

УДК 159.9:343.9

DOI <https://doi.org/10.32850/LB2414-4207.2020.17.46>

## ДЕЯКІ ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ДОПИТУ

**Прудка Людмила Миколаївна,**  
кандидат психологічних наук,  
доцент кафедри криміналістики  
та психології  
(Одеський державний університет  
внутрішніх справ, м. Одеса, Україна)

У статті розглянуто деякі психологічні особливості допиту та прийоми, якими рекомендовано керуватися слідчому під час проведення такої слідчої дії. Визначено, що допит є досить динамічним різновидом професійного спілкування, що характеризується низкою психологічних особливостей, зумовлених особливим порядком його проведення, процесуальним становищем учасників, їх ставленням до розслідуваного злочину.

Зроблено акцент на тому, що слідчому в процесі розслідування злочинів, як правило, потрібно впливати на осіб, які проходять у справі: йому доводиться переконувати допитуваного в необхідності надання правдивих показань, відмови від обраної ним неправильної лінії поведінки. З огляду на це, слідчому необхідно правильно визначати межі між правомірними та неправомірними прийомами, які він може застосовувати під час проведення допиту. Зазначено, що правомірність впливу визначається законом, а прийоми та засоби впливу не повинні порушувати прав та свобод громадян, на яких цей вплив поширюється. Значення правомірного психологічного впливу слідчого під час допиту у формі конкретних продуманих тактичних прийомів полягає у сприянні пришвидшенню розкриття злочинів, спонуканні допитуваних до надання правдивих показань. Але якщо психологічний вплив виходить за межі правомірності, то це означає, що слідчий власноруч учиняє правопорушення, тому отримані внаслідок таких дій докази повинні бути визнані недопустимими відповідно до вимог Кримінально-процесуального кодексу України.

Автором звернено увагу на правила переконання, методи побудови аргументування, які можуть бути ефективними під час проведення допиту.

Зроблено висновки, що професійне спілкування слідчого, крім процесуальних, має включати і непроцесуальні форми, засновані на знаннях психологічних закономірностей міжособистісної взаємодії і вміння використовувати їх у процесі процесуально-регламентованої діяльності. Під час допиту професійна майстерність слідчого значно зумовлена не тільки рівнем його професійної підготовки і досвідом роботи, але й наявністю певних психологічних здібностей до цього виду діяльності.

**Ключові слова:** допит, психологічний вплив, переконання, аргументування.

## SOME PSYCHOLOGICAL FEATURES OF THE INTERROGATION

**Prudka Lyudmila Mykolayivna,**  
Candidate of Psychological Sciences,  
Senior Lecturer at the Department  
of Criminalistics and Psychology  
(Odessa State University of Internal  
Affairs, Odesa, Ukraine)

The article considers some psychological features of interrogation and methods that are recommended to guide the investigator in conducting this investigative action. It is determined that interrogation is a very dynamic type of professional communication, characterized by a number of psychological features due to the special order of its conduct, the procedural position of the participants, their attitude to the crime under investigation.

Emphasis is placed on the fact that the investigator, in the process of investigating crimes, usually needs to influence the persons involved in the case: he has to convince the interrogated of the need to give truthful testimony, to abandon his chosen wrong course of action. Therefore, the investigator needs to correctly determine the boundaries between lawful and wrongful methods that he may use during the interrogation. It is noted that the legality of influence is determined by law, and the methods and means of influence should not violate the rights and freedoms of citizens to whom this influence extends. The importance of the legitimate psychological influence of the investigator during the interrogation in the form of specific well-thought-out tactics is to help speed up the detection of crimes, encouraging the interrogated to give truthful testimony. But if the psychological influence goes beyond the law, it means that the investigator commits the offense himself, and the evidence obtained as a result of such actions must be declared inadmissible in accordance with the requirements of the Criminal Procedure Code of Ukraine.

The author drew attention to the rules of persuasion, methods of constructing argumentation, which can be effective during interrogation.

It is concluded that the professional communication of the investigator, in addition to procedural, should include non-procedural forms based on knowledge of psychological patterns of interpersonal interaction and the ability to use them in procedural activities. During interrogation, the professional skill of the investigator is largely determined not only by the level of his professional training and work experience, but also by the presence of certain psychological abilities for this type of activity.

**Key words:** interrogation, psychological impact, persuasion, argumentation.

**Постановка проблеми.** Безсумнівно, будь-яка слідча дія спрямована на отримання інформації про подію злочину. Водночас кілька слідчих дій орієнтовані як на інформаційний пошук, так і на здійснення психологічного впливу на учасників слідства. До них належать так звані «інформаційно-комунікативні», тобто ті, основою яких є безпосереднє спілкування. Серед них особливе місце посідає допит, що проводиться в умовах постійного контакту та діалогу. Він відіграє значну роль у розслідуванні злочинів і є одною з найпоширеніших дій. Допит – досить динамічний різновид професійного спілкування, що характеризується низкою психологічних особливостей, зумовлених особливим порядком його проведення, процесуальним становищем учасників, їх ставленням до розслідуваного злочину. Це впливає на характер комунікативної ситуації під час допиту, вибір і застосування слідчим різних психологічних прийомів під час його проведення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання психологічних аспектів проведення допиту висвітлювалися в науково-теоретичних дослідженнях таких

вітчизняних учених, як В.Г. Андросюк, В.В. Баранчук, В.П. Бахін, С.В. Белан, А.М. Васильєв, В.О. Коновалова, Т.О. Луценко, П.В. Макаренко, О.В. Петленко, О.Ю. Сидоренко, К.О. Чаплинський, В.Ю. Шепитько та ін.

**Метою статті** є дослідження деяких психологічних особливостей допиту, від яких залежить успіх процесу розслідування та його результат.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Допит – слідча (судова) дія, яка є регламентованим кримінально-процесуальними нормами інформаційно-психологічним процесом спілкування осіб, що беруть у ньому участь, спрямованим на одержання інформації про відомі допитуваній особі факти, що мають значення для встановлення істини у справі. Тут функції психології пов'язані з трьома процесами, що зумовлюють обсяг і рівень пізнання під час допиту. До них належать такі: а) діагностика особи допитуваного; б) система психологічних прийомів, що сприяють одержанню інформації; в) оцінка інформації, одержаної під час допиту, з позицій її вірогідності та доказового значення [1, с. 96].

Аналіз літератури дає можливість стверджувати, що необхідною психологічною передумовою ефективності комунікативної діяльності слідчого є встановлення психологічного контакту [1; 2; 5; 10]. Проте контакт не є самоціллю, тому на його основі мають досягатися когнітивно-комунікативні результати вищого рівня, реалізовуватись цілі та завдання службової діяльності.

Комунікація під час допиту є процесом взаємовпливу, взаємодії слідчого з допитуваною особою. Водночас вона характеризується прагненням до регламентації та контролю.

Готуючись до допиту, слідчому необхідно скласти можливе уявлення не тільки про передбачувану конфліктність і ступінь контактності допитуваної особи, а й (за можливості) про вид занять, захоплення, пристрасті, основні риси характеру. Встановлення психологічного контакту вимагає від слідчого знань із психології підозрюваних, обвинувачених та ін. та врахування їх індивідуально-психологічних якостей, психічного стану в момент проведення допиту, життєвого і злочинного досвіду та інших обставин, що їх характеризують [2, с. 166]. Ця інформація здатна допомогти як в установленні психологічного контакту, так і в досягненні повного взаєморозуміння.

Підтвердженням установленого контакту є вияв готовності допитуваної особи вести бесіду, тобто відповідати на запитання слідчого. Вибір тактики поведінки під час проведення цілеспрямованої бесіди значно залежить від ситуації, в якій вона відбувається, індивідуальних особливостей співрозмовників і ступеня сформованості стосунків між ними.

Слідчому в процесі розслідування злочинів, як правило, потрібно впливати на осіб, які проходять у справі: йому доводиться переконувати допитуваного в необхідності надання правдивих показань, відмови від обраної ним неправильної лінії поведінки.

Важливо правильно визначити межі між правомірними діями і прийомами, які може застосовувати слідчий, і діями, що становлять психічне насильство, яке несумісне з принципами кримінального процесу. На відміну від насильства правомірний психологічний вплив сам по собі не диктує конкретної дії, не вимагає того чи іншого змісту, а формує правильну позицію людини, втручаючись у внутрішні психічні процеси, свідоме ставлення до своїх громадянських обов'язків і лише опосередковано приводить його до вибору певної лінії поведінки.

*Кримінально-процесуальне законодавство забороняє домагатись показань обвинуваченого та інших осіб, які беруть участь у справі, шляхом насильства, погроз та інших незаконних заходів.* Під примушуванням у ч. 1 ст. 373 Кримінального кодексу України розуміється психічний вплив на особу, яку допитують, із метою отримання потрібних для особи,

яка проводить допит, показань. Допит шляхом незаконних дій має місце тоді, коли він провадиться з використанням шантажу, обману, гіпнозу тощо [3, с. 981].

Кримінально-процесуальне законодавство досить чітко визначає межі допустимого впливу на учасників кримінального провадження, дотримуючись міжнародних правових приписів. Значення правомірного психологічного впливу слідчого під час допиту у формі конкретних продуманих тактичних прийомів полягає у сприянні пришвидшенню розкриття злочинів, спонуканні допитуваних до надання правдивих показань. Але якщо психологічний вплив виходить за межі правомірності, то це означає, що слідчий власноруч учиняє правопорушення, тому отримані внаслідок таких дій докази повинні бути визнані недопустимими відповідно до вимог Кримінально-процесуального кодексу України [4, с. 278].

Слід пам'ятати, що правомірність впливу визначається законом, а прийоми та засоби впливу не повинні порушувати прав та свобод громадян, на яких цей вплив поширюється. Це і є межами здійснення психологічного впливу.

Психологічний вплив на людей є найважливішим практичним напрямом у сучасній психологічній науці, оскільки проникає в таємниці людських взаємин [5, с. 14]. Сутність психологічного впливу полягає у використанні прийомів для забезпечення найбільш ефективної форми повідомлення доказової інформації, зміни перебігу психічних процесів та суб'єктивної позиції допитуваного й породження в ньому бажання надавати правдиві показання, допомагати слідству у встановленні істини.

Ефективність міжособистісного спілкування, як показує практика, багато в чому залежить від досконалості здатності співрозмовників уміло використовувати різні види психологічного впливу [5, с. 14].

Переконати людину дати правдиві показання або виконати необхідні дії – значить довести їй безглуздість та помилковість іншої лінії поведінки. При цьому необхідно передбачити всі заперечення, бути готовим до їх розгляду і спростування. Зрозуміло, що переконання є найефективнішим за умов повної доказовості факту вчинення злочину, безсумнівності вини (за наявності системи обвинувальних доказів). Тут людина (з логічних міркувань) підтверджує очевидну для всіх істину.

Переконання є інтелектуальним впливом на людину через звернення до її власного критичного судження. Його вплив здійснюється як на раціональну сферу, так і на емоційну. Процес переконання – це психотехнічна система міркувань і доказів, а також емоційних засобів, що діють заразливо на того, кого переконують.

Ефективність переконливого впливу досягається тоді, коли зміст і форма переконання відповідають рівню вікового розвитку людини, будуються з урахуванням індивідуальних особливостей. Переконання виглядають послідовними і доказовими, якщо містять як узагальнювальні положення та принципи, так і конкретні факти, приклади, спираючись на розум особи, на яку спрямовано переконання, її досвід і знання.

Є кілька правил переконання, які можуть бути ефективними.

*Правило Гомера.* Послідовність наведених аргументів впливає на їх переконливість. Найбільш переконливим є такий порядок аргументів: сильний, середній, один найсильніший. Не кількість аргументів вирішує справу, а їх надійність. Тому сила і слабкість аргументів оцінюється особою, яка приймає рішення [6].

*Правило Сократа.* Для отримання позитивного рішення з важливого питання необхідно поставити його на третє місце, перед ним поставити два коротких простих для допитуваної особи питання, на які вона без труднощів відповість «так».

2400 років існує це правило, перевірене сотнями поколінь освічених людей, і тільки порівняно недавно були з'ясовані фізіологічні причини, що пояснюють ефективність цього прийому. З'ясовано: коли людина говорить або чує «ні», то в її кров надходять

гормони адреналіну, які налаштовують її на боротьбу. А от слово «так» спричиняє виділення гормонів задоволення – ендорфінів. Отримавши дві порції гормонів задоволення, особа може розслабитися, налаштуватися доброзичливо, їй психологічно легше сказати «так», аніж «ні» [6].

*Правило Паскаля* закликає нас не «добивати противника», заганяючи його в кут своїми аргументами. Необхідно надати йому шанс «зберегти обличчя» і зберегти почуття власної гідності [6].

*Правило вияву емпатії.* Емпатією називається здатність до розуміння емоційного стану людини у формі співпереживання. Емпатія передбачає можливість влізти в «шкуру» співрозмовника, уявити перебіг його думок [6].

*Правило «Без конфліктогенів».* Конфліктогенами називають слова або дії, що можуть призвести до конфронтації. Тому важливо, особливо на початку проведення допиту, не використовувати конфліктогени, які психологічно загострять ситуацію і зумовлять вияв захисних механізмів допитуваного у вигляді закриття, що призведе до відсутності подальшого контакту або агресії, яка стане умовою неефективного ведення допиту.

Так, слідчий повинен володіти:

- знаннями, вміннями і навичками розуміння конфліктогенів спілкування та усвідомлювати власні конфліктогени;
- психологічними прийомами і навичками безконфліктного спілкування;
- навичками саморегуляції в складних і конфліктних ситуаціях.

Існують різні методи побудови аргументування під час допиту. *Так, фундаментальний метод* полягає у прямому зверненні до допитуваної особи, яку слідчий знайомить із фактами, відомостями, які лежать в основі його доказів.

*Метод суперечностей* полягає в тому, що в аргументації допитуваного виявляються суперечності, на які указує слідчий.

*Метод вилучення висновків.* У його основі лежать точні аргументи, які за допомогою проміжних висновків приводять до бажаного результату.

*Метод бумеранга,* що передбачає використання аргументів допитуваної особи проти неї ж самої, але з певною часткою дотепності.

*Метод порівняння,* що передбачає використання власних аргументів (порівняно з аргументами допитуваного). Тим самим виявляються сильні і слабкі сторони аргументів (як власних, так і допитуваного).

Під час основної фази бесіди – передачі інформації – відбувається інформування про власну позицію, з'ясування позиції допитуваного, аргументація і контраргументація.

Слідчий повинен постійно аналізувати отриману інформацію та коригувати перебіг проведення допиту. Це можна досягти за допомогою правильно поставлених запитань допитуваному. Серед основних типів питань можна виділити такі:

- *закриті,* що вимагають згоди або короткої відповіді допитуваної особи («Ви бачили правопорушника?»);
- *відкриті,* що вимагають розгорнутої відповіді співбесідника. Починаються з таких слів: Що? Де? Коли? Хто? Чому? Як? («Що вам відомо про певний факт?»);
- *риторичні* – питання, які не потребують відповіді. Завдання таких питань – викликати нові питання, звернути увагу на нез'ясовані проблеми, забезпечити підтримку позиції слідчого з боку допитуваного шляхом мовчазного схвалення («Що ж з Вами робити?»);
- *альтернативні,* які дозволяють допитуваному обрати один із запропонованих варіантів («Хто був за кермом: чоловік чи жінка?»)
- *нейтральні* – питання, що не стосуються злочину і його наслідків. Частіше використовуються під час установлення психологічного контакту («Чи не правда, що сьогодні прекрасна погода?»);

– *дзеркальні*, що дозволяють виходити за межі смислового поля, які окреслені допитуваним, звертаючись до першооснови думки або переживання, неусвідомленої причини. Наприклад, на питання: «А хто перший наніс удар потерпілому?», допитувана особа відповіла: «Не пам'ятаю». Прикладом дзеркального питання буде таке: «Значить, не пам'ятаєте?»;

– *естафетні*, що перетворюють діалог на більш динамічний. Це питання випереджує висловлення допитуваного, допомагаючи йому сказати більше («Чи можна про це більш детально?»);

– *фокусувальні*, що примушують допитуваного замислитися над наслідками певних дій або рішень («Чого Ви намагаєтеся досягти своєю поведінкою?»);

– *уточнювальні*, що спрямовані на уточнення раніше висловленої інформації («Це той Гаврилов, якому Ви зазвичай скидаєте крадене?»);

– *маніпульовальні* – питання, що в завуальованій формі мають маніпулятивний вплив на людину, як-от питання типу «вибір без вибору» («Ви зараз дасте свідчення або після того як я вас викличу повісткою?»).

Водночас навіть ретельно підібрані питання можуть виявитися малоефективними, якщо вони поставлені тоді, коли допитуваний не був психологічно підготовлений до відповіді. Так, ці питання можуть бути ефективними тільки за умов правильного їх застосування. Ключове питання потрібно ставити в слушний момент, який посилить вірогідність отримання сприятливої відповіді.

**Висновки.** Отже, допит – це складний акт комунікативної взаємодії, під час якого відбувається пошук істини через отримання повних правдивих показань від допитуваного. Так, професійне спілкування слідчого, крім процесуальних, має включати і непроцесуальні форми, засновані на знаннях психологічних закономірностей міжособистісної взаємодії і вміння їх використовувати в процесуально-регламентованій діяльності. Під час допиту професійна майстерність слідчого значно зумовлена не тільки рівнем його професійної підготовки і досвідом роботи, а й наявністю певних психологічних здібностей до цього виду діяльності.

Отже, успішне і результативне проведення цієї слідчої дії залежить від рівня знань слідчого в галузі психології, а також від його вміння застосовувати тактико-психологічні прийоми, розроблені в межах таких наук, як юридична психологія та криміналістика.

### Список використаних джерел:

1. Коновалова В.О., Шепітько В.Ю. Юридична психологія : Підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. Харків : Право, 2008. 240 с.
2. Чаплинський К.О. Тактика проведення окремих слідчих дій : монографія. Дніпропетровськ : Юридична Академія МВС, 2006. 416 с.
3. Науково-практичний коментар Кримінального кодексу України. / за ред. М.І. Мельника, М.І. Хавронюка. 4-те вид. Київ : Юрид. думка, 2007.1184 с. – ISBN 966-8074-77-7.
4. Яїцька Д.І. Психологічний вплив та психічне насильство під час допиту: сутність і межі допустимості. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2019. С. 275–278.
5. Белан С.В., Луценко Т.О. Психологічні прийоми подолання протидії слідству при проведенні окремих слідчих дій. *Проблеми екстремальної та кризової психології*. 2009. Вип. 6. С. 11–20.
6. Способи переконання співрозмовника. Десять правил переконання. Закони аргументації і переконання. URL: <http://mmstom.ru/uk/sposoby-ubezhdeniya-sobesednika-desyat-pravil-ubezhdeniya-zakony/> (дата звернення 17.12.2020).