

## References

- 1 *Bulletin of the Supreme Soviet of the USSR*, 1995, 24, Article 156.
- 2 *Bulletin of the Supreme Soviet of the USSR*, 1955, 9, Article 222.
- 3 *Bulletin of the Supreme Soviet of the USSR*, 1979, 49, Article 843.
- 4 *Prosecutorial Supervision in the USSR: A Textbook* / Ed. B.A. Galkin, Moscow: Legal. lit., 1982, 303 p.
- 5 Sawitskii V.M. *Problems of improving the legislation about e protection of citizens' rights in the fight against crime*, Yaroslavl, 1984, p. 23–28.
- 6 Merzadinov E.S *Prosecutorial Supervision in the Republic of Kazakhstan for the rights and freedoms of man and citizen*, Almaty: «Baspа», 2001, 160 p.
- 7 *Bulletin of the Parliament of the RK*, 2000, 20, Article 379.

УДК 343:371.15

Б.Р.Сембекова

*Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова (E-mail: www200762@mail.ru)*

### **Профессиональное общение как способ собирания и исследования доказательств**

Статья посвящена вопросам раскрытия, расследования и предупреждения преступлений путем исследования методов, способов и средств установления обстоятельств, подлежащих доказыванию, определения эффективных методов собирания, исследования доказательств для получения полной, объективной и достоверной информации в ходе поисково-познавательной деятельности субъектов доказывания. Автором в качестве эффективного метода собирания и исследования доказательств выделено профессиональное общение, которое определяется исследованием психологических механизмов воздействия на участников уголовного процесса.

*Ключевые слова:* процесс доказывания, криминалистические методы, профессиональное общение, оказание психологического воздействия, установление психологического контакта.

Профессиональная деятельность юриста обусловлена взаимодействием участников уголовного и гражданского процессов между собой как субъектов доказывания при реализации и принятии решений, определении методов, способов и средств обеспечения поисково-познавательной деятельности, создании условий для получения достоверной, полной и объективной информации, направленных на защиту прав государства, общества и гражданина. Решение профессиональных задач зависит от взаимодействия юристов как субъектов доказывания, как представителей власти, несущих ответственность за реализацию принципов справедливости, гласности и объективности при осуществлении правосудия, при производстве досудебного и судебного производства, при реализации прокурорского надзора, при проведении нотариальных сделок, при обеспечении права на защиту, предоставляя адвокатские услуги, и т.д. То есть сфера юридической деятельности многогранна, имеет процессуальный характер, обеспечивает правовое регулирование отношений взаимодействующих объектов, предметов и субъектов.

Обеспечение правового регулирования отношений в ходе профессиональной деятельности связано с определением форм и способов взаимодействия при решении организационных, коммуникативных, поисковых и удостоверительных задач, направленных на установление объективно-субъективных факторов любого события, явления и процесса. Эффективной формой взаимодействия при решении профессиональных юридических задач является общение, обеспечивающее получение информации для установления фактических данных, для определения условий и обстоятельств формирования и развития межличностных отношений, субъектно-объектных отношений, раскрывающих направленность действий субъектов взаимодействия.

Общение, как форма взаимодействия субъектов при решении профессиональных задач, обеспечивает выбор способов и средств получения достоверной, полной и объективной информации в ходе

установления обстоятельств, причин и условий совершения тех или иных действий или бездействий, причин и условий формирования и развития межобъектных и межсубъектных отношений. Одной из профессиональных задач юристов является доказывание, т.е. установление связей между обстоятельствами, совокупность которых составляет предмет исследования по каждому делу, которое определяется собиранием, исследованием, оценкой доказательств и использованием их с целью достоверного установления обстоятельств уголовного дела [1; 77].

Достоверность установления обстоятельств в процессе доказывания обеспечивается получением полной и объективной информации и ее обменом, для чего необходимы эффективные методы решения этих задач, одним из которых является общение. Общение как метод собирания и исследования доказательств способствует выявлению информационной базы, определению способов получения информации и обмена ею, созданию благоприятных условий для их реализации и применения познавательных процессов программирования, диагностирования, моделирования в ходе поисково-познавательной деятельности субъектов доказывания.

Итак, общение рассматривается как форма взаимодействия субъектов, как метод собирания и исследования доказательств, определяет условия и обстоятельства реализации и применения способов воздействия на участников уголовного процесса, получения достоверной, полной и объективной информации на основе исследования закономерных процессов отражения и проявления взаимодействующих объектов, предметов и субъектов. То есть профессиональное общение осуществляется на основе применения научно обоснованных приемов, способов и средств воздействия, которыми являются оказание психологического воздействия, установление психологического контакта, применение метода наблюдения, использование закономерных процессов формирования и развитие причинно-следственных отношений в механизме преступной деятельности.

Механизм преступной деятельности — это процесс отражения и проявления индивидуально-личностных свойств субъектов взаимодействия, характерных особенностей взаимодействующих объектов и предметов, информирующих о характере преступного деяния, для исследования которого необходимо использование психологических средств воздействия, таких как: оказание психологического воздействия, установление психологического контакта, применение метода наблюдения, раскрывающих системность и последовательность собирания и исследования доказательств. Психологи определяют общение как сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия и понимания другого человека [2].

Общение как процесс установления и развития контакта для получения достоверной, полной и объективной информации в ходе собирания и исследования доказательств создает оптимальные условия для выполнения управляющей функции субъектов доказывания при решении задач организационного, коммуникативного, удостоверительного характера, исходя из внутренних регулирующих основ личностной активности участников уголовного процесса. Иными словами, профессиональное общение заключается в предоставлении эффективных средств достижения целевой направленности субъектов доказывания на основе конкретной реальной ситуации взаимодействия, в создании благоприятных условий для собирания и исследования доказательств путем выявления, закрепления и оценки причинно-следственных отношений, пространственно-временных факторов.

Профессиональное общение реализуется способами оказания психологического воздействия, установления психологического контакта, определяясь установлением фактических данных на основе применения методов планирования, программирования, моделирования, прогнозирования в ходе собирания и исследования доказательств, т.е. целенаправленным, последовательным и системным подходом к решению задач уголовного судопроизводства, которое сопровождается оказанием противодействия, сокрытием доказательств, предоставлением ложных сведений, в силу чего мы и акцентируем внимание на сфере уголовного судопроизводства, использовании профессионального общения субъектов доказывания в ходе решения задач уголовного судопроизводства. Решение задач уголовного судопроизводства сопровождается конфликтным взаимодействием, определяемым применением агрессии, использованием насильственных методов достижения цели исходя из корыстных побуждений и т.д., которые определяют применение профессионального общения в ходе собирания и исследования доказательств при установлении условий и обстоятельств формирования и развития преступной деятельности.

Таким образом, одним из условий применения профессионального общения является оказание психологического воздействия на участников уголовного процесса. Оказание психологического воз-

действия рассматривается нами как процесс формирования благоприятных условий в ходе раскрытия, расследования и предупреждения преступлений субъектами доказывания, при которых участники процесса по собственной воле, без насилия выдают информацию, соответствующую фактическим данным при обеспечении контроля над объективной возможностью для личности реализации этого выбора. В психологической науке психологическое воздействие рассматривается как атрибутивная составляющая социомической профессии (человек-человек), представляющая собой целенаправленное изменение психических переменных личности (группы) и на этой основе изменение поведения в значимом для субъекта воздействии направлении [3].

Анализ психологической литературы свидетельствует о том, что оказание психологического воздействия является весьма допустимым и правомерным средством воздействия на участников уголовного процесса при выполнении управляющей функции субъектов доказывания, определяющих эффективные методы и способы решения непосредственных промежуточных и конечных задач в ходе установления обстоятельств, подлежащих доказыванию. Оказание психологического воздействия обусловлено анализом конкретной следственной ситуации, раскрывающейся условиями и обстоятельствами объективно-субъективного характера, которые определяют допустимые методы и способы воздействия на участника уголовного процесса путем использования сложившихся обстоятельств или создания условий для изменения поведения противоборствующей стороны, наблюдающей за невербальными средствами передачи информации.

Оказание психологического воздействия обеспечивается в ходе поисково-познавательной деятельности субъектов доказывания применением метода установления психологического контакта, который определяет условия и обстоятельства воздействия на участника взаимодействия. Психологический контакт направлен на установление успешного межличностного общения взаимодействующих сторон путем создания условий взаимопонимания, доверия и деловой активности.

Установление психологического контакта, являясь условием межличностного общения, определяет пути сближения субъектов взаимодействия, направленные на определение фактических данных события преступления. Как условие межличностного общения в процессе поисково-познавательной деятельности субъектов доказывания, установление психологического контакта начинается с анализа индивидуально-личностных свойств участников уголовного процесса, информирующих об устойчивых проявлениях особенностей, черт конкретной личности, которые определяют выбор эффективных методов и способов воздействия для получения полной, достоверной и объективной информации в ходе доказывания.

Информационная основа о личности участника уголовного процесса определяется сведениями о социально-демографических, социально-ролевых, социально-психологических особенностях изучаемого; его индивидуальным «портретом», как результатом анализа ценностных ориентаций, мотивационного ядра личности, субъективного отношения к правовым ценностям и правоохранительным органам [4]. Итак, для установления психологического контакта необходимо познание личностной активности участников уголовного процесса, проявляемой поведенческо-психологическими особенностями, такими как эмоциональное состояние, цели, мотивы, намерения, занятая позиция (противодействие, содействие, уклонение) [5].

Интересными являются психологические исследования, где отмечается, что на успешность процесса профессионально-психологического контакта большее влияние оказывают индивидуально-психологические особенности следователя, чем допрашиваемого. Особенно значимым является личностный фактор экстраверсии-интроверсии следователя. Следователи-экстраверты более успешно устанавливают профессионально-психологический контакт с допрашиваемым лицом, для них характерен гуманистический стиль общения на допросе. А следователи-интроверты склонны к использованию манипулятивного стиля общения в процессе допроса [6].

В установлении психологического контакта роль субъекта доказывания значима с точки зрения практического применения психологических механизмов, составляющих основу тактического обеспечения проведения следственных, судебных действий, оперативно-розыскных мероприятий, направленных на получение достоверной, полной и объективной информации, исходя из условий и обстоятельств криминальной ситуации, из личностных особенностей участников уголовного процесса. Но, несмотря на многообразие ситуаций межличностного взаимодействия в ходе раскрытия, расследования и предупреждения преступлений, самое эффективное проявление личностной активности субъектов доказывания в ходе общения с участниками уголовного процесса — это доброжелательность, что подтверждается и исследованиями в психологической науке [6].

Проявление доброжелательности является основой установления психологического контакта, создающего благоприятные условия для оказания воздействия на участников уголовного процесса, формирования позитивных межличностных отношений, заключающихся в принятии друг друга как личностей, понимающих неприемлемость конфликтного решения вопросов, связанных с конкретным делом, несмотря на различие их интересов [7].

Оказание психологического воздействия в ходе поисково-познавательной деятельности субъектов взаимодействия обеспечивается установлением психологического контакта, определяющего благоприятные условия выбором тактических приемов, места и времени проведения следственных действий, использованием для получения информации невербальных средств ее передачи. В криминалистической литературе отмечается, что созданы предпосылки для выделения и оценки в ходе следственного общения всех существующих средств невербальной коммуникации: мимики, жестов и иных телодвижений, поз, проявлений пространственной ориентации, модуляций голоса и т.д. Выделена классификационная основа невербальной коммуникации исходя из волевого участия человека при передаче информации и из того, какая система играет ведущую роль при их восприятии [8].

Невербальные средства в ходе поисково-познавательной деятельности играют информационную роль. Их необходимо познать и использовать в ходе доказывания путем оценки в конкретной ситуации взаимодействия в ходе общения. Профессиональное общение заключается в оказании психологического воздействия на участников уголовного процесса, которое осуществляется путем наблюдения за поведением для получения информации о намерении, желании, стремлении субъекта взаимодействия, его эмоционально-волевом состоянии, проявляемых невербальными средствами передачи информации. Оценка невербальных средств передачи информации в ходе проведения следственных действий способствует решению их непосредственных задач, определению методов, способов получения достоверной, полной и объективной информации в ходе доказывания. Психологи считают, что чтение невербальных сигналов является важнейшим условием эффективного общения. Профессор Бердвислл проводил исследования относительно доли невербальных средств в общении людей. Он установил, что в среднем человек говорит словами только в течение 10–11 минут в день, что каждое предложение в среднем звучит не более 2,5 секунды и что словесное общение в беседе занимает менее 35 %, а более 65 % информации передается с помощью невербальных средств общения [9].

Невербальное общение как язык поз и жестов включает в себя следующие подсистемы:

- 1) пространственная подсистема (межличностное пространство);
- 2) взгляд;
- 3) оптико-кинетическая подсистема:
  - внешний вид собеседника,
  - мимика (выражение лица),
  - пантомимика (позы и жесты);
- 4) паралингвистическая, или околоречевая, подсистема, включающая:
  - вокальные качества голоса,
  - его диапазон,
  - тональность,
  - тембр;
- 5) экстралингвистическая, или внеречевая, подсистема, к которой относятся:
  - темп речи,
  - паузы,
  - смех и т.д. [10].

Все эти системы невербального общения несут информативную нагрузку. Выявляются они только при целенаправленном восприятии сигнальных знаков, определяющих истинное отношение субъектов взаимодействия друг к другу, использование которых в процессе доказывания способствует выполнению управляющей функции в собирании и исследовании доказательств и даже правильной оценки сложившейся ситуации взаимодействия.

Выполнению управляющей функции в ходе собирания, исследования доказательств способствует использование речи в процессе общения для оказания психологического воздействия. Например, воздействующая сила слова, речи необходима при использовании метода убеждения, а также при реализации принципов обоснованности, аргументированности, мотивированности. Поэтому анализ собственной речи и речи собеседника в процессе поисково-познавательной деятельности субъек-

тов доказывания является действенным и эффективным механизмом получения полной, объективной и достоверной информации.

В криминалистической литературе отмечается существование ряда факторов, которые влияют на продуктивность общения и могут быть оценены как с позиций психологии, так и с позиций лингвистики. К ним относят:

- 1) предмет общения (на допросе обсуждаются обстоятельства, касающиеся преступного посяательства, что само по себе не связано с приятными переживаниями для собеседников);
- 2) официальность обстановки, дистантность участников общения;
- 3) обязательность общения (она заключена в отсутствии, как правило, обоюдного желания вступить в общение, с другой стороны, проявляется в невозможности произвольно прервать общение);
- 4) уникальность собеседника и ситуации общения [11].

Анализ невербальной информации в поисково-познавательной деятельности субъектов доказывания способствует определению эффективных методов и способов получения достоверной, полной и объективной информации и в ходе судебного исследования, которые создают благоприятные условия для принятия тактических решений в ходе проведения перекрестного допроса. Заслуживают внимания следующие положения тактических рекомендаций по проведению перекрестного допроса свидетелей в суде, предложенные Д.Д.Котсирилосом:

1. Оставляйте наиболее важные вопросы к концу допроса.
2. Задавайте простые и понятные для обычных граждан вопросы.
3. Не приводите допрос к дословному пересказу свидетелем показаний, данных в ходе прямого допроса, как если бы он отретировал свои показания и неспособен воспроизвести деталей произошедшего.
4. Никогда не теряйте самообладания.
5. Подчеркивайте то, что имеет значение для укрепления вашей позиции.
6. Затрагивайте лишь те обстоятельства, которые позволят указать на слабость показаний свидетеля.
7. Ни при каких обстоятельствах не оскорбляйте и не унижайте свидетеля. Это особенно важно при рассмотрении дела с участием присяжных заседателей.
8. Никогда не задавайте «опасных» вопросов без соответствующей подготовки свидетеля. Один за другим задайте вопросы, требующие утвердительного ответа, и лишь после предложите финальный вопрос, также предполагающий утвердительный ответ [12; 3].

Использование тактических рекомендаций в ходе судебного процесса обусловлено умением применять их субъектами доказывания на основе целенаправленного восприятия невербальных сигналов, информирующих об индивидуально-личностных свойствах субъектов взаимодействия в условиях межличностного общения. Межличностное общение в ходе судебного процесса обусловлено уголовно-правовыми, гражданско-правовыми, уголовно-процессуальными и гражданско-процессуальными отношениями, конфликтным взаимодействием, отстаиванием своих позиций стороной обвинения и стороной защиты в ходе судебных прений, осуществлением правосудия, которое будет эффективным только при выполнении субъектами доказывания управляющей функции в ходе собирания, исследования, закрепления и оценки доказательств.

«Формирование внутреннего убеждения, — отмечает А.Р.Белкин, — характеризует психическое состояние субъекта доказывания, поэтому по праву может считаться одним из элементов психологических основ доказывания» [1; 115]. Внутреннее убеждение, как элемент психологической основы доказывания, является определяющей основой оценки доказательств, которая отражается в процессе принятия и реализации решений субъектов доказывания. Процесс принятия и реализации решений, как уголовно-правового и уголовно-процессуального характера, так и тактических, обусловлен формированием внутреннего убеждения, связанного с воздействующими факторами оказания психологического воздействия, т.е. одним из воздействующих факторов оказания психологического воздействия является убеждение. Психологи исходят из того, что:

- содержание убеждающего воздействия должно быть хорошо продумано и соответствовать законам формальной логики;
- конкретное в его содержании всегда воспринимается убедительнее абстрактного;
- чем динамичнее убеждающее воздействие, чем ярче и разнообразнее содержащиеся в нем факты, тем больше оно привлекает внимание;
- лучше воспринимается то, что близко интересам и потребностям объекта воздействия;

- лучше осмысливать то, что преподносится небольшими смысловыми частями (блоками);
- лучше усваивается то, что вызывает эмоциональный отклик у объекта воздействия;
- лучше воспринимается, осмысливается и усваивается та информация, которая преподносится в соответствии с национальными особенностями восприятия объекта. Влияние убеждающего воздействия во многом зависит от того, как подобрана, построена и подана его аргументация. Убеждение ни в коем случае не может сводиться к простому изложению той информации, в истинности которой стремятся убедить людей, и к последующему приведению доводов в ее подтверждение, как того требуют правила формальной логики. Существует гораздо больше способов убеждать людей [13].

Убеждение как метод психологического воздействия в процессе собирания, исследования, закрепления и оценки доказательств определяет условия и обстоятельства межличностного взаимодействия тактическими средствами доказывания для решения задач осуществления принципа состязательности в ходе судебных прений стороной защиты и стороной обвинения, правосудия, обеспечивающие системное исследование доказательств на основе объективности, обоснованности и мотивированности.

Обеспечение принципов уголовного процесса в поисково-познавательной деятельности субъектов доказывания реализуется тактическими средствами, основанными на психологических механизмах убеждающего воздействия, которые определяются аргументирующими основами. То есть в ходе поисково-познавательной деятельности субъектов доказывания способы собирания, исследования и оценки доказательственной информации обусловлены обеспечением принципов объективности, достоверности, аргументированности и достаточности, направленные на установление обстоятельств, подлежащих доказыванию, путем использования профессионального общения как тактического средства обеспечения процесса доказывания.

#### Список литературы

- 1 *Белкин А.Р.* Теория доказывания в уголовном судопроизводстве. — М.: Норма, 2007. — 528 с.
- 2 Профессиональные коммуникации юриста <http://www.tinlib.ru/shpargalki/ritorika/p41.php>.
- 3 *Еремеев С.Г.* Психологическое воздействие следователя на участников уголовного судопроизводства, его правомерность и допустимость: Дис. ... канд. психол. наук. — М., 2010. — 278 с.
- 4 *Полстовалов О.В.* Процессуальные, нравственные и психологические проблемы криминалистической тактики на современном этапе: Дис. ... д-ра юрид. наук. — Уфа, 2009. — 642 с.
- 5 *Аминов И.И.* Психологическое изучение собеседника в профессиональном общении сотрудника органов внутренних дел: Дис. ... канд. психол. наук. — М., 2000. — 255 с.
- 6 *Воробьева Е.А.* Профессионально-психологические особенности контактности следователей в условиях допроса: Дис. ... канд. психол. наук. — М., 2003. — 266 с.
- 7 *Москвин Е.О.* Тактико-психологические приемы следователя: Основы формирования и воздействия: Дис. ... канд. юрид. наук. — Воронеж, 2003. — 239 с.
- 8 *Семенов В.В.* Процессуальные и криминалистические проблемы использования невербальной информации при расследовании преступлений: Дис. ... канд. юрид. наук. — Саратов, 2003. — 240 с.
- 9 *Кнапп М.Л.* Невербальные коммуникации. — М.: Наука, 1978. — 245 с.
- 10 *Бороздина Г.В.* Психология делового общения. — М.: Деловая книга, 1998. — 247 с.
- 11 *Заяц И.В.* Использование лингвистических познаний при расследовании преступлений. Дис. ... канд. юрид. наук. — Саратов, 2000. — 230 с.
- 12 *George J. Cotsirilos, Meeting the Prosecution's Case: Tactics and Strategies of Cross-Examination, 62. — The Journal of Criminal Law, Criminology and Police Science. — Vol. 62. — № 2. Northwestern University School of Law, 1971. — 12 p.*
- 13 Факторы эффективного убеждения. — [ЭР]. Режим доступа: <http://www.xaker.name/forvb/archive/index.php/t-24452.html>

Б.Р.Сембекова

### Кәсіби қарым-қатынас дәлелдемелерді жинау мен зерттеудің әдісі ретінде

Мақала дәлелдеу субъектісінің іздестірушілік-танымдық қызметі барысында алынған сенімді, объективті толық ақпараттарды алудың тиімді әдісі есебінде дәлелдемелерді жинау мен зерттеудің мақсаты ретінде дәлелдеуге жататын мән-жайларды қалыптастыру арқылы қылмыстың алдын алу, тергеу, ашу сұрақтарына арналған. Автор дәлелдемелерді жинау және зерттеудің тиімді әдісі, сондай-ақ қылмыстық іс жүргізу қатысушыларына әсер етудің психологиялық зерттеу тетігі ретінде кәсіби қарым-қатынасты алып қарастырды.

## Professional communications way of collecting and research of proofs

Article is devoted to questions of disclosure, investigation and the prevention of crimes by research of methods, ways and means of establishment of the circumstances which are subject to proof, definition of effective methods of collecting, research of proofs for receiving full, objective and reliable information during search cognitive activity of subjects of proof. As an effective method of collecting and research of proofs professional communication which is defined by research of psychological mechanisms of impact on participants of criminal trial is allocated.

### References

- 1 Belkin A.R. *The proof theory in criminal legal proceedings*, Moscow: Norm, 2007, 528 p.
- 2 *Professional communications of the lawyer* <http://www.tinlib.ru/shpargalki/ritorika/p41.php>.
- 3 Eremeev S.G. *The dissertation on competition of a scientific degree of the candidate of psychological sciences*, Moscow, 2010, 278 p.
- 4 Postovalov O.C. *The dissertation on competition of a scientific degree of the doctor of legal Sciences*, Ufa, 2009, 642 p.
- 5 Aminov I.I. *The dissertation on competition of a scientific degree of the candidate of psychological sciences*, Moscow. 2000, 255 p.
- 6 Vorobyova E.A. *The dissertation on competition of a scientific degree of the candidate of the psychological*, Moscow, 2003, 266 p.
- 7 Moskvina E.O. *The dissertation on competition of a scientific degree of the candidate of jurisprudence*, Voronezh, 2003, 239 p.
- 8 Semenov V.V. *The dissertation on competition of a scientific degree of the candidate of jurisprudence*, Saratov, 2003, 240 p.
- 9 Knapp M.L. *M.'s nonverbal communications*, Moscow: Nauka, 1978, 245 p.
- 10 Borozdina G.V. *Psychology of business communication*, Moscow: Business book, 1998, 247 p.
- 11 Zayats V. *The dissertation on competition of a scientific degree of the candidate of jurisprudence Saratov*, 2000, 230 p.
- 12 George J. *The Journal of Criminal Law, Criminology and Police Science*, 62, 2. Northwestern University School of Law, 1971, 12 p.
- 13 *Factors of effective persuasion*, [ER]. Access mode: <http://www.xaker.name/forvb/archive/index.php/t-24452.html>