

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ОПЕРУПОВНОВАЖЕНИМИ РОЗВІДУВАЛЬНОГО ОПИТУВАННЯ НА ПОЧАТКОВОМУ ЕТАПІ

Геращенко О. С.

Під час виконання завдань ОРД оперативні працівники здобувають інформацію, входять у контакт з її носіями й не просто отримують, а вивідують інформацію, використовуючи різні тактичні та психологічні прийоми, з'ясовуючи обізнаність певної особи про обставини, що становить оперативний інтерес.

Тактика проведення розвідувального опитування залежить від підготовки до його проведення, досвіду оперативного працівника у встановленні контакту з особами, які викликають оперативний інтерес, дефіциту часу та інших чинників.

Проблемою тактико-психологічних особливостей проведення розвідувального опитування займався багато вітчизняних і зарубіжних науковців, окремі аспекти проведення розвідувального опитування в ОРД розглядалися в роботах таких вчених, як В.І. Барко, Ю.Б. Ірхін, Т.Р. Морозов [5, 65-68], О.М. Цільмак [1, 18], Б.І. Бараненко, В.А. Глазков, О.С. Звонко [4, 98-99], Чуфаровський [6, 112-123] та ін.

Метою статті є аналіз тактико-психологічних особливостей проведення розвідувального опитування.

Завданнями є дослідження тактико-психологічних особливостей початкового етапу проведення розвідувального опитування.

У попередній статті при розгляді тактичних аспектів застосування розвідувального опитування нами виокремлено в процесі його здійснення чотири етапи: підготовчий; початковий; основний; завершальний і розглянуто підготовчий етап.

Отже, тепер розглянемо початковий етап. Початковий етап полягає у встановленні контакту з особами, які викликають оперативний інтерес. Характеризується наявністю певних фаз.

1. Сприяння виникненню в об'єкта ОРД позитивного першого враження. Ця фаза залежить від підготовчого етапу. Вона базується на тих відомостях, що були отримані під час підготовчого етапу в процесі вивчення індивідуально-психологічних особливостей об'єкта ОРД, його уподобань, установок, світогляду, звичок, нахилів. Наприклад, якщо особа характеризується педантичністю та акуратністю, то суб'єкту ОРД необхідно справити перше враження акуратної людини. Або якщо людина не терпить офіційну одягу, оперативнику слід одягтися відповідно до уподобань об'єкта оперативного інтересу.

2. Сприяння подоланню бар'єрів у спілкуванні та використанню бар'єрів об'єкта для встановлення контакту. Слід зауважити, що при взаємному оцінюванні негативне значення відіграють бар'єри спілкування. У психології виділяють наступні види психологічних бар'єрів при комунікації: мотиваційний, інтелектуальний, вольовий, емоційний. На нашу думку, їх слід значно розширити й доповнити. Так, розглянемо їх більш детально.

Отже, мотиваційний бар'єр виникає внаслідок небажання людини в певний момент вести розмову відверто, упередженості, страху осуду чи помсти з боку певних осіб (родичів, односельців, співучасників злочину тощо), небажання розголосу події чи інтимних сторін життя (наприклад, обшукані "женихами"-шахраями жінки не

повідомляють про втрачені гроші чи коштовності).

Мотиваційний бар'єр заслуговує на особливу увагу, оскільки привід для небажання спілкуватись може бути надуманим, а чим насправді така поведінка викликана, які її дійсні мотиви, раціональні вони чи емоційні, зумовлені негативізмом щодо міліції загалом або конкретного оперативника або ж близькими стосунками з певними людьми, корисливою спрямованістю (підкуп) тощо - не лежить на поверхні.

Мотиваційний бар'єр найчастіше проявляється в небажанні вступати в контакт з оперативним працівником з принципових міркувань, зумовлених наявністю негативних (також антисупільних) поведінкових установок, упередженим ставленням до органів влади, співробітництва з міліцією в будь-якій формі, острахом помсти з боку злочинного середовища та ін. Існують такі види мотиваційних бар'єрів:

1) установки - в основі якого лежать певні життєві аксіоми та принципи індивіда, стереотипи, упередження, забобони тощо;

2) першого враження - в основі якого лежить нецілеспрямоване, розмите й часто помилкове сприйняття людини людиною;

3) взаєморозуміння та сприйняття - в основі якого лежить відсутність взаєморозуміння між особами, які спілкуються;

4) незацікавленості об'єкта в комунікації - в основі якого лежить небажання та незацікавленість у процесі спілкування.

Щоб нейтралізувати мотиваційний бар'єр, оперативний працівник повинен знати, з ким конкретно він встановлює контакт, яке відношення має об'єкт ОРД до певного факту (події, особи та ін.). Без цього будь-яке спілкування, а особливо спеціально організоване, неможливе. Це стосується як гласного (офіційного), так і негласного співробітництва. Тоді, коли попередню ситуацію прогнозувати не вдається, потрібно проводити орієнтування на місці, а вже потім вдаватися до тих або інших дій.

Дуже важливим бар'єром при встановленні контакту з об'єктом ОРД є інтелектуальний. Цей бар'єр проявляється у вигляді розбіжностей у переконаннях, моральних позиціях, поглядах і залежить, передусім, від того, з ким оперативний працівник встановлює контакт (законослухняним громадянином, правопорушником або злочинцем) і яку форму розвідувального опитування він обирає.

В офіційних контактах і спілкуванні з людьми оперативний працівник не повинен приховувати свого негативного ставлення до злочинного світу, а навпаки, повинен підкреслювати, що він діє згідно з законом у межах наданих йому повноважень. Нейтралізація інтелектуального бар'єра полягає передусім у розвінчанні антисупільних поглядів, у зміні моральних позицій по суті (з антисупільних - на соціальне прийнятні). Коли офіційний контакт спрямований на довірливість і взаємне співробітництво, цьому аспекту слід приділяти особливу увагу.

Емоційний бар'єр з'являється внаслідок негативних

переживань і почуттів, які вже були в особи до моменту встановлення контакту (наприклад, пригніченість, роздратування, злобливість). Зовнішні ознаки емоційного стану розкриваються в поглибленому й частому подиху, прояві крапельок поту, червоних плям на шії особи, її блідості тощо. Існують такі види емоційних бар'єрів при комунікації.

1. Негативні емоції. Часто емоційний стан суб'єктів і об'єктів ОРД (страх, розлючення, агресія, погані настрої тощо) суттєво негативно впливає на процес спілкування. Оперативнику варто пам'ятати:

а) чим сильніше потреба, тим сильніше емоція, що її супроводжує, і відчуття задоволення після досягнення мети;

б) коли немає потреби, немає й емоції;

в) чим менше ймовірність задовольнити потребу, тим сильніше виникаюча негативна емоція;

г) людина завжди прагне відчувати позитивні емоції й уникнути негативних.

Бар'єр поганого настрою не може бути виділений в окрему групу причин, що впливають на успіх установлення контактів у спілкуванні, оскільки він містить більшість із перерахованих емоцій.

2. Бар'єр байдужості. Відзначимо, що байдужість властива яскраво вираженим інтровертам, флегматикам, певною мірою "мислителям". Прорватися через такий бар'єр можна, тільки винахідливо вибравши привід для знайомства, а також за допомогою певних прийомів привертання до себе уваги.

3. Бар'єр недовіри. Він найчастіше притаманний емоційним і ригідним типам особистості. Як правило, найбільш міцний бар'єр недовіри ставлять люди, які переживають внутрішню конфліктність. У них виражена дисгармонія між своїми переживаннями й реальною поведінкою. Такі люди надзвичайно підозрілі й психологічно напружені. Бар'єр недовіри, що споруджується такими людьми руйнується шляхом акцентування суб'єктом ОРД уваги на значимості об'єкта ОРД, його неповторності тощо.

4. Бар'єр ворожнечі. Він створюється в спілкуванні, як правило, авторитарними типами, серед яких виділяються "непоправні" і "ліберально-м'які". Перші не гидуєть ніякими засобами тиску на людей, другі - прикриваються фразами, грають, як правило, роль демократів. Психологічні бар'єри, що поставлені такими людьми, мають переважно відтінок ворожості. Перебороти ці бар'єри можна в процесі цілеспрямованого спілкування шляхом застосування відповідних прийомів, що піднімають особисту значимість цих людей.

5. Бар'єр пересичення. Під час розвідувального опитування може виникати бар'єр пересичення, ці бар'єри часто пов'язані з надмірною активністю оперуповноваженого щодо об'єкта ОРД, без урахування особливостей його характеру й темпераменту.

6. Бар'єр відразі й бридливості. Він виникає часом як наслідок не гігієнічності співрозмовника (неохайність, м'ятий одяг, неприємний запах), його поганих манер і відсутності самоконтролю в поведінці.

7. Бар'єр презирства. Цей бар'єр сприяє обмеженню контактів з людиною, яка викликала негативні емоції. Іноді він є результатом установок, наприклад, расових або національних. Відчуваючи презирство, ми намагаємося обмежити або уникнути спілкування з такою людиною. Породжують презирливе ставлення до особистості риси характеру людини, її аморальні вчинки й

стала репутація.

8. Бар'єр страху. Він може бути викликаний біологічними причинами (побоювання за життя й здоров'я, страх каліцтва, зараження хворобою) і соціальними (побоювання за матеріальне й моральне благополуччя, благоговіння перед суспільним статусом співрозмовника, погрози з його сторони, побоювання покарання).

9. Бар'єр сорому й провини. Виникає як почуття недовірності, ніяковості за себе або інших. Сором найчастіше охоплює людину при критиці, але іноді й при надмірній похвалі. Нерідко сором і провини перед людиною приводить до розриву контакту.

До вольового бар'єру слід віднести бар'єр несумісності. Він є результатом біологічних, психологічних, національних, релігійних, ідеологічних факторів. Дія цих факторів буває настільки сильною, що приводить іноді до припинення контакту. Разом з тим тривале й розумне спілкування найчастіше сприяє подоланню навіть, здавалося б, непереборної несумісності. Особиста активність суб'єкта (оперуповноваженого), його ерудиція, знання проблематики бесіди, а найголовніше - вміння управляти розвитком контакту переважно позитивно вирішують справу.

Не можна не відмітити й такі види психологічних бар'єрів.

1. Бар'єр темпераменту - зустрічається між людьми з різними типами нервової системи. Незнання про тип темпераменту може зруйнувати діалог і навіть привести до розриву контакту.

2. Бар'єр характеру - це наслідок акцентуації - нездатність або небажання подивитися на себе очима партнера. Наприклад, люди з низькою самооцінкою уникають будь-яких роз'яснень, постійно потребують позитивного підкріплення, але зовні це може проявлятися як самовпевненість. Люди багатослівні часто мають завищену самооцінку, а їх активна участь у бесіді зовсім не означає довірливості, вона є лише прагненням "показати" себе, тому й інформація, отримана від таких осіб, потребує ретельної перевірки. Сильна людина частіше маскує ділові цілі позиційними, слабка - навпаки, що теж вимагає коригування на початкових етапах розвідувального опитування.

3. Бар'єр мови. Коли при розвідувальному опитуванні виникають ситуації нерозуміння, то на 90 % вони пов'язані не з неправильним сприйняттям і розумінням, а з тим, що не вдалося ясно, послідовно, переконливо викласти власну точку зору.

Отже, знаючи бар'єри спілкування в об'єкта ОРД, можна, підтримуючи точку зору об'єкта, впливати на ефективність встановлення контакту та подальшої взаємодії.

3. Сприяння виникненню когнітивної та емоційної зацікавленості об'єкта ОРД до суб'єкта ОРД. Оперативник обережно робить кроки до зближення, керуючись приблизно такою формулою: "Я можу вам бути корисним!", намагається підібрати спільну тематику. Факторами зацікавленості слугують частий обмін поглядами, посмішками, скорочення дистанції, іноді мимовільне торкання один одного. Ця фаза характеризується двостороннім характером, вступають у дію психологічні механізми ваблення, тяжіння один до одного (причому ці механізми діють по-різному й залежно від статі та уподобань). У кожному випадку виникають явища симпатії або антипатії.

Когнітивної та емоційної зацікавленості можна до-

сягти за допомогою таких індивідуальних прийомів, як:

а) доброзичлива самопрезентація - легка посмішка, привітне звертання, міміка, що виражає прихильність, орієнтація корпусу в бік об'єкта ОРД, встановлення контакту поглядами, висловлювання розуміння наявності дистанції щодо теми бесіди; уникнення тиску, щоб не викликати відповідної негативної реакції ("Не лізьте до мене в душу!");

б) "втягування в діалог" - обережний обмін репліками, ненав'язлива ініціатива, підтримання "золотої середини" при взаємодії;

в) "позитивне - так" - слід задавати питання, на які на початку бесіди можна почути відповідь "так";

г) позитивне "поглажування" - поки емоційна напруженість присутня й ще не сформоване поле взаємного інтересу, слід звертатися до тем, що складають сферу позитивних переживань об'єкта ОРД;

д) звертання по імені, яке подобається людині, що свідчить про інтерес і увагу до неї;

ж) підстроювання до:

- пози (відображення пози може бути прямим (точно, як у дзеркалі) і перехресним (якщо в партнера ліва нога закинута на праву, то можна зробити так само). Підстроювання до пози - це перший навик активного, форсованого створення підсвідомої довіри;

- дихання - копіювання дихання об'єкта ОРД. Воно буває теж прямим (дихати так само, як дихає об'єкт) і непрямим (узгодження з ритмом дихання об'єкта ОРД голосу, рухів) та ін.;

- рухів - копіювання дій, рухів об'єкта ОРД (ходи, жестів, рухів голови, ніг) і мікрорухів (міміки, миготіння, дрібних жестів, тремтіння);

- емоційного тла - слід зображувати емпатійність, толерантність, повагу до об'єкта ОРД, співпереживання тощо;

- мови, тобто до темпу та ритму;

- словесних ключів доступу;

- ведучої системи уявлень;

- основної системи життєдіяльних уявлень - слід підтримувати або умовно "приймати" деякі уподобання об'єкта ОРД і шукати точки зіткнення інтересів та єдності в поглядах;

з) повторення ключових слів об'єкта ОРД - це надає йому впевненості, що його чують і прислуховуються до його точки зору.

До головних правил стосовно сприяння виникненню когнітивної та емоційної зацікавленості об'єкта ОРД до суб'єкта ОРД слід віднести:

- початок розмови з теми, яка цікавить об'єкта ОРД;

- контроль суб'єктом ОРД емоцій, уникнення розмов про особисті неприємності;

- уважно слухати, чути та почути об'єкта;

- дивитися об'єкту в очі (це створює певне "поле уособлення");

- спонукати об'єкта ОРД до розповідей про себе, спираючись при цьому на його почуття гідності;

- робити об'єкту ОРД компліменти ("Ви, як спеціаліст...", "Ви дійсно розумієте...", "Я недостатньо на цьому розуміюсь, може Ви...");

- включати в розмову інформацію дискусійного характеру. Це викликає певне загострення: об'єкт ОРД починає заперечувати, відстоювати свою позицію, наводити факти тощо. Надалі достатньо буде з ним погоджуватись, щоб підтримувати необхідний емоційний тон;

- виявляти щире зацікавлення до співрозмовника;

- запам'ятайте й не плутати його ім'я;

- дати людині відчуття її значимість;

- поважати думку співрозмовника;

- не вступати в суперечки;

- надайте можливість більше говорити об'єкту ОРД;

- проявляти співчуття до об'єкта ОРД.

Оперативнику слід пам'ятати, що при входженні в розмову необхідно уникати:

- нав'язливості;

- вибачень і інших проявів непевності;

- нудного початку;

- прояву найменшої неповаги до співрозмовника;

- поспішності у формуванні стосунків і в досягненні взаємної згоди;

- висловлювання незгоди з поглядами об'єкта ОРД;

- занадто великої яскравості та демонстративності у своїй поведінці,

- недоречних компліментів,

- невизначеності або складності у висловлюваннях;

- обіцянок, які не можна виконати;

- невпевненості або запобігливості перед об'єктом ОРД.

4. Встановлення довірливих стосунків. Ця фаза може мати різну мету, від цього й залежить ступень довіри до оперативного працівника. Він також характеризується різним часовим проміжком взаємодії "суб'єкт - об'єкт". Якщо необхідно одноразово добути інформацію, то довірливі стосунки будуть визначатися девізом - "тут та зараз", якщо взаємодія "суб'єкт - об'єкт" матиме довготривалий характер, то "продовжена довіра" повинна мати систематичне підкріплення. Довірливі стосунки повністю придушують всі негативні фактори, які можуть сформуватися в психіці об'єкта.

Формування довірливих стосунків повинно бути предметом особливої уваги оперативника. Практично довірливість починає формуватися з початку знайомства й установлюється при відокремленні об'єкта й певного працівника в діяду. Психологічний зміст довірливості між об'єктом ОРД і оперативником полягає в суб'єктивному відчутті "безпеки" й впевненості один в одному. Об'єкт, який вступив у процесі спілкування у фазу довірливості, набуває впевненості у тому, що він, покладаючись на свого партнера, нічим не ризикує. Передумовою такого стану осіб, які спілкуються, є взаємне розуміння. Однак основним механізмом досягнення довіри варто вважати підкріплення цієї довіри. Можна сформулювати такі загальні положення для формування взаємної довіри.

У процесі спілкування, коли стосунки переходять межі звичайного знайомства, ніби відбувається розкриття, що здійснюється лише настільки, наскільки це диктується стратегічною метою щодо підтримки контакту. Розкриття форсується, як тільки з'являються ознаки функціонування діади. Необхідно спонукати об'єкта в цей момент піти на ризик і розкритися трохи більше. Відповідно до закону "підкріплення" оперативник повинен також "розкритися" трохи більше. Якщо цього не відбудеться, об'єкт може визначити свій ризик невинуватим і припинити спілкування.

Якщо ж оперативний працівник зробить крок назустріч, об'єкт зацікавленості розцінить свій ризик як виправданий і у відповідь наважиться на новий ризикований крок. Таким чином він буде втягуватися в процес зближення, поки на якомусь "кроці" не настане "насичення". Як правило, оперативник повинен намагатися зробити так, щоб "зустрічний рух" призвів до

встановлення стосунків довірливості. Критерієм таких стосунків є відвертість об'єкта. Ефективним способом забезпечення такого рівня взаємин є співпереживання.

Співпереживання завжди діє як підкріплюючий фактор, що сприяє зближенню людей. Воно викликається різними способами. Тут відіграють роль спільні спогади про якісь події (та сама радість, хвороба), однакове ставлення до деяких сторін життя (в обох по двоє дітей, і всі хлопчики) тощо. Завдання полягає в тому, щоб у потрібний момент відповідним чином "розкритися". Особливо уважним треба бути, коли особа починає бути відвертою з приводу своїх слабостей і недоліків. Своєчасна й ідентична реакція на відвертість об'єкта викличе в нього почуття подяки. У таких випадках говорять: "Ця людина мене розуміє". І це є свідченням високого рівня довірливості.

Отже, оперативний працівник, плануючи початковий етап проведення розвідувального опитування, повинен пам'ятати, що успіх цього заходу залежатиме від його ретельної підготовки, а саме від встановлення довірливих стосунків; сприяння виникненню в об'єкта ОРД позитивного першого враження, подоланню бар'єрів у спілкуванні та використанню бар'єрів об'єкта для встановлення контакту; сприяння виникненню когнітивної та емоційної зацікавленості об'єкта ОРД до суб'єкта ОРД тощо.

Література

1. Геращенко О.С., Цільмак О.М. Тактико-психологічні особливості проведення розвідувального опитування. [Текст] / О.С. Геращенко, О.М. Цільмак / Науково-методичні рекомендації. - Одеса: РВВ ОДУВС, 2011. - 44 с. - Гриф ДСК

2. Кримінальний кодекс України: закон України від 05.04.2001 р. № 2341-III із змін., внес. згідно із Законами України та Рішеннями Конституційного Суду: за станом на 05.07.2011 р. № 2735-17. - [Електронний ресурс]: <http://zakon1.rada.gov.ua>. - Назва з екрана

3. Про оперативно-розшукову діяльність: закон України від 18.02.1992 р. № 2135-XII із змін., внес. згідно із Законами України: за станом на 09.05.2011 р. № 2939-17. - [Електронний ресурс]: <http://zakon1.rada.gov.ua>. - Назва з екрана.

4. Психологія оперативного спілкування в діяльності оперативних підрозділів органів внутрішніх справ: [Текст]: Навчально-практичний посібник / під заг. ред. чл.-кор. АПРН України, проф. Е.О. Дідоренка; [авт. кол.: Б.І. Бараненко, В.А. Глазков, О.С. Звонко та ін.]. - Луцьк: РВВ ЛДУВС, 2007. - 552 с.

5. Психологічне супроводження оперативно-розшукової діяльності в органах внутрішніх справ [Текст]: навч. посіб. / [під ред. В.І. Барко, Ю.Б. Ірхін, Т.Р. Морозова, та ін.]. - К.: КНТ, 2007. - 96 с.

6. Чуфаровский Ю.В. Психология оперативно-розыскной и следственной деятельности [Текст]: учеб. пособ. / Ю.В. Чуфаровский. - М.: Проспект: Велби, 2008. - 208 с.

Геращенко О.С.

кандидат юридичних наук

Т.в.о. начальника кафедри ТС та ВП ОДУВС

Надійшла до редакції: 08.06.2013

УДК 343.12

ІНСТИТУТ УГОД (МЕДІАЦІЇ) У КРИМІНАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

Дерев'янкін С.Л.

Поліщук О.В.

Законодавство України передбачає єдиний порядок кримінального провадження. Це логічно витікає з принципу рівності громадян перед законом і судом, передбаченому Конституцією України. Разом з тим, у зв'язку з існуванням особливих умов, таких як, наприклад, готовність сторін до компромісу, незначна суспільна небезпека злочину, особливий суб'єкт злочину та ін. процесуальний закон допускає провадження, яке відрізняється від звичайного. У такому разі йдеться про особливі (диференційовані) порядки провадження. Кримінальний процесуальний кодекс України передбачає декілька особливих порядків провадження (Розділ VI):

кримінальне провадження на підставі угод (Глава 35);
кримінальне провадження у формі приватного обвинувачення (Глава 36);

кримінальне провадження щодо окремої категорії осіб (Глава 37);

кримінальне провадження щодо неповнолітніх (Глава 38);

кримінальне провадження щодо застосування примусових заходів медичного характеру (Глава 39);

кримінальне провадження, яке містить відомості, що становлять державну таємницю (Глава 40);

кримінальне провадження на території дипломатичних представництв, консульських установ України, на повітряному, морському чи річковому судні, що перебуває за межами України під прапором або з розпізнавальним

знаком України, якщо це судно приписано до порту, розташованого в Україні (Глава 41).

Перераховані форми провадження є особливо важливими для кримінального процесу. Завдяки цим порядкам провадження, по-перше, створюються додаткові гарантії законності щодо дотримання прав людини під час розслідування злочину, по-друге, вони створюють можливість застосувати спрощене провадження, коли злочин не становить великої суспільної небезпеки.

Особливої уваги заслуговує кримінальне провадження на підставі угод. Цей інститут є абсолютно новим для кримінального процесу України й практики його застосування немає, але можливості його застосування для ефективного правосуддя в Україні очевидні.

Перш ніж говорити про досить новий для України порядок кримінального провадження - угоди, слушно було б дослідити досвід інших країн по застосуванню такого правового інституту.

24 липня 2002 р. Економічна і соціальна рада при ООН ухвалила резолюцію "Про основні принципи програм відновного правосуддя в кримінальних справах", яка рекомендує всім країнам розвивати та впроваджувати програми відновного правосуддя в національне судочинство. Існує декілька моделей подібного правосуддя, і найпоширенішою його формою є програми примирення жертв і правопорушників (медіація).

Відповідно до рішення ради Європейського Союзу

© С.Л. Дерев'янкін, О.В. Поліщук, 2013