



## СЕКЦІЯ 4. ЮРИДИЧНА ПСИХОЛОГІЯ

УДК 159.9:34.01

### ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ У РОБОТІ СЛІДЧОГО ПІД ЧАС ПРОВЕДЕННЯ ДОПИТУ

Бабенко О.О., головний судовий експерт

Полтавський науково-дослідний експертно-криміналістичний центр  
Міністерства внутрішніх справ України

Стаття присвячена теоретичному аналізу можливості використання психологічного впливу слідчим на особу в процесі проведення допиту. Проведений аналіз практичного використання психологічного впливу під час допиту в зарубіжних країнах.

**Ключові слова:** допит, психологічний вплив, маніпуляція, слідчий, тактика проведення допиту.

Статья посвящена теоретическому анализу возможности использования психологического влияния на личность в процессе допроса. Проведен анализ практического использования психологического влияния во время допроса в зарубежных странах.

**Ключевые слова:** допрос, психологическое влияние, манипуляция, следователь, тактика допроса.

Babenko O.O. THEORETICAL ANALYSIS OF THE POSSIBILITY OF USING PSYCHOLOGICAL INFLUENCE IN THE WORK OF THE INVESTIGATOR DURING THE INTERROGATED

The article is devoted to the theoretical substantiation of the possibility of using the psychological influence of the investigator on the person interrogated in the course of the interrogation. An analysis of the practical use of psychological influence during interrogation in foreign countries was carried out.

**Key words:** interrogation, psychological influence, manipulation, investigator, tactics of interrogation.

**Постановка проблеми.** Досліджен-ня відеозаписів проведення слідчих дій, зокрема допитів, у практиці проведення судово-психологічних експертиз практично виключає використання слідчими методів психологічного впливу на допитувану особу. У свою чергу, слідчі часто ігнорують рекомендовані та визначені спеціальні тактико-психологічні прийоми під час проведення допиту. Це пояснюється кількома причинами, що виникають під час рішення слідчого не використовувати психологічний вплив під час допиту: по-перше, проблеми розмежування таких прийомів на допустимі та недопустимі в правовому полі, по-друге, недостатній рівень освітньої підготовки із психології ведення допиту.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Можливість використання психологічного впливу та маніпулятивних тактик допиту розглядали як в юридичній, так і у психологічній науці (Р.Р. Ратінов, Т.С. Кабаченко, В.Ю. Шепітько, В.В. Юстицький, В.Г. Андросюка, О.М. Столяренко, М.І. Єнікеев, Ф.М. Сокиран, Є.Л. Доценко). У зарубіжній літературі також досліджувалась проблема визначення оптимальних психологічних технік та тактик ведення допиту (Дж. Рейд, Ст. Уолтерс тощо). Однак досі питання про правомірність та доціль-

ність використання психологічного впливу на допитуваного під час допиту залишається відкритим.

Мотивація кожного з учасників слідчої дії – допиту – визначає специфічність отримання показань. Мотивація слідчого – отримати якомога більше відомостей у процесі допиту від підозрюваного; мета підозрюваного – приховувати відомості, що можуть тягнути за собою більшу кримінальну відповідальність, ввести слідство в оману задля власного виправдання. Як показує практика зарубіжних країн, використання психологічного впливу слідчим під час проведення допиту дає змогу отримати достовірні показання на більш ранніх етапах досудового розслідування. Таким чином, необхідне наукове дослідження та обґрунтування доцільності використання психологічного впливу слідчими під час допитів у правоохоронній системі України.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в тому, щоб на основі наукової літератури проаналізувати наявні методи психологічного впливу, що допустимі в практиці слідчого, та зіставлення вітчизняного досвіду із процесом проведення допиту в зарубіжних країнах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Процес комунікативної взаємодії слідчого та допитуваної особи, частіше за все, починається зі слідчих дій, а саме з допиту. В українському законодавстві досить чітко визначено процедуру допиту. Згідно зі ст. 224 УПК України, допит – первинна слідча дія, основою якого є наявність достатніх відомостей про те, що якійсь особі відомі обставини, які мають значення для кримінального провадження.

Показання, за ст. 95 УПК України, – це відомості, які даються в усній або письмовій формі під час допиту підозрюваного, обвинуваченого, свідка, потерпілого, експерта з приводу відомих обставин у кримінальному виробництві, які мають значення для цього кримінального провадження [1].

Комунікативна взаємодія слідчого та особи, яку допитують, є специфічною порівняно зі звичайним спілкуванням. У процесі допиту особа, що дає показання (особливо підозрюваний, свідок), може приховувати або відверто говорити неправду з приводу обставин, що стосуються матеріалів справи. У такому разі слідчий має право використовувати прийоми психологічного впливу, метою яких має бути вплив на мотивацію допитуваного у наданні ним правдивих (достовірних) показань.

Психологічний вплив (міжособистісний психологічний вплив) – це прерогатива цивілізованих людських стосунків. О. Сидоренко зазначає, що психологічний вплив на стан, думки, почуття і дії іншої людини з допомогою виключно психологічних засобів може використовуватись у разі можливості надання їй права і часу відповідати на цей вплив. На її думку, психологічно конструктивний вплив має відповідати трьом критеріям: а) він не руйнує особистості людей, які в ньому беруть участь, та їх стосунки; б) він психологічно коректний (грамотний, безпомилковий); в) він задовольняє потреби двох сторін [2].

Законодавством України встановлено досить широкі рамки використання методів психологічного впливу, оскільки забороняється застосовувати у разі допиту лише жорсткі методи та способи отримання показань: катування, жорстоке, нелюдське або таке, що принижує гідність особи, поведження або загрози застосування такого поведження (ч. 2 ст. 87 КПК України).

У чинному законодавстві України способи неправомірного застосування засобів психологічного впливу окреслені також у ст. 373 КК України, а саме:

1) використання шантажу, обману, гіпнозу, з незаконним обмеженням прав допитуваного, його підкупом тощо;

2) застосування до допитуваної особи насильства шляхом фізичного впливу, що завдало допитуваній особі фізичного болю;

3) знущання над допитуваною особою (позбавлення їжі або води, вплив шумом або світлом, насміхання над фізичними вадами допитуваного тощо) [2].

Відповідно до законодавчого обґрунтування недопустимих меж використання тиску на допитувану особу, не зазначається чітких меж використання психологічного впливу, окрім загальних понять, які не мають чіткого визначення і часто незрозумілі у разі їх визначення в судовому порядку як доказів. Наприклад, поведження, що принижує честь і гідність особи, погрози до застосування насильства, шантаж, гіпноз, підкуп. Вищезазначені способи психологічного впливу можуть сприйматися особою, виключно з урахуванням її індивідуально-психологічних характеристик. Ще однією проблемою визнання психологічного впливу недопустимим є фактична неможливість визначення у кількісних показниках ступеню нанесення психологічної шкоди особі, яку допитують шляхом впливу на її психіку.

Незважаючи на нечітке визначення меж недопустимості психологічного впливу, багато вчених розробляють методи допустимого впливу на психіку, шляхом окремих маніпулятивних прийомів, які у правовому полі значаться як тактико-психологічні прийоми ведення допиту. Найчастіше тактико-психологічні прийоми (правомірні прийоми психологічного впливу) зустрічаються у таких модифікаціях: проникнення слідчого в плани тих, хто притягається до кримінальної відповідальності; створення уявлення у підозрюваного, обвинуваченого про обізнаність слідства; несподіване проведення тактичних прийомів; передавання другорядної (прихованої) інформації, щоб викликати «проговорення» підозрюваного, обвинуваченого, який відмовляється давати показання або дає неправдиві показання; використання реальних суперечностей між слідчим і обвинуваченим (підозрюваним); використання суперечностей у показаннях однієї особи; маневрування інформацією, уникаючи її деталізації; пред'явлення доказів (навіть в їх сукупності); перш за все, у пред'явленні «вирішального» доказу – раптовість; роз'яснення обвинуваченому стосовно пом'якшуючих обставин; допит за участю спеціаліста, захисника, перекладача, інших осіб; розтлумачення допитуваному обвинуваченому (підозрюваному) змісту обставин, які, відповідно до ст. 65 КК України, пом'якшують покарання [3].



Використання тактико-психологічних прийомів слідчим спрямоване на те, щоб допитувана особа, відчуючи себе здатною самостійно приймати рішення, добровільно взяла на себе відповідальність за «власні» проступки. У результаті відбувається переміщення відповідальності за результат допиту з маніпулятора на адресат (допитувану особу).

Для того, щоб зрозуміти механізми маніпуляції та їх використання в професійній діяльності слідчого, треба зрозуміти сам термін «маніпуляція» в психології. У широкому сенсі «маніпуляція» – це вид психологічного впливу, майстерна реалізація якого веде до прихованого збудження від іншої людини намірів, що не збігаються з її реальними бажаннями [4].

Механізми, що передбачають маніпулятивний вплив на особу, діють через вищі рівні психіки: життєві смисли, цінності. Опора на духовні цінності специфічна, адже цінності людини – це не усвідомлені вимоги, а засновані на власному досвіді смислові установки.

Для орієнтованого на духовну експлуатацію маніпулятивного впливу характерні:

а) основний діючий агент – пошук сенсу (сенса життя співвідноситься зі змістом діяльності, поведінкою в цій ситуації, у відповідь на конкретне питання);

б) способи стимулювання – актуалізація наявних смислів і цінностей, нав'язування смислової дестабілізації та переоцінки цінностей, імітація процесу пошуку сенсу;

в) мішені – відносини між мотивами, смисл;

г) автоматизми – приведені для допитуваного способи збігу зі смисловою дезорієнтацією та заповненням смислового вакууму [4].

Основною проблемою під час допиту є висока імовірність недостовірних показань зі сторони допитуваного, саме задля їх вирішення слідчий і має користуватися тактико-психологічними прийомами, які спонукали б підозрюваного, обвинувачуваного до того, аби він висловив особисту згоду давати правдиві показання, підтвердив об'єктивну дійсність.

Окрім використання окремих маніпулятивних прийомів, тактик ведення допиту слідчим, не менш важливими є стратегія ведення допиту та використання в ній методів психологічного впливу.

У вітчизняній психології Г.А. Ковальовим були позначені три основних стратегії психологічного впливу при комунікативній взаємодії. Ефектом психологічної взаємодії та впливу щодо людини є зміна її суб'єктивних характеристик (потреб, установок,

відносин, здібностей, діяльності, поведінки тощо). На думку вченого, в реальній людській життєдіяльності мають місце три основних стратегії комунікативної взаємодії – «імперативна», «маніпулятивна» і «розвиваюча»:

– основними функціями імперативної стратегії є, по-перше, функція контролю поведінки та установок людини, їх підкріплення та спрямування в потрібне русло, по-друге, функція примусу щодо об'єкта впливу;

– в основі маніпулятивної стратегії ті самі функції, що і при імперативній стратегії, різниця лише в їх більш прихованому прояві. Замість прямих наказів і прямого впливу застосовується комплекс методик і тактик, опосередкованого впливу на психіку однієї людини на іншу;

– основними нормами та принципами організації розвиваючої стратегії є емоційне та особисте розкриття партнерів по спілкуванню, психологічний настрій на актуальні стани один одного, довіру і щирість вираження почуттів і станів. Психологічною умовою реалізації такої стратегії впливу є діалог [5].

В основі комунікативної взаємодії слідчого та підозрюваного, обвинуваченого має лежати розвиваюча стратегія, яка гарантує самостійність дачі показаних допитуваною особою. Але, якщо врахувати той факт, що допитувані особи, частіше за все, не хочуть давати показання або намагаються приховати окремі факти скоєння злочину, які є значимими для кримінального виробництва, маніпулятивну тактику впливу складно не використовувати.

Широке використання маніпулятивних прийомів під час проведення допитів використовують в різних країнах світу і у різних масштабах. За кордоном вже не одне десятиліття розробляються та вдосконалюються тактики проведення допиту, які включають в себе правомірні методи психологічного впливу та маніпулятивні прийоми.

Так, у Сполучених Штатах Америки широкою популярністю користується так звана «Тактика Рейда» під час проведення допитів з особами, що причетні до злочинної діяльності. «Тактика Рейда» була представлена ще в 60-х рр. ХХ ст. і користується популярністю нині у багатьох країнах світу (США, Канада, Європа та Азія). Мета цієї тактики – виключення невинних підозрюваних під час розслідування, застосування спеціальних форм маніпулятивної поведінки.

Основою техніки Рейда є дев'ять кроків проведення допиту:

1) впевнена конфронтація (коли слідчий, проводячи допит, надає інформацію до-

питуваному про те, що слідство впевнене саме у провині допитуваної особи);

2) розвиток теми (слідчий, що проявляє свою зацікавленість, може допомогти підозрюваному (допитуваному) знайти моральне виправдання його діям, тим самим знижуючи психологічні механізми захисту, які перешкоджають підозрюваному сказати правду);

3) робота з відмовою (коли підозрюваний починає відмовлятися від своєї причетності до злочину, слідчий має стояти на своєму, шляхом повернення підозрюваного до початкових мотивів допиту. У причетних осіб відмови, як правило, знижуються з часом, а відмови непричетних – посилюються);

4) подолання заперечень (послаблюючі відмови переростають у заперечення підозрюваного на користь своєї невинуватості. У цьому разі слідчий має прийняти ці заперечення, але направляти їх на свою користь);

5) утримання уваги підозрюваного (на цій стадії допиту слідчий має справу виключно із причетною особою, оскільки непричетні особи мають бути виявлені на попередніх етапах). Після стадії заперечень підозрюваний часто стає вдумливим і замкнутим;

6) обробка пасивного настрою підозрюваного (після того, як слідчий «захопив» увагу підозрюваного і продовжує підкреслювати основні тематичні елементи, підозрюваний може усвідомити неефективність своїх попередніх спроб відмов і заперечень і змиритися з тим, що треба буде говорити правду. Слідчий має продовжувати виявляти розуміння та симпатію, закликаючи підозрюваного говорити правду, можливо, навіть за допомогою знаків симпатії, таких як покласти руку на плече підозрюваному);

7) презентація альтернативного питання (під альтернативним розуміється питання, в якому слідчий дає підозрюваному на вибір два обвинувачення, що стосуються деяких аспектів злочину. Таким чином, альтернативні питання спонукають підозрюваного вибирати більш прийнятну сторону альтернатив);

8) отримання показань у усній формі (після того, як підозрюваний приймає одну сторону альтернативного питання, слідчий має негайно реагувати, щоб отримати словесне підкріплення, яке є, по суті, підтвердженням вини підозрюваного);

9. фіксація показань у письмовій формі (підтвердження в письмовій формі слів підозрюваного).

Варто зазначити, що «Тактика Рейда» виправдовує своє використання тільки в тому разі, коли у слідства є всі необхідні докази причетності підозрюваного у скоєнні злочину [6].

Незважаючи на свою популярність і продуктивність використання, «Тактика Рейда» має і безліч противників, які вважають, що використання таких методів є неприйнятними під час допиту неповнолітніх підозрюваних, адже показання скоєння злочину можуть давати непричетні особи, які за своєю психологічною структурою мають підвищений рівень сугестивного сприйняття. Однак ця техніка дала розвиток у галузі вивчення більш гуманних та ефективних тактичних прийомів допиту.

Також досить цікавим у практиці зарубіжних правоохоронців є використання методу Кінезичного інтерв'ю (Kinesic Interview). Цей метод включає аналіз поведінки людини для оцінки обману. Метод має деяку схожість із Технікою Рейда. Кінезика (англ. kinesic) – це дослідження невербальної комунікації. Стен Б. Уолтерс (Stan B. Walters), один з основоположників цього методу інтерв'ю, описує два етапи дослідження невербальної комунікації під час комунікативної взаємодії: «Практичний етап аналізу невербальної комунікації» та «Практична фаза опитування причин невербальної комунікації».

На етапі аналізу інтерв'юер використовує кілька методів для спостереження та аналізу поведінки суб'єкта «для визначення справжньої та оманливої поведінки суб'єкта або, принаймні, для визначення тих областей, які найбільш чутливі для нього, і, отже, потребують додаткової уваги за допомогою усного повторення» [7].

Уолтерс описує чотири фундаментальні етапи інтерв'ю: (1) орієнтація, (2) розповідь, (3) перехресний допит і (4) дозвіл.

Слідчий використовує інформацію, зібрану протягом першої фази, для індивідуального допиту конкретного підозрюваного. Завдання слідчого полягають у «розробці циклу обману» під час допиту. Цей процес включає протистояння емоційних станів, що супроводжують негативні відповіді підозрюваного з його висловлюваннями. Для кожної конкретної особи має розроблятися індивідуальний план допиту.

Уолтерс описує більше 30 практичних кінезичних принципів, що контролюються слідчим у процесі визначення достовірності чи недостовірності показань, що надає допитувана особа. «Перший і найважливіший» такий принцип полягає в тому, що «жодна кінезична поведінка, вербальна чи невербальна, не доводить, що людина говорить правду чи обманює». Інші принципи включають в себе як загальні уявлення про поведінку людини (люди краще здатні керувати вербальними, ніж невербальними кінезичними сигналами), так і уявлення,



спеціально орієнтовані на методи інтерв'ювання або опитування (щоб не допустити відмову підозрюваного надавати показання, слідчий має повертатися до реальних чи опосередкованих доказів причетності підозрюваного через кожні 3–5 хвилин).

Метод Кінезичного інтерв'ю особливо корисний для працівників правоохоронних органів, оскільки особи, яких допитують, особливо по кримінальних провадженнях, часто мимоволі дають показання з невербальними ознаками обману, сприйнятливості та нервозності через мову тіла. Цей метод допомагає визначити з високою імовірністю, які невербальні прояви відповідають внутрішнім переживанням особи, а які є ознаками ведення особою в оману слідства.

Таким чином, метод Кінезичного інтерв'ю спрямований на оцінку невербальних рухів допитуваної особи задля визначення найбільш емоційно-значимих тем, які висвітлює підозрюваний (допитуваний). Різними маніпулятивними прийомами (повторюванням запитань, розповідей, провокативними питаннями тощо), перш за все, перевіряється правдивість дачі показань допитуваної особи та її причетності до злочину.

**Висновки з проведеного дослідження.** Відповідно до проведеного аналізу використання маніпулятивних тактик та прийомів, можемо зазначити, що в Україні слідчі мають лише перелік рекомендованих методів психологічного впливу у вигляді тактико-психологічних прийомів, які, в свою чергу, не обґрунтовані та не визначені юридично, тоді як у зарубіжних країнах правоохоронці розробляють повноцінні програми та стратегії проведення допиту задля отримання правдивої інформації від підозрюваних (допитуваних осіб). Найбільшою перешкодою до введення практики розробки таких програм у нашій країні є, перш за все,

проблема встановлення межі допустимості/недопустимості психологічного впливу на допитувану особу на законодавчому рівні, а також системи контролю за доцільністю використання такого впливу під час допиту.

Заради вирішення вищевизначеної проблеми, на нашу думку, треба проводити наукові дослідження як у сфері юридичної психології, так і у рамках юриспруденції, шляхом аналізу та корегування законів, нормативно-правових актів, задля встановлення більш конкретних меж допустимого використання в практиці слідчих методів психологічного впливу під час допиту за допомогою маніпулятивних прийомів, а також створювати навчальні програми підготовки з метою кваліфікованого та розумного використання методів психологічного впливу під час допиту.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Кримінальний процесуальний кодекс України: станом на 17 січ. 2018 р.: відповідає офіц. тексту. Х.: Право, 2018. 394 с.
2. Сидоренко Е.В. Личностное влияние и противостояние чужому влиянию. Журнал практического психолога. 1999. № 9. С. 35–52.
3. Скригонюк М.І. Криміналістика: Підручник. К.: Атіка, 2005. 496 с.
4. Черкасов Р.В. Тактические комбинации по делам о преступной экономической деятельности: Монография. М.: ВНИИ МВД России, 2012. 144 с.
4. Чаплак Я.В. Психологічний вплив у науковій психології / Я.В. Чаплак, М.В. Чаплак. Современные научные исследования и инновации. 2011. № 3. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2011/07/1521>.
6. Шаповалов В.А. Методика определения психологических признаков достоверности/недостоверности в юридической практике: методическое пособие. 2-е изд-е, перераб. и дополн. К.: Кафедра, 2013. 108 с.
7. Walters, Stan B. Principles of Kinesic Interview and Interrogation, Second Edition. (CRC Press, 2003).