

УДК 159.9.072

**АНАЛИЗ КОММУНИКАТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ ДОПРОСА
ПОТЕРПЕВШЕГО СЛЕДОВАТЕЛЕМ (НА ПРИМЕРЕ СЛЕДОВАТЕЛЕЙ
Г. БАРНАУЛ)*****Фотьянов Николай Викторович***

*Преподаватель кафедры уголовного процесса, Барнаульский юридический институт МВД России, г. Барнаул, Россия
e-mail: nfotyaynov@bk.ru*

Фельк Алексей Александрович

*Преподаватель кафедры уголовного процесса, Барнаульский юридический институт МВД России, г. Барнаул, Россия
e-mail: faa986@mail.ru*

В статье представлена актуальность исследуемой темы, рассматриваются коммуникативные стратегии допроса потерпевшего и свидетеля, а также понятие коммуникации и ее виды. Цель исследования заключалась в изучении характерных коммуникативных стратегий следователя в процессе допроса. В качестве методов использовались наблюдение, опрос и анкетирование. Кроме того, на основе эмпирического исследования следователей г. Барнаул были установлены преобладающие коммуникативные стратегии допроса. Гипотеза исследования, с учетом специфики профессиональной деятельности следователя, заключалась в том, что преобладающими стратегиями в коммуникации с допрашиваемыми будут являться познавательная и суггестивная. Гипотеза подтвердилась в части использования познавательной коммуникативной стратегии.

Ключевые слова: допрос, эффективность проведения допроса, личность допрашиваемого, личность лица, проводящего допрос, коммуникация, коммуникативные стратегии, эмпирическое исследование.

**ANALYSIS OF COMMUNICATIVE STRATEGIES OF VICTIM
INTERROGATION (THE CASE OF INVESTIGATORS IN BARNAUL)*****Fotyaynov Nikolay Viktorovich***

*Lecturer at the Department of Criminal Procedure, Barnaul Law Institute of the Ministry of Internal Affairs of Russia, Barnaul, Russia
e-mail: nfotyaynov@bk.ru*

Felk Alexey Alexandrovich

*Lecturer at the Department of Criminal Procedure, Barnaul Law Institute of the Ministry of Internal Affairs of Russia, Barnaul, Russia
e-mail: faa986@mail.ru*

The article presents the relevance of the subject under study, discusses communicative strategies for interrogating the victim and witness, their types, as well as the concept of

communication and its types. The purpose of the study was to study the characteristic communication techniques of the investigators during the interrogation process, methods of studying the results and observation, questioning, and questioning. Furthermore, based on an empirical study of investigators in the city of Barnaul, the prevailing communicative interrogation strategies were established. The research hypothesis, which, taking into account the specifics of the investigator's professional activity, was that the predominant strategies in communication with the interrogated would be cognitive and suggestive, was confirmed in terms of the use of the cognitive communication strategy.

Keywords: interrogation, effectiveness of interrogation, identity of the person being interrogated, identity of the person conducting the interrogation, communication, communication strategies, empirical research.

Одной из важных сфер деятельности следователя является поиск условий и факторов, влияющих на успешность расследования преступлений, которая зависит во многом от правильной организации и проведения следственных действий, среди которых ведущее место занимает допрос, и от личностных характеристик самого следователя, проводящего данное следственное действие. По мнению С.В. Швеца и М.В. Головина, необходимыми компонентами личности следователя являются экстраверсия (способность взаимодействовать с внешним миром при любых внутриличностных состояниях, демонстрировать коммуникативную, социальную активность), интернальность (опора на собственные принятые решения и усилия) и постоянная интеллектуальная активность (ориентированная на непрерывный анализ следственной ситуации в целях построения наиболее вероятных версий) [10]. В целом у сотрудников органов внутренних дел общение занимает основное место по объему времени и затрачиваемой энергии. В этой связи крайне важно и ценно, чтобы у следователя преобладали следующие коммуникативные качества: способность стремительно устанавливать психологический контакт с ранее неизвестными лицами и умение расположить их к себе; умение слушать других людей; навык по оказыванию психологического воздействия на допрашиваемых лиц при осуществлении своей профессиональной деятельности на различных этапах и в различных ситуациях; умение преодолевать психологические барьеры в общении. При этом, если говорить о современном следователе, то главным

качеством такового является склонность к нейтральному, беспристрастному отношению как к подозреваемому (обвиняемому), так и к потерпевшему [3].

Если говорить об эффективности допроса, то последняя зависит от получения максимума доказательственной информации, от всесторонней, полной и объективной проверки и оценки показаний, от максимального использования содержащихся в показаниях фактических данных в процессе расследования преступлений. Л.Ю. Аксенова в своей работе рассматривает допрос как коммуникативное следственное действие, т. е. такое, в ходе которого получают показания на основе непосредственного общения следователя с допрашиваемым лицом, используя при этом особенности психологического контакта [1]. Более того, нельзя не согласиться с мнением С.М. Трашковой и Л.Ю. Айснер, которые рассматривают допрос, с одной стороны, как одну из разновидностей профессионального общения, с другой отмечают, что допрос – это искусство, требующее высокого мастерства и способностей. Авторы указывают на связь между эффективностью допроса и навыков допрашивающего в области межличностного общения. Такой взгляд на допрос позволяет отметить важность профессиональной подготовки в области общения – ведь сотрудники полиции испытывают трудности в связи с отсутствием у них необходимых знаний в области психологии индивидуальных различий, психологии общения и психологии лжи [6].

Кроме этого, важно учитывать, что основу допроса составляет коммуникативная деятельность сотрудников следственных подразделений. Чтобы определить значение и цели коммуникативной деятельности следователя, необходимо рассмотреть понятие коммуникации.

В психологии под «коммуникацией» понимают передачу информации, сообщений, сведений между людьми. В более широком понимании коммуникация предполагает связь между неодушевленными объектами, связана с опосредованным общением, с передачей информации с помощью технических устройств [5].

Важным для следователя является не только корректное и компетентное общение с определенными людьми, но и умение оказывать некое своего рода психологическое воздействие на них, которое может проявляться в следующем: убеждение в правильности своей (следователя) точки зрения, стимулирование положительных проявлений в их поведении, верное с точки зрения закона и психологии принуждение к даче правдивой информации и т. п. При этом некоторые авторы отмечают, что следователи зачастую используют интуицию и собственный наработанный опыт при выборе той или иной манеры общения с допрашиваемым [9].

Здесь речь может идти и о стратегиях контакта. К примеру, подавляющая стратегия или **избегание** контакта сопряжены с депривацией потребности в признании, с негативным отношением личности к себе и другим. Доказано: человек, склонный к использованию подавляющей стратегии или **избегание** контакта, переживает внутренний конфликт, с одной стороны, и стремление соответствовать одобряемому авторитетами образу жизни, идеями, эталонами – с другой стороны; этот конфликт сопровождается депривацией потребности в свободе [8].

Для различения способов коммуникации в психологии используют понятие стратегии коммуникации. Под коммуникативной стратегией понимают определенный алгоритм действий, направленный на достижение одной или ряда целей [7]. Классификации коммуникативных стратегий у разных авторов достаточно разнообразны [2]. Мы в своем исследовании обратимся к коммуникативным стратегиям А.П. Панфиловой, выделяющей пять видов коммуникации, в том числе те, которые можно рассматривать как стратегии взаимодействия: познавательную, убеждающую, экспрессивную, суггестивную, ритуальную [4]. Кратко остановимся на каждой из коммуникативных стратегий.

Согласно А.П. Панфиловой, познавательная коммуникация – это коммуникация, основной целью, которой является расширение информационного **поля** партнера, передача и получение необходимой

информации, комментирование имеющихся сведений. По сути, допрос любого субъекта предварительного следствия направлен на получение информации, ее оценку.

Целью убеждающей коммуникации [4], по мнению А.П. Панфиловой, является: вызвать у партнера определенные чувства и сформировать ценностные ориентации и установки, убедить в правомерности стратегий взаимодействия, сделать своим единомышленником. Реализация этой коммуникативной стратегии, на наш взгляд, особенно важна на этапе установления психологического контакта.

А.П. Панфилова выделяет еще одну стратегию коммуникации – экспрессивную [4], целью которой автор называет: сформировать у партнера психоэмоциональный настрой, передать чувства, переживания, побудить к необходимому действию. Основным условием организации данного вида коммуникации автор считает опору на эмоциональную сферу партнера.

Одним из интересных видов коммуникационных стратегий является суггестивная коммуникация [4]. Согласно А.П. Панфиловой, цель суггестивной коммуникации является оказать внушающее воздействие на партнера для изменения мотивации, ценностных ориентаций и установок, поведения и отношения.

Ритуальная **стратегия коммуникации** вплетена во все коммуникативные аспекты, так как ее цель: закрепить и поддерживать конвенциональные отношения в деловом мире; сохранять ритуальные традиции фирмы, предприятия, создавать новые.

Вышеуказанные виды коммуникации позволяют определить специфику, квалифицированно использовать жанр, коммуникативные средства и технологии, получить планируемый результат, более эффективно подготовиться к той или иной коммуникативной деятельности, разработать сценарии вербального и невербального поведения в конкретной ситуации общения и учесть особенности партнера.

Таким образом, рассматривая общение следователя с субъектами допроса, можно увидеть представленные А.П. Панфиловой стратегии. Именно на них мы опирались в своем эмпирическом исследовании.

На основе изученного теоретического материала нами была выдвинута гипотеза о том, что с учетом специфики профессиональной деятельности следователя его преобладающими стратегиями коммуникации в ситуации допроса потерпевшего будут являться познавательная и суггестивная. На основе сформулированного предположения нам была определена цель: выделить характерные коммуникационные стратегии следователя в процессе допроса потерпевшего. Исследование осуществлялось на базе Следственного управления Управления МВД России по г. Барнаулу.

Для достижения поставленной выше цели были использованы наблюдение и опрос. Наблюдение позволило зафиксировать стратегии коммуникации следователя с допрашиваемым потерпевшим. Предметом наблюдения выступило коммуникативное поведение следователя: вербальные (вопросы, пояснения, фразы, имеющие разную направленность) и невербальные (жесты, положение тела в процессе диалога) коммуникативные акты.

Опрос следователей и субъектов допроса по его завершении позволил оценить качество, проведенного допроса. Наблюдение осуществлялось за шестью следователями, стаж работы которых составлял от пяти до десяти лет. Каждый коммуникативный акт был отнесен к проявлению той или иной стратегии коммуникации. Для этого была использована классификация, предложенная А.П. Панфиловой, которая выделяет следующие виды стратегии коммуникаций: познавательная, убеждающая, экспрессивная, суггестивная, ритуальная. Данные по частоте встречаемости стратегий представлены на рис. 1.

Во всех шести составленных коммуникационных профилях следователя можно отметить, что преобладающей стратегией является познавательная, т. е. преобладают вопросы следователя, которые направлены на получение информации. Такой результат, на наш взгляд, закономерен, так как допрос – это

процессуальное действие, направленное на получение информации в целях расследования и раскрытия преступлений.

Попытки следователя убедить в необходимости взаимодействия – убеждающий вид коммуникаций, встречается в каждом профиле у всех следователей в равной степени. Тогда как у следователя № 2 убеждающая стратегия даже преобладает. Стремление следователя сформировать у коммуниканта психоэмоциональный настрой – экспрессивный вид коммуникативных стратегий.

Стремление оказать внушение для изменения мотивации – суггестивный вид коммуникативных стратегий. Стремление выдержать правила беседы, должным образом соблюсти требования уголовно-процессуального закона – ритуальный вид коммуникативных стратегий.

Анализируя индивидуальные результаты каждого следователя, можно отметить, что коммуникативные профили всех следователей схожи, однако коммуникативный профиль следователя № 2 отличается от всех других. Можно предположить, что это связано либо с индивидуальными качествами следователя, либо с особенностями уголовного дела, где необходимо убедить допрашиваемого в необходимости предоставления информации.

Таблица 1. Частота встречаемости коммуникативных стратегий в ситуации допроса.

Виды коммуникативных стратегий	Среднее значение
Познавательная	11
Убеждающая	4,3
Экспрессивная	1,16
Суггестивная	2,5
Ритуальная	2,6

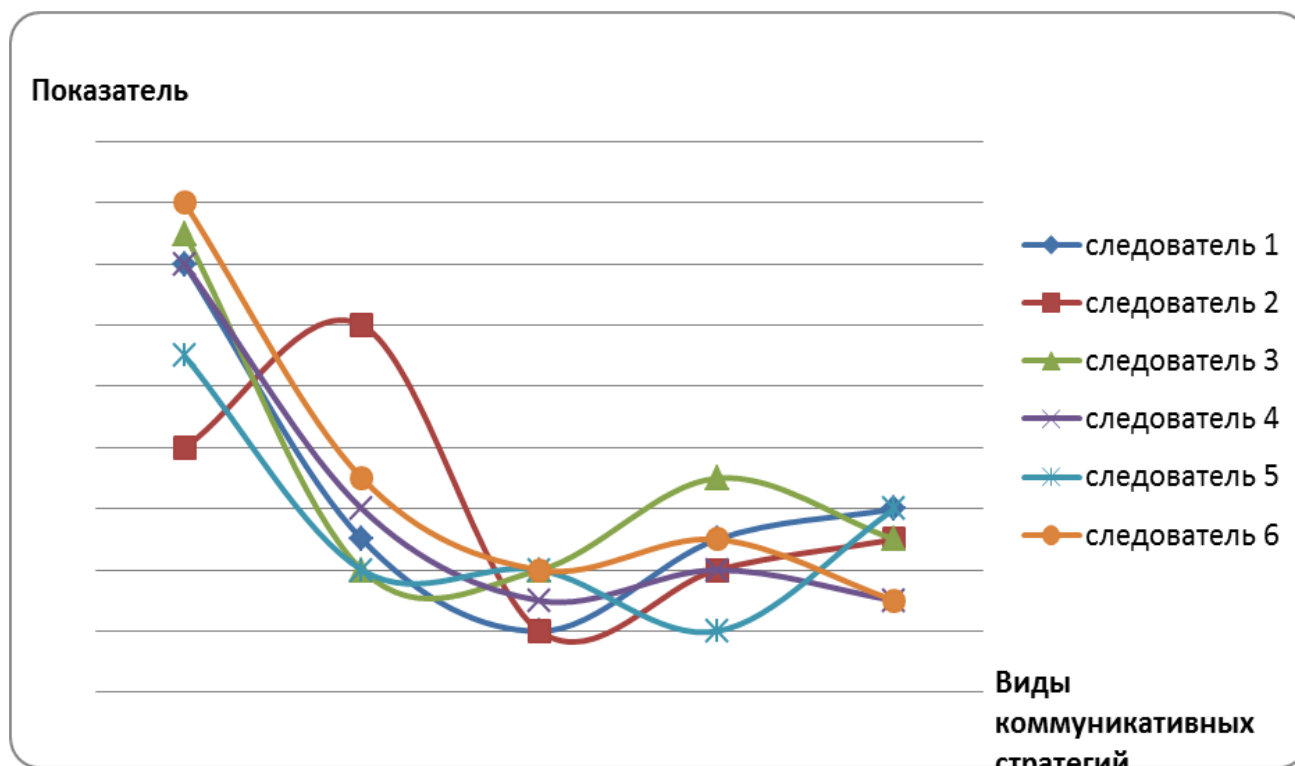


Рис. 1. Показатель коммуникативных стратегий у следователей.

Обозначения: П – познавательная, У – убеждающая, Э – экспрессивная, С – суггестивная, Р – ритуальная.

Из анализа таблицы 1 видно, что для большинства следователей характерен познавательный вид коммуникативных стратегий, то есть беседа, направленная на получение информации, что проявляется в следующих вопросах: «Где вы проживаете?»; «Где обучаетесь?». На втором месте по частоте встречаемости находится убеждающий вид коммуникативных стратегий, что говорит о стремлении следователя убедить допрашиваемого в правомерности стратегий взаимодействия, сделать своим единомышленником. Убеждающая стратегия проявляет себя в вопросах, комментариях. Это можно увидеть, например, в таких фразах: «Если вы не скажете так, то...», «Нужно так сказать!» и т. д. На третьем месте по частоте встречаемости ритуальный вид коммуникативных стратегий, который проявляется в ритуальных традициях, например: «Здравствуйте!»; «Присаживайтесь.» и т. д. На четвертом месте стоит суггестивный вид коммуникативных стратегий, при котором следователь оказывает внушающее воздействие на допрашиваемого. Например: «Всё будет

хорошо!»; «Не переживайте.» и т. д. На пятом месте стоит экспрессивный вид коммуникативных стратегий, цель данного вида состоит в том, чтобы сформировать у допрашиваемого психоэмоциональный настрой, передать чувства, переживания. Это проявляется в следующем: «Я вас понимаю!»; «Мне очень жаль!».

Также в конце каждого допроса проводился опрос допрашиваемого и следователя.

Вопросы для допрашиваемого лица:

- 1) Чувствовали ли Вы себя комфортно?
- 2) Дали ли Вы в показаниях полную информацию?
- 3) Оказывал ли на Вас психологическое воздействие следователь?

Вопросы для следователя:

- 1) Почувствовали ли Вы доверие со стороны потерпевшего?
- 2) Всю ли информацию, которую Вы желали получить, получили?
- 3) Вы довольны результатом допроса?

Результаты опроса представлены в таблицах № 2, № 3.

Таблица 2. Результаты анкетирования допрашиваемого, в %

Вопросы	Да	Нет	Затрудняюсь
1. Чувствовали ли Вы себя комфортно?	50	50	0
2. Дали ли Вы в показаниях полную информацию?	100	0	0
3. Оказывал ли на Вас психологическое воздействие следователь?	50	33	17

Анализируя результаты, следует отметить, что допросы были проведены эффективно, так как 100% допрашиваемых ответили утвердительно на вопрос: «Дали ли Вы в показаниях полную информацию?». На вопрос: «Чувствовали ли Вы себя комфортно?» – 50% допрашиваемых ответили «Да» и 50% ответили «Нет».

На вопрос: «Оказывал ли на Вас психологическое воздействие следователь?» были получены следующие результаты: 50% допрашиваемых ответило «Да», 33% ответили «Нет», 17% ответили «Затрудняюсь».

Таблица 3. Результаты анкетирования следователей, в %

Вопросы	Да	Нет	Затрудняюсь
1. Почувствовали ли Вы доверие со стороны потерпевшего?	100	0	0
2. Всю ли информацию, которую Вы желали получить, получили?	100	0	0
3. Вы довольны результатом допроса?	100	0	0

Анализируя ответы следователей, можно сделать вывод, что цели следователей были достигнуты, так как 100% следователей ответили утвердительно на все вопросы анкетирования.

Таким образом, можно отметить, что преобладающими видами коммуникативной стратегии у следователей г. Барнаула при допросе потерпевшего была познавательная и убеждающая, т.е. гипотеза исследования подтвердилась частично.

Список литературы:

1. Аксенова Л.Ю. Тактические и психологические аспекты допроса // Психопедагогика в правоохранительных органах. 2019. Т. 24. № 1 (76). С. 111–117.

2. Викулова Л.Г., Желтухина М.Р., Герасимова С.А., Макарова И.В. Коммуникация: теория и практика. М. : ВНК, 2020. 336 с.
3. Головин М.В. Некоторые психологические особенности личности современного следователя // Общество: политика, экономика, право. 2021. № 12. С. 89–92.
4. Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности. СПб. : Знание, 2004. 492 с.
5. Психологический словарь / под ред. В.П.Зинченко, Б.Г.Мещерякова. 2-е изд., перераб. И доп. М. : Педагогика-Пресс, 2006. 440 с.
6. Трашкова С.М., Айснер Л.Ю. Некоторые психологические особенности проведения допроса // Общество: политика, экономика, право. 2017. № 3. С. 62–65.
7. Фахрутдинова А.В., Маршева Т.В. Современные подходы к пониманию коммуникативных стратегий // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2015. № 6-2. С. 185–188.
8. Филонов Л.Б. Стратегия контактного взаимодействия и проявления личности. / Психологические проблемы социальной регуляции поведения. М. Наука, 2002. С. 296–318.
9. Черемисина Т.В. Как управлять следователями поколения Z // Журнал прикладных исследований. 2021. Т. 1, № 1. С. 71–75.
10. Швец С.В., Головин М.В. Организационно-подготовительные действия следователя при проведении допросов // Общество: политика, экономика, право. 2021. № 1 (90). С. 76–80.

References:

1. Aksenova L.Ju. Takticheskie i psihologicheskie aspekty doprosa. Psihopedagogika v pravoohranitel'nyh organah. 2019. Vol. 24. No1 (76). P. 111–117.
2. Vikulova L.G., Zheltuhina M.R., Gerasimova S.A., Makarova I.V. Kommunikacija: teorija i praktika. Moscow: VNK, 2020. 336 p.
3. Golovin M.V. Nekotorye psihologicheskie osobennosti lichnosti sovremennogo sledovatelja. Obshhestvo: politika, jekonomika, pravo. 2021. No 12. P. 89–92.
4. Panfilova A.P. Delovaja kommunikacija v professional'noj dejatel'nosti. SPb. : Znanie, 2004. 492 p.
5. Psihologicheskij slovar'. Pod red. V.P.Zinchenko, B.G.Meshherjakova. 2-e izd., pererab. I dop. Moscow: Pedagogika-Press, 2006. 440 p.
6. Trashkova S.M., Ajsner L.Ju. Nekotorye psihologicheskie osobennosti provedenija doprosa. Obshhestvo: politika, jekonomika, pravo. 2017. No 3. P. 62–65.
7. Fahrutdinova A.V., Marsheva T.V. Sovremennye podhody k ponimaniju kommunikativnyh strategij. Novaja nauka: Teoreticheskij i prakticheskij vzgljad. 2015. No 6-2. P. 185–188.

8. Filonov L.B. Strategija kontaktnogo vzaimodejstvija i projavlenija lichnosti. Psihologicheskie problemy social'noj reguljarii povedenija. Moscow: Nauka, 2002. P. 296–318.

9. Cheremisina T.V. Kak upravljat' sledovateljami pokolenija Z. Zhurnal prikladnyh issledovanij. 2021. Vol. 1, No 1. P. 71–75.

10. Shvec S.V., Golovin M.V. Organizacionno-podgotovitel'nye dejstvija sledovatelja pri provedenii doprosov. Obshhestvo: politika, jekonomika, pravo. 2021. No 1 (90). P. 76–80.