

- Використання суперечностей між свідченнями підозрюваного або обвинуваченого і наявними у справі іншими доказами.
- Відновлення асоціативних зв'язків шляхом нагадування або збудження у пам'яті стану афекту.

Система прийомів для допиту свідка

- Активізація установок та емоційально-вольової сфери.
- Уточнення умов сприйняття свідком фактів події, яка відбувалась.
- Постановка запитань, що збуджують або послаблюють емоційний стан свідка.
- Попередження про кримінальну відповідальність за відмову від дачі показань та за дачу завідомо неправдивих показань.
- Нейтралізація негативних якостей особи свідка і використання позитивних.
- Заклик до почуття сумління, справедливості, совісті, честі та відвертості, сумлінного виконання свого громадянського обов'язку у боротьбі зі злочинністю.
- Створення у свідка уявлення щодо поінформованості слідчого про конкретні факти злочину.
- Пред'явлення доказів.
- Ознайомлення свідка зі свідченнями інших учасників слідчого процесу, що викривають його неправдивість.
- Раптовість.
- Викоринення спроб дати неправдиві свідчення.

Система прийомів для допиту потерпілого

- Попередження про кримінальну відповідальність за відмову від дачі показань.
- Відтворення обстановки сприйняття.
- Активізація процесу мислення допитуваного для попередження перекручувань у відтворенні.
- Співставлення ознак, що повідомляються потерпілим, із відомими еталонами.
- Виявлення невідповідності між заявленою та дійсно завданою шкодою (максимально можливою).

Розглядаючи прийоми психологічного впливу залежно від конкретної ситуації нами представлені ті, що найпридатніші для неї. Це не означає, що не можна застосовувати й інші прийоми психологічного впливу, які є доцільнішими в інших ситуаціях.

1. Ситуація, коли злочин вчинено групою і є розбіжності у свідченнях співучасників або виникає конфлікт між ними. Тут найефективнішими прийомами психологічного впливу буде використання:

- а) суперечностей у свідченнях допитуваних осіб та ознайомлення їх із цими розбіжностями;
- б) суперечностей між показаннями та іншими наявними у справі доказами;
- в) розбіжностей у позиції.

2. Ситуація, коли особа, що проходить у справі, відмовляється від дачі показань, дає неправдиві свідчення і, якщо це свідок, потерпілий, підозрюваний, обвинувачений, то тут слідчий має застосовувати такі прийоми:

- а) переконання;

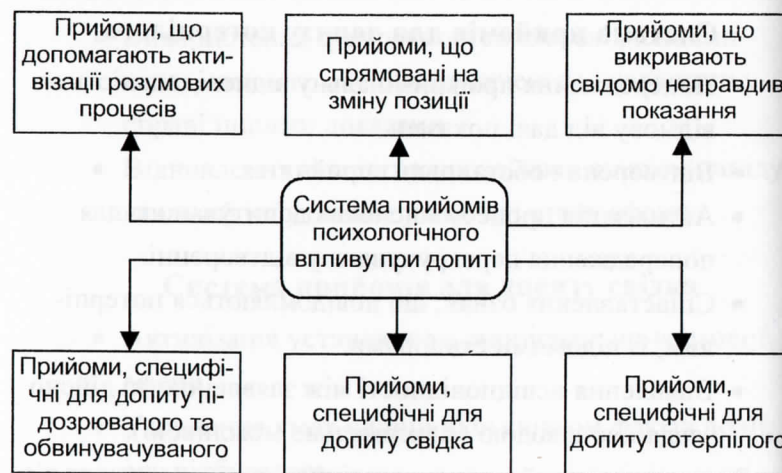


Рис. 1 — Загальна схема прийомів психологічного впливу під час допиту

б) роз'яснення, якщо це обвинувачений, правових наслідків його поведінки на слідстві (зокрема, значення щирого зізнання);

в) виявлення злочинної обізнаності (психологічний експеримент по визначенню злочинної обізнаності);

г) раптовість — несподіване оголошення або пред'явлення доказової інформації;

д) пред'явлення доказів обвинуваченому (підозрюваному);

е) створення видимості цілковитої поінформованості слідчого про обставини події;

ж) часткове повідомлення інформації, якою володіє слідчий;

з) попередження про кримінальну відповідальність за відмову (свідок) і дача неправдивих показань (свідок, потерпілий).

3. Ситуація, коли особа відмовляється від дачі показань:

а) якщо це свідок, потерпілий, то як і у попередній ситуації — попередження про відповідальність за дачу явно неправдивих показань;

б) представлення всієї доказової інформації;

в) повідомлення певних відомостей для переконання особи про неминучість розкриття вчиненого злочину.

4. Ситуація, коли особа сумлінно помиляється:

а) надання психологічної допомоги шляхом нагадування деяких фактів, активізації мислення і пам'яті для відновлення в пам'яті забутого, відтворення сприйнятого;

б) пред'явлення певних (помітних та таких, що найкраще запам'яталися) речових доказів, планів, схем, знімків.

5. Ситуація, коли особа не бажає свідчити, але у слідства є дані, що в минулому вона мала певні заслуги, досягнення, то тут ефективним буде використання психологічних властивостей, особливостей, станів, якостей даної особи, минулих її заслуг, звернення, нагадування про них (про почуття обов'язку, честі, совісті), тобто стимулювання позитивних особистих якостей особи, що дає свідчення.

6. Ситуація, коли особа (припустимо обвинувачуваний), підготовлена до майбутньої слідчої дії (допиту), відпрацювала заздалегідь відповідну лінію поведінки, то найбільш ефективним буде пред'явлення доказів з наростаючою доказовою силою і силою емоційного впливу.

Характеризуючи ситуацію, у якій між співучасниками виникли суперечності або конфлікт, необхідно наголосити, що найефективнішим прийомом психологічного впливу є використання суперечностей у свідченнях даних осіб та звернення їх уваги на цю обставину.

Сутність даного прийому впливу полягає в такому. Спочатку потрібно знайти осіб, які раніше за інших можуть дати правдиві показання. Якщо у групі допитуваних, які проходять по одній справі, є особи, що виконували другорядні ролі у вчиненні даного злочину (особливо це стосується розкрадань), і більш того не були ініціаторами цього злочину, є всі передумови переконати їх у нерозумності відмови і дачі правдивих свідчень. Такі свідчення у процесі допиту інших співучасників, які явно не бажають говорити правду, можуть використовуватися в якості переконливого аргументу на користь необхідності зміни негативної позиції цих осіб і дачі ними правдивих показань.

Цікаво, що при інтерв'юванні засуджених, які визнали свою вину, 16,3 % опитаних зазначили, що після ознайомлення з їх свідченнями співучасники зізнались у вчиненому злочині. Як би в розвиток цього положення, 25 % опитаних дали позитивну відповідь на запитання про те, чи вплинула позиція, яку зайняли співучасники, на вибір власної лінії поведінки на слідстві.

Цей прийом використовували у своїй роботі багато слідчих. Характерний приклад застосування даного прийому впливу наводить один з інтерв'юваних слідчих. В одному з промтоварних магазинів завідувачкою одного з відділів громадською Т. була організована злочинна група, метою злочинної діяльності якої було розкрадання, перепродажа імпортних товарів, що надходили до них у відділ для реалізації. Доказів, на підставі яких їх можна було б викрити, слідство не мало. У процесі допитів Т. і продавців магазину одержати правдиві свідчення не було змоги. За характером Т. була су-

норою, вольовою людиною, що дало їй можливість підкорити своїй волі всіх підлеглих. При допиті одного з продавців Ж. стало ясно, що та має сумніви відносно дачі показань, заперечує свою вину, посилаючись на те, що виконувала усе за вказівкою завідувачкою відділом Т. Слідчий, шляхом роз'яснення значення щирого зізнання, переконав Ж. у доцільності дачі правдивих показань, яка після цього власноручно написала все, що знала, на папері, викриваючи у вчиненому всіх співучасників, особливо Т. При проведенні чергового допиту Т., яка не бажала давати правдиві показання, слідчий ознайомив її зі свідченнями продавця Ж., містили в собі всі наробки вчиненого, перелік усіх речей, що перепродавались, суми грошей, що вручалися особисто Т., що певною мірою вплинуло на психологію останньої, завдяки чому вона дала правдиві свідчення.

Вважає доцільним використання подібного тактичного прийому і В.О. Коновалова, яка з цього приводу пише, що у випадках, «коли один обвинувачений визнав свою вину, а інший не визнає, слідчий може зачитати фрагмент або все у свідченні обвинувачуваного, який визнав свою вину. Такий тактичний прийом нерідко сприяє визнанню вини й іншим обвинувачуваним по справі» [22]. Тут доцільним варто вважати відтворення звукозапису допиту, коли допитуваний заперечує окремі факти, а відомості про них містяться на фонограмі.

Досить сильний ефект має такий прийом психологічного впливу, як використання суперечностей між інформацією отриманою від допитуваного та іншими доказами, які має слідство.

Приклад із слідчої практики успішного застосування цього прийому психологічного впливу навів у процесі інтерв'ювання один із слідчих органів внутрішніх справ. Він розповів, що у результаті квартирної крадіжки було викрадено гроші (понад 3 тисячі гривень), золото та інші коштовності. За підозрою у вчиненні низки крадіжок була затримана група з трьох чоловік. У одного з них при особистому обшуку знайшли аркуш паперу з блокнота, на якому були записані код і номер комірки сховища. Завдяки цьому запису було знайдено саму камеру схову та зазначену комірку, яку і було відкрито. У ній виявили викрадені при першій крадіжці коштовності і частину грошей. Цінні речі були впізнані господарем пізніше. А у процесі допиту, коли допитувані заперечували свою причетність до вчиненого, одному з них (але не тому, у якого була знайдена записка з кодом) пред'явили цю записку і на запитання: «Що означає написане в ній?», останній відповів, що він це не писав і не знає, що це означає. Проте при пред'явленні записки він проявив хвилювання, і слідчий прямо сказав, що це номер і код комірки, де заховані викрадені гроші та цінні речі, після чого пред'явив їх йому. Під впливом цього він зізнався у крадіжці. Іншим допитуваним також були пред'явлені цінності та свідчення, які дав перший співучасник, котрі сприяли викриттю інших та успішному розслідуванню злочину.

Треба зазначити, що в даній ситуації варто застосовувати не лише такі прийоми психологічного впливу, але залежно від обставин, що склалися під час допиту, також й інші прийоми впливу, наприклад, переконання.

Інша ситуація — коли допитувана особа (свідок, потерпілий, підозрюваний, обвинувачений) дає неправдиві показання.

Частково вже були розглянуті окремі прийоми психологічного впливу для викриття таких свідчень, але питання в основному полягало в обговоренні допустимості окремих прийомів, зокрема, «хитрощів» і «пасток», а також прийомів подолання протидії розслідуванню. У даному випадку такі прийоми ми розглядаємо відносно допитів.

Насамперед, у даній ситуації слідчий повинен застосовувати такий прийом психологічного впливу як переконання.

Сутність переконання, на думку М.І. Порубова, яку ми поділяємо, полягає в «передачі повідомлень з метою схилити до певної думки або вчинку людину, впливаючи на його емоційну, інтелектуальну і вольову сфери» [23]. Метою переконання, що застосовується при допиті, є спонукання осіб, на яких воно спрямовано, до правдивості, довести їм безглуздість і шкідливість іншої лінії поведінки.

Цікаво, що у процесі інтерв'ювання слідчих серед перелічених прийомів 76,3 % опитаних, поряд з іншими, назвали переконання, 58,5 % зазначили, що переконання є найефективнішим прийомом психологічного впливу.

Підтверджуючи цю тезу наводимо приклад зі слідчої практики. При розслідуванні низки квартирних крадіжок було затримано громадянина П., який спочатку давав неправдиві свідчення, які не можна було спростувати через відсутність процесуальних доказів. На черговому допиті слідчий сказав йому, що є всі підстави підозрювати його у вчиненні п'ятих крадіжок і що краще йому зізнатися самому, чим він надасть допомогу слідству, що безумовно буде враховано судом. Слідчий також ознайомив його зі змістом ст. 66 КК України про обставини, що пом'якшують відповідальність,

зокрема, про значення явки з повинною і щире зізнання. Він також висловив тверду впевненість у тому, що підозрюваний обов'язково буде викритий, але для цього просто буде потрібно більше часу і сил. При цьому було звернено увагу підозрюваного і на те, що він вчинив злочин вперше, раніше не був судимий, і ця обставина також буде врахована судом. Ця серйозна і юридично об'єктивна розмова зіграла вирішальну роль у визнанні підозрюваним вчиненого.

Не підлягає сумніву, що основним видом психологічного впливу при допитах є переконання, але звичайно, не єдиним через те, що воно не завжди досягає потрібної мети. Це певною мірою залежить від особистості, на яку воно спрямоване, її індивідуальних особливостей тощо. Варто при цьому застосовувати й інші прийоми психологічного впливу у їх поєднанні.

Слід, на нашу думку, звернути увагу на висловлення А.В. Дулова відносно того, що, застосовуючи переконання, варто враховувати всі особливості характеру особи, яку переконують, її позитивні риси, відповідним чином акцентувати на них увагу, використовуючи при цьому протиставлення установкам інших обвинувачених [24].

Іншими прийомами, які варто застосовувати слідчому у процесі допиту в даній слідчій ситуації є з'ясування злочинної обізнаності (психологічний експеримент по виявленню злочинної обізнаності) (так звані психологічні «хитрощі» і «пастки»). Навколо цих прийомів розгорнулося багато дискусій, стосовно яких нами вище вже була висловлена думка. Ми твердо стоїмо на позиції, що створення у допитуваного враження про більшу поінформованість слідчого про обста-

вини справи, чим це є в дійсності, є законним і, у свою чергу, етичним прийомом психологічного впливу. Цей прийом не належить до розряду обманів, оскільки невинну особу не вводять в оману (людина просто на це не реагує), а винну особу також не обманюють, оскільки слідчий говорить правду, використовуючи правдиву інформацію, хоча поки ще не доведено, а лише небезпідставно гадану.

З цього приводу слід зазначити, що, на нашу думку, застосовувати ці прийоми треба в тих випадках, коли вичерпано можливості інших прийомів психологічного впливу, оскільки їх застосування досить складне і містить у собі певний фаховий ризик. Перед тим, як застосовувати ці прийоми, слідчий повинен підготуватися до них, обмірковувати лінію своєї поведінки, можливі нюанси (хоча усе передбачити, звичайно, неможливо), підібрати необхідні предмети, речові докази, що сприятимуть створенню у допитуваної особи певної переконаності та допоможуть викрити допитуваного у вчиненому.

Як правильно зазначає О.Я. Баєв, слідчий, звертаючись до подібних прийомів, передає суб'єкту всю інформацію, якою він володіє (або частину інформації), таким чином, щоб суб'єкт під впливом цього свідомо зробив висновки, які ляжуть в основу зміни ним мотивації своєї поведінки. І тут же він наводить, на наш погляд, дуже вдалий приклад застосування психологічних «хитрощів», який ми подаємо нижче.

При розслідуванні факту розкрадання слідчому треба було допитати підозрюваного в цьому злочині — комірника. Перед цим було виявлено сім накладних, що мали приписки (факти приписок були підтверджені експертизою) на 420 гривень.

Через брак часу і, будучи впевненим у тому, що у процесі слідства будуть виявлені інші підроблені накладні з числа вилучених слідством, слідчий почав пред'являти комірнику по черзі накладні з вже виявленими приписками, роз'яснюючи допитуваному при цьому фактичну суму приписок, і таким чином переходив по чергові від однієї до другої накладної. Зазначимо також, що перед допитом слідчий взяв стопку накладних, а поверх них поклав сім із виявленими приписками. Такий прийом слідчого сприяв тому, що комірник визнав факти розкрадання. Після пред'явлення третьої накладної слідчий запропонував допитуваному розповісти самому про інші факти підробки накладних, але той відмовився, після чого слідчий поновив свої дії з пред'явлення накладних. Після шостої пред'явленої накладної комірник сам зупинив слідчого і розповів про інші епізоди розкрадання [25].

Встановлення злочинної обізнаності виконується працівниками слідства у процесі розслідування і досягають при цьому певних позитивних результатів. Так у процесі проведеного нами інтерв'ювання працівників прокуратури і органів внутрішніх справ з'ясувалося, що деякі з них не розуміють суті цих прийомів і тому їх не застосовують у своїй слідчій діяльності, але більшість з опитаних мають уявлення про ці прийоми і застосовують їх у своїй практичній діяльності. Так 68,4 % опитаних вважають правомірним і допустимим застосування цих прийомів психологічного впливу (за традицією вони називають їх психологічними «хитрощами» і «пастками»), 66,3 % із них застосовували дані прийоми на практиці а 52,6 % вважають ці прийоми більш ефективними, ніж інші прийоми психологічного впливу. Дехто з

опитуваних навели приклади застосування цих прийомів зі своєї практики. Так, один із слідчих при розслідуванні факту викрадення великої кількості наручних золотих годинників із сейфа магазину, допитуючи підозрюваного П., несподівано для допитуваного і ніби механічним рухом, підняв і перекинув папери, якими було накрите годинники марки, аналогічної викраденим, що були взяті слідчим під розписку з бази «Ювелірторгу». Вважаючи, що викрадене вже знайдено і вилучено, допитуваний одразу ж зізнався у вчиненні крадіжки.

Ми маємо у своєму розпорядженні велику кількість подібних прикладів, які свідчать, що дані прийоми є корисними у процесі розслідування і не пов'язані з насильством над особистістю і введенням допитуваних в оману.

І.Л. Петрухін, наводячи в одній зі своїх праць декілька аналогічних прикладів, висловився проти застосування у процесі допиту несправжніх предметів, названих ним «замінниками», оскільки на його думку при цьому порушується офіційна процедура пред'явлення доказів. І тут же зазначає, що, хоча вони і мають іноді успіх (випадки, коли обвинувачений не має достатньої витримки і високого рівня інтелекту), і «хоча слідчий і не повідомляє нічого такого, що могло б тлумачитися як неправда, але все ж таки має місце реальний обман» [26].

Відповідно до цього твердження ми можемо заперечити, поставивши лише запитання: «Якщо це не неправда, то як же це може бути обманом?»

Поряд із допустимими і правомірними прийомами психологічного впливу деякі слідчі застосовують у своїй прак-

тищі інші прийоми, що ґрунтуються на явному обмані, і вважають їх законними, але також називають «хитрощами» і «пастками». Таких слідчих небагато, але і вони своїми діями завдають шкоди вітчизняному правосуддю. Так, один із слідчих (за матеріалами інтерв'ювання) при розслідуванні серії квартирних крадіжок під час допиту затриманого за підозрою у вчиненні цих злочинів злодія-гастролера, (у якого, крім того було вилучено джинси, викрадені з однієї квартири), повідомив допитуваному, що зазначені джинси знято з убитого громадянина К. Підозрюваний у свою чергу почав доказувати, що нікого не вбивав, а джинси він викрав із квартири разом з іншими речами, хоча в дійсності факту вбивства не було. Подібні випадки безумовно мають бути виключені з арсеналу прийомів психологічного впливу на допиті. У той же час, якщо слідчий знатиме способи правильного застосування цих прийомів і ретельно підготується до їх застосування, то і досягне бажаних результатів без будь-яких порушень закону і норм етики.

Ми поділяємо думку, що «хитрість, яка полягає у вмілому тактичному маніпулюванні інформацією, якою володіє слідчий, цілком допустима і виправдана. Хитрість, заснована на неправді та обмані, неприпустима і не може бути виправдана» [27].

А.Я. Марков акцентує увагу на тому, що «хитрість» не припускає обману, а припускає розумне ведення допиту слідчим, коли той, маючи невелику кількість доказів, отримає правдиві свідчення» [28].

Підсумовуючи викладене, наведемо висловлення О.Я. Баєва, який стверджує: «Ми вважаємо, що у принципі,

подібні прийоми правомірні і допустимі: вони не містять у собі обману або насильства, надають суб'єкту, на якого впливають, свободу у виборі лінії своєї поведінки і ніяким чином не можуть призвести до обмови невинної особи, або до самообмови» [25].

Ми поділяємо думку М.П. Хайдукова відносно того, що необхідно удосконалювати ці прийоми впливу на основі передових досягнень науки і практики розслідування злочинів, «озброїти цими напрацюваннями слідчий апарат, і, що особливо важливо, навчити слідчих використовувати ці прийоми у тактичній боротьбі з протидією зацікавлених осіб, не порушуючи при цьому принципових положень і норм, прийнятих у суспільстві» [6].

Раптовість — це ще один з багатьох прийомів психологічного впливу, що варто застосовувати.

Деякі вчені цей прийом інтерпретують як емоційний експеримент. Так, зокрема, А.В. Дулов зазначає, що сутність його полягає «в несподіваному пред'явленні обвинуваченому, підозрюваному матеріальної інформації (речового доказу, людини тощо), пов'язаної з вчиненням злочину, діями з підготовки, приховування слідів злочину, з метою викликати реакцію обвинуваченого, що породжена впливом пред'явленої йому інформації, і спостерігати за нею» [24].

На нашу думку, це твердження є суперечливим. З цього приводу ми поділяємо погляди В.О. Коновалової, яка зазначає, що емоційний експеримент «не може розглядатися як правомірний прийом, що має самостійне значення. Він може бути використаний лише як різновид психологічного впливу для одержання доказової інформації, оцінка якої може бути