых в предполагающей столкновение интересов и борьбу юридической практике, ставится вопрос о правовых и профессионально-этических пределах реализации юристом управляемого воздействия и, соответственно, о правомерности используемого для этих целей средств и методов психологического воздействия [1, с. 511].

Примечательно, что обман как прием воздействия на допрашиваемое лицо, построенный на умолчании или сознательном утверждении со стороны, например, следователя об известных ему обстоятельствах, не упоминается уголовно-процессуальным законом в числе непосредственно определяемых действий [2, с. 102-103]. Следует разграничивать допускаемый законом тактический обман, связанный с применением приемов допроса, и процессуальный обман, например, о том, что явка с повинной освобождает лицо от уголовной ответственности. Процессуальный обман недопустим ни в отношении обвиняемого, ни в отношении иных участников уголовного судопроизводства [7, с. 77-82].

Условия и способы функционирования юридического общения (стратегии, фактор адресата, интенциональность, информативность и т.п.) рассматриваются в рамках когнитивно-коммуникативной парадигмы. На когнитивном уровне (замысел и планирование) будущая информация и знания рождаются в результате конкуренции целей и ограничений. Здесь происходит игра и диалог конкурентов. Выходом из положения является саморазвитие плана изложения, когда «дозволенное» выражается в тексте вербально, а «недозволенное» – в подтексте [11, с. 110-115].

Актуальными в юридическом познании и доказывании **целями** коммуникативного воздействия могут быть следующие:

- а) введение новой информации в систему взглядов, установок человека;
- б) изменение структурных отношений в системе установок, т.е. введение информации, вскрывающей объективные связи между объектами, изменяющей или устанавливающей новые связи между установками, взглядами человека;
- в) изменение отношения человека, т.е. произведение сдвига мотивов, сдвига в системе ценностей объекта воздействия [12].

Стратегия воздействия понимается как способ оперирования информацией с целью изменения поведения объекта в направлении, планируемом субъектом воздействия. Стратегический подход к профессиональной (судебной) коммуникации предполагает толкование стратегии как линии поведения, которую избирает юрист для выполнения коммуникативной задачи, достижения своих целей во взаимодействии. В большинстве случаев существует несколько способов достижения цели, что и требует привлечения понятия «тактика», являющейся практическим инструментом субъекта воздействия.

Виды стратегий можно классифицировать по различным основаниям.

1. По функциональному основанию – основные (семантические, или когнитивные) и вспомогательные стратегии. Как основная рассматривается стратегия, которая на данном этапе взаимодействия является наиболее значимой с точки зрения мотивов и целей. Семантические стратегии играют решающую роль в построении картины «дела» в судопроизводстве. К таковым относятся убеждение, деконструкция и интерпретация действительности с соответствующими наборами тактик.

Убеждение, как правило, основывается на рациональной аргументации, однако может носить и исключительно эмоциональный или нравственный характер. Иными словами, важное значение в убеждении имеют психические и эмотивные аспекты.

Деконструкция направлена на то, чтобы разрушать и порождать сомнения в доброкачественности юридической позиции процессуального

оппонента. Основной в рамках этой стратегии является тактика дискредитации.

Интерпретация действительности реализуется тактикой интенсификации, предполагающей «игру на повышение», и приуменьшения, заключающейся в сокрытии или затушевывании информации (приуменьшается нанесенный ущерб, степень угрозы, наличие преступного умысла) [5].

Информация или событие, воздействующее на сознание человека соотносится и интерпретируется в соответствии со структурой когнитивного или психологического пространства этого человека. Чем ближе эта информация по психологической дистанции к структуре значений психологического пространства субъекта, тем большей значимостью, ценностью, а следовательно, и воздействием, она обладает.

К вспомогательным относятся прагматические (коммуникативно-ситуационные), диалоговые (конверсационные) и риторические типы стратегий. Следует отметить особую значимость прагматических стратегий, опирающихся на компоненты конкретной ситуации юридического общения. Диалоговые стратегии активно и успешно реализуются на этапе судебного следствия, но в судебных прениях проявляют себя слабо. Риторические стратегии широко используются в выступлениях в суде присяжных. В рамках риторических стратегий используются различные приемы ораторского искусства и риторические техники эффективного воздействия на адресата. Риторические стратегии носят инструментальный характер и связаны с внушением как глобальным способом речевого воздействия. В определенных ситуациях особую значимость приобретают прагматическая стратегия самопрезентации (реализующаяся посредством статусно-ролевой, имиджевой тактик и тактики подстройки) и эмоционально-настраивающая стратегия, относящиеся к коммуникативному контексту (тактика создания эмоционального фона и тактика комплимента) [9, с. 7-9, 14-15, 16-20].

2. По направленности – «объектная» («императивная»), «субъектная»

(«манипулятивная») и «субъект-субъектная» («развивающая») стратегии.

Использование «императивной» стратегии психологического воздействия наиболее уместно и эффективно в экстремальных ситуациях, где требуется оперативное принятие и исполнение важных для сохранения системы решений в условиях временного дефицита. Эффект такой стратегии воздействия в лучшем случае будет заключаться в кратковременных, оперативных субъективных последствиях и состоять, главным образом, лишь в подкреплении или усилении уже существующих смысловых образований объекта влияния, проявляясь чаще всего во внешнем поведенческом подчинении этого объекта факторам ситуации.

Манипулятивная стратегия предполагает использование ресурсов другого субъекта в собственных целях. В современном гуманитарном познании проблема манипуляции индивидуальным и общественным сознанием и поведением изучается в двух основных аспектах: нарушение прав человека и нарушение взаимопонимания между людьми.

«Развивающая» стратегия воздействия помогает понять основные психологические предпосылки успешных и психологически неэффективных межличностных контактов. Принципиальным условием этой стратегии является открытый диалог между субъектами взаимодействия. В контексте системного подхода указанные стратегии воздействия могут взаимодополнять друг друга [8, с. 10-13, 18, 20, 23-25].

В психологии профессионального взаимодействия еще не достигнута терминологическая точность в разделении понятий «стратегии» и «методы». Под **методами воздействия** традиционно понимается совокупность приемов, реализующих воздействие: а) на потребности, мотивы и ценности – источники активности человека; б) на установки, групповые нормы, самооценки людей – регуляторы активности; в) на психические состояния человека (тревога, возбужденность или депрессия и т. п.), корректирующие его поведение. Если все три фактора – мотивация (побуждения к удовлетворению актуальной потребности), установки (готовность к

определенным действиям и реакциям на конкретные социально значимые раздражители) и эмоциональные состояния людей – будут учтены, тогда воздействие окажется наиболее действенным.

К основным методам относятся убеждение, внушение, подражание и заражение.

Убеждение – сознательное, аргументированное воздействие, ориентированное на интеллектуально-познавательную сферу человеческой психики, основанное на логических приемах доказательств, имеющее своей целью изменение отношения, состояния или решения реципиента. Содержание и форма данного метода должны соответствовать уровню развития личности, мышления убеждаемого лица, поскольку убедить в чем-либо можно лишь при его способности осознать информацию, оценить соответствие аргументов выводам, а выводов – имеющемуся жизненному опыту.

Внушение (суггестия) – это сознательное неаргументированное воздействие на личность, основанное на некритическом восприятии ею информации, которая помимо воли интроецируется (встраивается) в сознательную и бессознательную сферу. Внушение может происходить без включенности внимания и без осознания воспринимающего (например, гипноз, введение в трансное состояние, нейролингвистическое программирование). В процессе внушения познавательные процессы идут на уровне восприятия и запоминания.

Подражание – способ усвоения поведенческих моделей и традиций, механизм сознательного или бессознательного воспроизведения опыта действий и поступков другого человека. В связи с этим в имиджологии сознательное подражание называется моделированием.

Заражение – нецеленаправленная передача определенного психического состояния другому человеку или группе людей, основанная на апелляции к эмоционально-бессознательной сфере человека (заражение паникой, раздражением, смехом и т. п.). Эффект зависит от степени

интенсивности эмоционального состояния воздействующего человека и количества слушателей.

Кроме основных, эффективными могут быть и иные методы психологического воздействия:

- **самопрезентация** – открытое предъявление свидетельств своей компетентности и квалификации с целью их оценки и получения преимуществ в микросреде;

- **просьба** – обращение к партнеру с призывом удовлетворить потребности или желания;

- **принуждение** – психологическое давление, требование выполнять распоряжения, подкрепленное открытыми или скрытыми угрозами;

- **критика** – высказывание замечаний в отношении результатов деятельности или свойств личности, снижающие ее самооценку и самоуважение;

- **игнорирование** – умышленное невнимание по отношению к партнеру, его чувствам или действиям, воспринимаемое как проявление неуважения или пренебрежения.

Манипуляция – скрытое использование чужого ресурса для достижения своих целей – является более сложным социально-психологическим феноменом, который является скорее стратегией, реализуемой эффективными приемами.

Под **приемом воздействия** понимают совокупность средств и алгоритм их использования. В качестве средств воздействия используются:

- а) вербальная (словесная) информация;

- б) невербальная информация (интонация, мимика, жесты, позы приобретают знаковый характер и влияют на настроение, поведение, степень доверия собеседника).

Каждый тип воздействия (убеждение или внушение) допускает несколько различных средств.

Тактическое воздействие осуществляется при условии соблюдения

конкретных требований: а) законность; б) научная, фактологическая и нормативная обоснованность; в) исключение оговора и самоговора; г) исключение шантажа и угроз; д) несоотнесенность с неосведомленностью участников юридического процесса.

В завершение следует отметить, что для юридического познания и доказывания проблематика психологического воздействия актуальна, поскольку выводит «специалистов системы «человек-человек», т.е. тех, кто работает с людьми и для кого воздействие на людей – производственная необходимость» [10, с. 39-40], на раскрытие конкретных механизмов, способов и методов управления психическими и социальными явлениями. Овладение юристом навыками и знаниями приемов правомерного психологического воздействия обеспечивает эффективное выполнение повседневной задачи в установлении превосходства в ранге рефлексии над процессуальными противниками с целью реализации намеченных целей.

Пристатейный библиографический список

1. Аверьянова Т.В., Белкин Р.С., Корухов Ю.Г., Российская Е.Р. Криминалистика: Учебник для вузов / Под ред. Р.С. Белкина. – М., 2000. – 990 с.
2. Белкин Р.С. Криминалистика: проблемы сегодняшнего дня. Злободневные вопросы российской криминалистики. – М., 2001. – 240 с.
3. Боруленков Ю.П. Юридическое познание в процессуальной, оперативно-розыскной и частной детективной деятельности. – Владимир, 2009. – 552 с.;
4. Боруленков Ю.П. О концепте «юридическое познание» // Проблемы в российском законодательстве. – 2012. – № 5. – С. 188-192.
5. Боруленков Ю.П. Об информационно-интерпретационной сущности юридического познания // Российский следователь. – 2013. – №№ 7,8.
6. Зорин Р.Г. Криминалистическая характеристика тактического (психического) воздействия в системе следственных действий // Юридическая психология. – 2008. – №8 – С. 27-28.
7. Князьков А.С. Тактический обман как элемент профессиональной этики следователя // Современная криминалистика: проблемы, тенденции, имена (к 90-летию профессора Р.С. Белкина): Сб. матер. 53-х криминалистических чтений: в 3-х ч. – М., 2012. Ч. 2. – С. 77-82.
8. Ковалев Г.А. Психологическое воздействие: теория, методология, практика: Автореф. дис. ... д-ра психол. наук. 19.00.01. – М. 1991.
9. Мальцева В.А. Стратегии речевого воздействия в профессиональной коммуникации (на примере юридического дискурса): Автореф. дис. ... канд. филолог. наук. 10.02.19. – Челябинск, 2011.
10. Панасюк А.Ю. Судебная психология: Избранные лекции. – М., 2007. – 160 с.
11. Пихтовникова Л.С., Коринь С.Н. Дискурс и метаметафора в синергетическом аспекте // Опубликованно в: Науковий вісник Волинського національного

університету імені Лесі Українки. – Філологічні науки. Мовознавство. – 2011. – № 5. – Частина 2. – С. 110-115.

12. Столяренко Л.Д. Психологическое воздействие. Важнейшие элементы и противодействие. URL:http://bizkiev.com/content/view/1018/205/http://leav.ru/yp/1_4.htm. [Дата обращения 5.08.2013]

**Yury Petrovich Borulenkov
Dmitrieva Liliya Alekseevna**

**PSYCHOLOGICAL IMPACT AS A TOOL
LEGAL KNOWLEDGE AND EVIDENCE**

In the center of attention of the author there is a psychological influence as the tool of legal knowledge and proof, a problem of its practical application in legal activity. Emphasizes the necessity of mastering the skills of a lawyer, and knowledge techniques legitimate psychological impact for tactical superiority over the adversary in order to implement the goals. A system of strategies, tactics and methods of psychological influence.

Keywords : legal knowledge , proof , psychological impact.