Содержание

Ведение

Глава 1. Понятие и виды следственных ситуаций складывающихся при допросе

Глава 2. Формы ложной информации в конфликтной ситуации

Глава 3. Виды вербального противодействия расследованию

Глава 4. Криминалистическая диагностика ложной информации в конфликтной ситуации

Глава 5. Криминалистические средства и методы преодоления конфликтной ситуации

5.1 Психологические приемы

5.2 Метод изобличения

5.3 Метод убеждения

5.4 Метод эмоционального воздействия

5.5 Метод примера

5.6 Логические приемы

5.7 Тактические приемы

Заключение

Список литературы

Список использованной литературы:

# Ведение

В структуре следственных действий допрос является одним из важнейших процессуальных средств поиска и собирания доказательств, а поэтому тактико-психологические приемы допросов дают возможность существенного повышения их эффективности.

Расследование подавляющей части преступлений протекает в условиях противоречия интересов, мотивов и целей участников уголовного судопроизводства.

На допросе нередко возникают конфликтные ситуации. Свое специфическое выражение они приобретают при непосредственном общении таких противостоящих друг другу субъектов как следователь и подозреваемый (обвиняемый). Острая конфликтность определяет программу применения следователем тактических приемов и комбинаций таких приемов. Исходя из этого, главную задачу своего исследования вижу в том, чтобы обратить внимание на практическое применение тактических приемов допроса для преодоления всякого рода противодействия следствию. От эффективности применения таких приемов в ходе допроса во многом зависит окончательный итог проводимого следователем расследования.

# Глава 1. Понятие и виды следственных ситуаций складывающихся при допросе

Допрос - это процесс получения показаний от лица, обладающего сведениями, имеющими значение для расследуемого дела. Это самое распространенное, но и самое сложное следственное действие. И дело не только в том, что следователю нередко противостоит человек, не желающий говорить правду или вообще давать показания; ошибаться, заблуждаться может и искренне стремящийся сообщить все известное ему по делу. Искажение и вымысел надлежит своевременно обнаружить и учесть при оценке и использовании показаний. [[1]](#footnote-1)

В процессе допроса между его участниками складываются следующие ситуации: конфликтные и бесконфликтные. Эта классификация заимствована криминалистикой у психологии. Она основывается на характеристике одного из элементов психологических компонентов ситуации: соперничества и противодействия сторон, цели и интересы которых при расследовании преступления не совпадают. Бесконфликтная ситуация характеризуется полным или частичным совпадением интересов участников взаимодействия, отсутствием противоречий в целях, к достижению которых направлены их усилия на данном этапе расследования. Ситуации конфликтов различной длительности и остроты возникают тогда, когда между участниками процесса складываются отношения соперничества и противодействия".

Тактическая борьба в конфликтной ситуации в свою очередь делится на нестрогое и строгое соперничество. Сущность этих видов ситуаций одна - противостояние, обусловленное оборонительной доминантой допрашиваемого. Конечно, отрицание подсудимым части обвинения, отдельных эпизодов преступления менее опасно для судьбы дела, чем отрицание всего криминала в целом. [[2]](#footnote-2)

# Глава 2. Формы ложной информации в конфликтной ситуации

Противодействие расследованию проявляется как в сокрытии преступления, так и в воспрепятствовании его расследованию. Сокрытие преступления осуществляется путем утаивания, уничтожения, маскировки и фальсификации информации и (или) ее носителей. Возможны и смешанные способы. [[3]](#footnote-3)

Утаивание возможно активными и пассивными способами. К числу последних относятся умолчание, недонесенение, несообщение запрашиваемых сведений, невыполнение требуемых действий, отказ от дачи показаний. К способам сокрытия преступлений путем фальсификации чаще других в следственной практике относятся заведомо ложные показания, сообщения, заявления и доносы. Ложная информация в данном случае выступает как форма противодействия расследованию.

# Глава 3. Виды вербального противодействия расследованию

Вербальное противодействие расследованию может выражаться как в форме пассивного сопротивления (отказ отдачи показаний, умолчание о фактах, интересующих следствие), так и в форме активного противодействия: лжесвидетельства, ложного заявления, сговора, оговора, самооговора, ложного алиби, подстрекательства к даче ложных показаний, склонения к отказу от данных ранее правдивых показаний путем угроз, подкупа и т.п.

***Лжесвидетельство -*** умышленная дезинформация следователя в форме дачи заведомо ложных показаний. Может привести либо к осуждению невиновного, либо, наоборот, к оправданию лица, совершившего преступление. Оно может выражаться как в подтверждении обстоятельств, не имевших места в действительности, так и в умалчивании об известных обстоятельствах дела и, что чаще всего встречается, в искажении фактических обстоятельств.

Допрошенные свидетели, как правило, дают ложные показания с целью оправдания виновных.

*Свидетели дают заведомо ложные показания по следующим мотивам:*

* боязнь мести со стороны подозреваемого или обвиняемо го;
* желание помочь виновным в силу дружеских или родственных отношений избежать наказания или смягчить вину или, на оборот, усугубить вину из мести и других низменных и корыстных побуждений;
* стремление скрыть свои собственные неблаговидные по ступки, аморальное поведение, трусость;

отрицательное отношение к правоохранительным органам и нежелание в последующем выступать в качестве свидетеля, опознающего или участника иного следственного действия, быть вызванным в суд и т.д.

*Для потерпевшего эти мотивы несколько иные:*

* неверие в возможности органов дознания и предварительного следствия раскрыть преступление, возместить материальный ущерб, обеспечить личную охрану, боязнь коррупции;
* желание скрыть собственное неблаговидное поведение, источник приобретения утраченных ценностей;
* преувеличить из чувства мести материальный ущерб, занизить причиненный материальный ущерб в силу дружеских в прошлом, родственных или семейных отношений.

Какими бы ни были мотивы лжесвидетельства, следователь обязан принять меры к их преодолению. Изобличить во лжи свидетеля или потерпевшего можно путем предъявления ему собранных по делу доказательств, путем оглашения показаний других лиц. Хорошие результаты дают очные ставки с другими свидетелями, между свидетелем и обвиняемым, чистосердечно раскаявшимся в содеянном. Если свидетель не дает правдивых показаний из-за боязни мести со стороны родственников обвиняемого или самого обвиняемого, необходимо развеять, эти опасения путем разъяснения и убеждения, принять меры, направленные на охрану свидетеля от постороннего или и приведения угроз в исполнение.

*Мотивами ложных показаний подозреваемых и обвиняемых:*

* страх перед разоблачением и наказанием, желание избежать ответственности;
* стыд, боязнь позорящей огласки со стороны лиц, занимающих высокие посты, соответствующее положение, а также тех, кто совершает преступления на сексуальной почве, против несовершеннолетних;
* желание как можно дольше продолжать преступную деятельность, иметь деньги, жить сообразно желаниям;

по групповым преступлениям - чувство ложно понимаемого долга, круговой поруки.

*Причины, по которым допрашиваемые изменили показания с правдивых на ложные:*

* отрицательное воздействие на обвиняемого со стороны лиц, находящихся с ним до суда под стражей;
* при ознакомлении с делом обвиняемый понял, что доказательств его вины собрано следователем недостаточно, поэтому в суде отказался от правдивых показаний, данных на предварительном следствии;
* ссылка на то, что следователь допустил недозволенные методы допроса и поэтому обвиняемый был вынужден признаться и совершении преступлений, описанных в постановлении о предъявлении обвинения, а затем он может от них в суде отказаться;
* нарушение правил изоляции по групповым делам как в следственном изоляторе, так и при перевозке в суд.

Ложные утверждения нельзя продумать до конца безупречно и тем более надолго сохранить их в памяти во всех деталях. Если следователь сомневается в правдоподобности заявления, по тактическим соображениям не следует дать почувствовать это заявителю на первом допросе. [[4]](#footnote-4) Его надо допросить самым подробнейшим образом, а показания проверить через лиц, хорошо знающих его, выяснить у них, что рассказывал потерпевший о преступлении, могли ли быть у него те предметы, которые, по его словам, похищены, и т.д. В разоблачении ложных заявлений большую роль играют негативные (отрицательные) обстоятельства, т.е. такие, которые при нормальном ходе того или иного события должны быть, но фактически отсутствуют либо, наоборот, присутствуют, когда их не должно быть. Негативные обстоятельства - это фактические данные, противоречащие обычному ходу вещей. [[5]](#footnote-5)

***Сговор***является наиболее активным и опасным видом вербального противодействия расследованию. Он характерен для преступлений, совершаемых организованными преступными группами. Согласованность в показаниях должна настораживать следователя, и действенным средством их проверки и разоблачения в них лжи будет детальный допрос и логически правильно увязанная между собой серия вопросов. [[6]](#footnote-6)

*При допросе организаторов (руководителей) криминального сообщества следует стремиться установить:*

* как и у кого возник замысел организации преступного сообщества;
* при каких обстоятельствах; что было побудительным мотивом;
* в какой последовательности реализовывался замысел;
* какую противоправную деятельность предполагалось вести, какая в действительности осуществлялась;
* эпизоды этой деятельности, ее конкретные участники,
* принимал ли непосредственное участие в совершении преступления сам организатор;
* каким способом (способами) совершались преступления;
* как был избран или разработан этот способ;
* какова структура сообщества, каковы меры конспирации, средства передвижения и приемы связи;
* каково материально-техническое оснащение, вооружение;
* каковы способы вовлечения в сообщество новых лиц;
* существует ли группа (блок) защиты, если да, то каковы;
* кто является исполнителем
* каковы личностные отношения в сообществе;

*При допросе непосредственных исполнителей преступных деяний помимо сведений об организации целесообразно выяснить:*

* в совершении, каких конкретно криминальных деяний допрашиваемый принимал личное участие, в чем оно заключалось;
* кто был инициатором совершения деяния, кто его планировал, были ли допущены отступления от первоначального плана;
* какие меры намечались для сокрытия преступления, как предписывалось вести себя в случае провала или неудачи по иным причинам;
* какова доля имущества или ценностей, полученных в результате совершения преступления;
* имеет ли преступник доступ (и на каких основаниях) к общей кассе сообщества;
* его отношения с соучастниками и другими членами сообщества;
* как он был вовлечен в криминальную деятельность сообщества, каковы причины, побудившие его встать на преступный путь.

*При допросе членов группы (блока) защиты следует попытаться установить:*

* как был завербован конкретный человек в сообщество, какие его качества послужили основанием для того, чтобы привлечь его к участию в этом формировании;
* в чем заключаются его преступные обязанности, кто их определил;
* кто еще состоял в группе, в чем заключались его (их) обязанности;
* имел ли данный член сообщества оружие, какое, каким путем оно было приобретено; были ли случаи его применения, при каких обстоятельствах;
* участвовал ли он в конфликтах с членами других криминальных образований; когда, где и из-за чего, при каких обстоятельствах, с какими последствиями;
* какие имеются средства связи между членами группы, каковы приемы конспирации;
* какова была доля обогащения от преступной деятельности, кем она определялась и когда, как передавалась, как и на что расходовалась.

*При допросе членов группы (блока) прикрытия помимо аналогичных приведенных вопросов выясняется:*

* что могли знать о преступной деятельности допрашиваемого или о чем могли догадываться сослуживцы по месту работы;
* какие препятствия и каким образом приходилось преодолевать конкретному члену группы, чтобы получить информацию для преступного сообщества;
* каким путем эта информация ему передавалась;
* были ли у него провалы и каким образом удавалось их нейтрализовать, оправдаться;
* изменялось ли после этого отношение к нему сослуживцев;

как удавалось входить в доверие к источнику нужной информации.

Специфическим видом вербального противодействия является ***оговор****.* Под ним понимается - заведомо ложное показание одного допрашиваемого в отношении другого, в котором он пытается умышленно ложно уличить другое лицо в причастности к преступлению. В следственной практике этот вид ложного показания встречается редко. [[7]](#footnote-7)

При получении показаний, в которых подозреваемый сознается в преступлении, нельзя исключить ***самооговора,*** не гак уж редко встречающегося на практике.

*Его мотивы:*

* желание быть осужденным за преступление менее тяжкое, чем то, которое совершено в действительности;
* уберечь от уголовной ответственности близких людей, выгородить соучастников;
* показать себя бывалым преступником; ввести следователя в заблуждение;
* попасть в места заключения и тем самым избавиться от алкоголизма, наркомании и т.п.

В криминалистике разработаны специальные рекомендации разоблачения самооговора. К ним относятся:

* проведение тщательного анализа протокола допроса с целью проверки, нет ли в показаниях признаков, характерных для самооговора: чрезмерное словесное совпадение показаний, данных на разных допросах;
* слишком общий характер, схематичность показаний;
* обилие противоречий между показаниями, данными на разных допросах;
* изучение материалов дела и дополнительных данных о личности допрашиваемого, в том числе личные записи в дневнике, письмах, отзывы родственников, сослуживцев, друзей;
* учет волевых качеств, характеристика темперамента допрашиваемого, склонности к внушению;
* проведение повторного допроса с соблюдением иной последовательности выяснения обстоятельств дела;
* проверка показаний на месте;
* выяснение причины самооговора.

Нередко обвиняемый, отрицая свою причастность к преступлению, ссылается *на алиби,* т.е. заявляет, что не мог совершить преступления, так как в это время находился в другом месте.

***Ложное алиби -*** одна из форм противодействия расследованию и уклонения от ответственности за совершенное преступление. Оно создается преступником с целью не допустить в уголовно-процессуальном доказывании информации, адекватно отражающей его роль в совершении преступления, нейтрализовать возможные против него улики, а также, используя возможности рефлексивного управления, направить следствие по ложному пути. [[8]](#footnote-8)

Существует несколько способов создания ложного алиби.

В первом случае, преступник, предвидя возможность своего ареста, договаривается с близкими о даче ими ложных показаний. В этом случае опровержение достигается путем детального допроса этих лжесвидетелей с целью обнаружить существенные противоречия в их показаниях, поскольку невозможно согласовать все детали вымышленного события; к тому же ложь запоминается плохо и при повторном допросе нередко воспроизводится в другом варианте.

Другой способ создания ложного алиби более изощрен и разоблачается с трудом. Преступник проводит с избранными им лицами какое-то время, например участвует в совместном чаепитии и т.п., но условливается, что время будет указано иное, нежели в действительности. Средством установления истины в этом случае служит также детальный допрос плюс тщательное исследование того, где в действительности могли находиться эти лица в названное следователю время.

Наконец, преступник может ввести лиц, подтверждающих его алиби, в заблуждение относительно того времени, когда он с ними был. В этом случае свидетели будут искренне считать, что говорят правду. Следователь должен выяснить, как определяют такие свидетели время, о котором дают показания, обнаружить причину их заблуждения и таким образом опровергнуть ложное алиби. [[9]](#footnote-9)

# Глава 4. Криминалистическая диагностика ложной информации в конфликтной ситуации

Следователь в процессе доказывания имеет дело не только и не столько с достоверной доказательственной информацией, сколько с дезинформацией, т.е. ложными сведениями о событии, когда ему со стороны допрашиваемых оказывается "продуманное сопротивление", создается конфликтная ситуация. Психологи выделяют три основных типа развития отношений и поведения людей в конфликтных ситуациях:

I*.* Заключается в выходе из ситуации, когда одна из противоборствующих сторон убеждается в отсутствии возможности на успех и никакая другая форма воздействия не приемлема. Когда допрашиваемый под воздействием доказательств приходит к выводу о ненужности противоборства, он дает правдивые показания.

II. Компромисс. Когда каждая из сторон получает часть желаемого, извлекая из этого определенную выгоду. Например, подозреваемый добровольно сознается в совершении малозначительного преступления, на деясь избежать ответственности за более тяжкое, либо частично подтверждает свое участие в преступлении.

III. Конфликт, связанный с противоборством сторон, со стремлением каждой из них к достижению своей цели путем блокирования пути другой. Это взаимодействие характеризуется открытым столкновением тактик поведения участников данной ситуации.

При остроконфликтном характере общения (типичный пример этого - допрос лиц, не дающих правдивых показаний) одной обратной связи при передаче информации бывает недостаточно. Следователь и допрашиваемый стремятся мыслить друг за друга, подобно тому как при игре в шахматы по одному ходу противник старается разгадать всю задуманную комбинацию. Игра с неизвестным ходом противника предполагает предвидение этого хода, это сделанный в собственном воображении ход за противника. И чем больше "ходов" будет разгадано, тем искуснее будет допрос.

Размышление, связанное с имитацией мыслей и действий противника и анализом собственных рассуждений и выводов, и психологии *называется рефлексией, а* процесс передачи оснований для принятия решения одним из собеседников другому носит *название рефлексивного управления.* Рефлексивный подход к анализу конфликтной ситуации позволяет предвидеть, какие показания может дать допрашиваемый, и тем самым регулировать собственное поведение. Чтобы направлять мыслительным процесс участника общения, надо передать ему информацию, которая служила бы основанием для принятия желательного для следствия решения, поставить себя в положение допрашиваемою, вжиться, вчувствоваться в образ, заставить себя мыслить его категориями. Так могут быть поняты мотивы, найдены объяснения поступкам.

Для того чтобы научится отличать ложную информацию от правдивой, необходимо выяснить что следует понимать под ложью. В широком смысле слова ложь (ложная информация) - это информация, не соответствующая действительности. Искажать действительность можно либо ошибаясь, либо преднамеренно. Люди лгут друг другу тогда, когда солгать - переступить внутренний моральный барьер - им легче, чем сказать правду. Психически здоровый человек, говоря неправду, всегда преследует этим какую-либо цель: показать себя в лучшем виде, чем он есть на самом деле; из корыстных побуждений; избежать возможного конфликта; облегчить свою или участь другого человека в будущем. [[10]](#footnote-10)

Диагностика лжи возможна в процессе коммуникации - *вербальной (звуковой)* и *невербальной (визуальной).*

Считается, что через вербальное (речевое) общение мы получаем всего 10 % информации о собеседнике и около 90 % - через невербальное. В акте общения слова занимают около 7 %, звуки и интонации - 38, невербальное проявление - 55 % времени общения.

Большинство исследователей считают, что с помощью слов в основном передается информация, а с помощью жестов - отношение к информации. Иногда жесты могут заменять даже слова. [[11]](#footnote-11)

*В случае вербальной коммуникации признаки лжи выявляются путем анализа показаний.*

Ими могут быть: уклонение допрашиваемого от ответа на прямой вопрос; упорное подчеркивание допрашиваемым своей добропорядочности и незаинтересованности в исходе дела; сокрытие очевидных фактов, которые не могли быть неизвестны допрашиваемому лицу; бедность эмоционального фона показаний (схематичность, безликость, неопределенность); подробное описание времяпрепровождения того дня, когда было совершено проверяемое событие, в то время как другие дни описываются поверхностно; сообщение допрашиваемым лицом противоречивых сведений по одному поводу; нелогичность, неконкретность сведений, содержащихся в показаниях, недосказанность утверждений, декларативность, наличие общих фраз и положений; наличие противоречий в мельчайших деталях показаний различных лиц об одном и том же; наличие проговорок в высказываниях, указывающих на отрицаемую допрашиваемым лицом осведомленность в обстоятельствах события, по поводу которого оно допрашивается.

Появлению в показаниях проговорок способствует умелое использование следователем особенностей свойств личности допрашиваемого. Так, например, хвастливый может проговориться гораздо скорее, чем человек по натуре более сдержанный.

Но при этом полученные показания нужно оценивать с осторожностью, поскольку, пытаясь продемонстрировать те или иные качества, хвастливый человек нередко преувеличивает их, а с ними и фактически совершенные им действия. В конечном счете все это иногда приводит к оговору и самооговору. [[12]](#footnote-12)

Проговорки необходимо подмечать, но не всегда сразу обращать на них внимание, иначе допрашиваемый станет следить за своей речью. Лучше, выслушав его до конца, объяснить, что его собственные сообщения свидетельствуют о причастности к преступлению.

# Глава 5. Криминалистические средства и методы преодоления конфликтной ситуации

Приемы, применяемые для предупреждения, установления и разоблачения лжи, по характеру используемых наук и направленности принято делить *на три группы приемов воздействия:*

* психологические;
* логические;
* тактические. [[13]](#footnote-13)

Такое деление условно, так как чисто тактических приемов не существует.

# 5.1 Психологические приемы

Психологическое воздействие на личность исключалось в свое время из числа средств, применяемых при допросе. Так, чтобы оградить допрашиваемого от внушения, закон запрещает постановку наводящих вопросов; чтобы оградить от постороннего влияния, закон предписывает проведение допроса порознь, а производство очной ставки разрешает одновременно только между двумя лицами. Но даже самое точное выполнение всех правил не гарантирует допрашиваемого от психологического воздействия на него со стороны следователя. Любая форма общения, тем более устная, предполагает воздействие. [[14]](#footnote-14)

Следователь обязан воздействовать на лиц, проходящих по делу: ему приходится убеждать допрашиваемого в необходимости дать правдивые показания, отказаться от избранной им неправильной линии поведения. *В этом и заключается дозволенное законом психологическое воздействие на допрашиваемого, подчиненное целям установления истины по делу.*

Важно правильно определить границу между действиями и приемами следователя, которые допускаются законом, и действиями, представляющими собой психическое насилие, несовместимое с принципами уголовного процесса. В отличие от насилия, - правомерное психологическое влияние само по себе не диктует конкретное действие, не вымогает того или иного содержания, а, вмешиваясь во внутренние психические процессы, формирует правильную позицию человека, сознательное отношение к своим гражданским обязанностям и лишь опосредствованно приводит его к выбору определенной линии поведения. [[15]](#footnote-15)

Воздействие следователя имеет предметную задачу - получение показаний, объективно отражающих действительность.

Правомерное психологическое воздействие *достигается путем рефлексивного управления,* которое стимулирует дачу правдивых показаний. Рефлексивное управление осуществляется за счет передачи допрашиваемому основании для принятия желательного, объективно обоснованного решения. [[16]](#footnote-16)

В целях разоблачения лжи, получения от допрашиваемого правдивых показаний в следственной практике могут применяться лишь *следующие методы психологического воздействия:*

* изобличения;
* убеждения;
* метод эмоционального воздействия;
* примера.

# 5.2 Метод изобличения

Сущность метода - в активном воздействии на допрашиваемого, в демонстрации несостоятельности его утверждений, противоречий между этими утверждениями и обстоятельствами расследуемого уголовного дела. Изобличение достигается путем предъявления доказательств, постановкой перед допрашиваемым вопросов.

Предъявление доказательств в процессе допроса должно быть проведено тактически правильно. Главное, чтобы с их помощью была передана допрашиваемому не ложная, а действительная информация, чтобы доказательства были тщательно проверены и не вызывали сомнений в своей достоверности, верно истолкованы, логически точно использованы. Правильно предъявленные в ходе допроса доказательства способствуют получению подробностей и достоверной информации от лиц, дающих ложные показания, побуждают дать правдивые показания тех, кто пытается утаить правду, и, наконец, помогают поверить и правильно оценить показания.

Доказательства при условии их правильного предъявления могут сыграть решающую роль в изобличении виновных.

# 5.3 Метод убеждения

Метод заключается в передаче сообщений с целью склонить к определенному мнению или поступку человека, воздействуя на его эмоциональную, интеллектуальную и волевую сферы.

*Метод убеждения возможен только в том случае, если личность желает воспринимать доводы, заинтересована выслушать собеседника.* Поэтому предварительное установление психологического контакта с допрашиваемым является обязательной предпосылкой этого метода. Эффективность убеждения зависит от силы аргументации (наличие достоверных фактов, примеров, цифр, данных науки, мнений авторитетов), предварительной заготовки, психических качеств убеждающего и убеждаемого. [[17]](#footnote-17) Применение убеждения должно *отвечать ряду требований:*

* строиться с учетом уровня развития, образования, интеллекта допрашиваемого, его индивидуальных психических качеств;
* должно быть рассчитано на обратную связь, т.е. на восприятие доводов самого допрашиваемого, чтобы в зависимости от них перестраивать процесс убеждения.

Следователь должен быть сам убежден в том, в чем хочет убедить допрашиваемого. У допрашиваемых обостренное восприятие, они хорошо распознают, насколько следователь искренен.

В следственной практике могут применяться следующие виды речевого убеждения:

* **Приказание.** Оно основано на праве одного человека приказывать и на обязанности другого подчиняться ему. Убеждение в этой форме применяется в тех случаях, когда требуется резко изменить направление психических процессов допрашиваемого, например вывести его из возбужденного состояния. Поэтому приказание должно быть лаконичным и неожиданным: "Сядьте приличнее!", "Выньте руки из карманов!"
* **Требование.** По существу, каждое слово может служить средством выражения требования. Интонация доводит мысль, высказанную в предложении, до законченности, выражает самостоятельную волю. Просьба сопровождается вежливым обращением, чтобы побудить к выполнению какого-либо действия или, наоборот, воздержаться от его выполнения.
* **Упрек.** Это деликатная, завуалированная просьба не совершать или прекратить какое-либо действие или отказаться от какого-нибудь общественно нецелесообразного намерения.
* **Предложение.** Побуждает допрашиваемого совершить какой-либо конкретный поступок, например дать правдивые показания, объяснить какой-то факт и т.д.
* **Совет** как вид внушения очень близок к предложению. В зависимости от его содержания и авторитета следователя, высказывающего совет, последний принимается допрашиваемым как предложение, которое необходимо исполнить.
* **Предостережение и предупреждение** - разновидности предложения, которые в речи выделяются интонационно. Они могут применяться в зависимости от характера предложения, исходящего от следователя, обстановки допроса и взаимоотношениймежду следователем и допрашиваемым лицом Важными условиями эффективности утверждения как метода психологического воздействия являются неоднократность повторения доводов, усиливающих эмоциональное состояние допрашиваемого, и авторитетность следователя, которая располагает к доверию и снижает сопротивление воздействию. [[18]](#footnote-18)

# 5.4 Метод эмоционального воздействия

Сущность его - в создании таких искусственных условий, при которых происходит резкое изменение эмоционального состояния допрашиваемого, в результате чего он обнаруживает знание или незнание факта, степень заинтересованности в расследуемых обстоятельствах. С помощью этого метода выясняется причастность допрашиваемого к преступлению, знание им фактов, интересующих следователя, проверяется правильность тактических приемов допроса.

Эмоциональность - важная качественная сторона речевого воздействия, и его успех во многом определяется тем, насколько умело следователь применил в отношении допрашиваемого приемы эмоционального воздействия. *Такими приемами могут быть* побуждение допрашиваемого к правдивым показаниям, разъяснение ему преимуществ чистосердечного раскаяния, использование положительных качеств допрашиваемого и фактов из его жизни, имеющих для него важное значение. [[19]](#footnote-19)

Восстановление эмоционального состояния допрашиваемого является предварительным условием результативности допроса и применения методов психологического воздействия. Применяемые методы окажутся эффективными, если будут созданы *условия, при которых допрашиваемый сам не желал бы, чтобы на него воздействовали.* В противном случае могут наступить явления, называемые в психологии смысловым и эмоциональным барьерами. Вследствие возникновения смыслового барьера допрашиваемый оказывается совершенно невосприимчивым к методам воздействия, и психический срыв может оказать резкое противодействие следователю. Причина возникновения смыслового барьера - разговор с процессуальным партнером на разных уровнях понимания. Эмоциональный барьер - такое состояние, когда допрашиваемого невозможно убедить никакими логическими доводами.

Он проявляется в отчуждении людей, неприязни к ним, озлобленности и является результатом накопления тяжелых переживаний вследствие незаслуженного оскорбления, упрека, подозрения, проявления со стороны следователя любой другой несправедливости. Следователь должен, прежде всего "снять", преодолеть смысловой и эмоциональный барьеры, проявив доверие и чуткость к допрашиваемому. [[20]](#footnote-20). Эмоциональное воздействие на процессуального противника возможно лишь при строгом соблюдении законности и принципов морали.

# 5.5 Метод примера

Проявляется или в форме личного примера следователя, или в форме сообщения допрашиваемому о положительных действиях других лиц. Корректное поведение следователя будет оказывать дисциплинирующее воздействие на допрашиваемого. Если следователь позволил себе повысить голос, допрашиваемый сделает то же самое, если следователь нервничает, эта нервозность передается допрашиваемому. Психологическое воздействие на допрашиваемого начинается до допроса в кабинете. Поэтому внешний вид следователя, обстановка в кабинете должны соответствовать своему целевому назначению. [[21]](#footnote-21)

В том случае, если следователь в процессе допроса рассказывает допрашиваемому о положительном поступке другого лица, желательно, чтобы пример был реальным, аналогичным тем обстоятельствам, для подтверждения которых он приводится, а действующие лица знакомы допрашиваемому. Пример как бы приближает предмет допроса, вносит в изложение ясность и возбуждает интерес. *Использование метода примера требует определенных педагогических способностей.*

# 5.6 Логические приемы

Тактика вербальных следственных действий строится с учетом положений формальной логики. В ходе работы с информацией используются приемы логического воздействия, в основе которых лежат логические категории: анализ, синтез, сравнение, обобщение, аналогия и др.

При допросе в процессе свободного рассказа допрашиваемому предоставляется полная возможность изложить факты в той логической последовательности, в которой он их наблюдал. Такой порядок допроса оправдан, *во-первых,* потому, что при свободном рассказе допускается меньше ошибок и труднее бывает солгать, чем при ответах на вопросы. Поэтому не рекомендуется торопиться ставить допрашиваемому вопросы. [[22]](#footnote-22)

*Во-вторых,* следователь не всегда знает, чем располагает допрашиваемый. Последний же знает гораздо больше того, что может спросить у него следователь. В процессе свободного рассказа можно получить сведения об обстоятельствах, о которых следователь не имел представления. К тому же допрашиваемый, излагая факты в той последовательности, в которой он их воспринимал, легче вспомнит мелкие, но порой существенные для дела детали.

Приемы, используемые при допросе, должны быть логичны, увязаны между собой, служить достижению одной цели.

Если в деле имеются доказательства, то следует применить *метод прямого логического убеждения* в бесполезности ложных показаний, для чего доказательства анализируют, устанавливают между ними связь, определяют их значение для дела. Этот тип доводов называют логическим. Он основывается на доказательствах, факты здесь истинны, логика безупречна, выводы правильны. Задача следователя заключается в последовательном использовании аргументов.

В юриспруденции разработаны *правила использования аргументов в процессах межличностного противодействия, в условиях конфликтных ситуаций, характерных для предварительного следствия.*

Перед использованием системы аргументов целесообразно снять напряжение у конфликтующего партнера, ослабить силу воздействия переживаний, связанных с расследуемым делом, установить с участником процесса психологический контакт. [[23]](#footnote-23)

Затем следует адаптировать систему аргументов к личности партнера, чтобы он понял и принял смысл оказываемого воздействия, но не обратил особого внимания на форму и цели передачи аргументов. При этом учитывается уровень его интеллекта, общего и специального образования. После этого избирается тактика аргументации, которая может быть либо прямой, когда аргументируется тезис следователем, либо обратной (контраргументация), с помощью которой опровергается прямая аргументация процессуального партнера. В процессе аргументации важно признавать правоту партнера при наличии достаточных аргументов хотя бы для того, чтобы сохранить с ним контакт и иметь время для проверки истинности заявлений.

С помощью *приемов прямой и обратной аргументации* могут быть выявлены ложные утверждения, для чего надо:

* выслушать аргументацию партнера, проанализировать, найти противоречия и предъявить их для последующего обсуждения;
* позитивно оценить аргументы, отличающиеся правдивостью, что будет способствовать контакту и демонстрации объективности следователя. Ни один позитивный аргумент партнера не должен остаться без внимания и положительной оценки;
* провести дробление аргументов партнера на более мелкие, чтобы извлечь максимум информации из фрагментов, недостаточно защищенных партнером;
* из каждого своего аргумента или аргумента партнера следователь может извлечь выводы на перспективу.

В том случае, если доказательств для прямого изобличения допрашиваемого недостаточно, могут применяться *приемы, допускающие создание у допрашиваемого определенных представлений (*например, убеждения в том, что у следователя достаточно доказательств, полностью изобличающих его, оставление допрашиваемого в неведении об объеме доказательств). Чтобы создать у допрашиваемого преувеличенное представление об осведомленности следователя, может быть использована *информация о прошлом допрашиваемого и его поведении в период, предшествовавший вызову на допрос.* Осведомленность следователя об этих фактах логически распространяется допрашиваемым и на обстоятельства совершенного им преступления. У него создается впечатление, что следователь столь же хорошо знает о нем и все остальное. Широко применяются и такие *тактические приемы допроса, как сопоставление показаний, анализ, выявление противоречий и их демонстрация, контроль, уточнение, изменение темпа допроса, выжидание, постановка неожиданного вопроса. [[24]](#footnote-24)*

Доказательства желательно предъявлять обвиняемому с постепенно нарастающей изобличающей силой, чтобы логика фактов, совокупность доказательств привели допрашиваемого к выводу о необходимости дать правдивые показания.

Если в ходе допроса следователь обнаружит, что отдельные события допрашиваемым забыты, надо помочь ему восстановить забытое, оживить и мобилизовать его память. *Этому способствуют следующие приемы:*

* допрос в разной последовательности;
* допрос о фактах, сопутствовавших преступлению. Здесь большую роль играют ассоциации: по сходству, по смежности, по контрасту и причинно-следственные;
* предъявление вещественных доказательств, находящихся в прямой или косвенной связи с забытым фактом;
* допрос на месте события;
* проведение очной ставки;
* ознакомление допрашиваемого с показаниями других лиц.

Изобличить допрашиваемого во лжи возможно путем правильной, своевременной и последовательной формулировки вопросов, системой тщательно подготовленных вопросов, направленных на извлечение информации, на стимулирование свободного рассказа в заданном направлении и объеме, логически подтверждающих совершение обвиняемым действий, в которых он обвиняется.

# 5.7 Тактические приемы

Дискуссионным в литературе является вопрос о классификации тактических приемов. Так, Л.М. Карнеева подразделяла тактические приемы допроса на две группы в зависимости от того, применяются ли они в конфликтной или бесконфликтной ситуации. Основанием для деления первых на две подгруппы служит причина конфликта: отказ от дачи показаний или дача ложных показаний. В последнем случае она различала приемы эмоционального воздействия и приемы, основанные на использовании доказательств, а эти в свою очередь разделяла на три подгруппы в зависимости от того, достаточно ли доказательств для изобличения допрашиваемого или в системе доказательств имеются пробелы, либо доказательств недостаточно для изобличения. [[25]](#footnote-25)

Л.Б. Филонов и В.И. Давыдов классифицировали тактические приемы допроса по их целевому назначению, однако это основание не было выдержано достаточно строго. Так, одна группа приемов предназначалась для получения информации, вторая - для определения истинности или ложности показаний, что фактически сводится к получению информации. В самостоятельную группу ими сводились приемы воздействия на состояние обвиняемого, а в другую - приемы использования индивидуальных особенностей личности обвиняемого, хотя отделить их друг от друга именно по функциональному признаку затруднительно, а то и невозможно.Н.И. Порубов в качестве оснований для классификации избрал стадии допроса, объем доказательственного материала и характер ситуации допроса.

Все попытки дать единое основание деления криминалистических приемов оказывались безуспешными.

В рассматриваемой нами конфликтной ситуации возможны *три варианта поведения допрашиваемого:*

* допрашиваемый колеблется, не избрал определенной линии поведения;
* допрашиваемый избрал стойкую установку на дачу ложных показаний;
* допрашиваемый отказывается от общения со следователем.

*I. В первой ситуации* у человека, решающего, дать ли правдивые показания, борются чувство вины и чувство стыда. Угрызение совести, чувство вины - внутренняя эмоция, переживаемая лично, а чувство стыда подвержено неодобрению, осмеянию со стороны других. Если о совершенном преступлении никто не знает, то у виновника может отсутствовать чувство стыда, но угрызения совести все равно могут возникнуть. Желание облегчить вину побуждает к даче ложных показаний, а желание избежать унизительного чувства стыда препятствует этому. [[26]](#footnote-26)

Допрос для обвиняемого - это, с одной стороны, ситуация, вызывающая тревогу, беспокойство, растерянность, эмоциональную напряженность, с другой - мобилизационная готовность к борьбе, умственная настороженность. Лишь немногие обвиняемые имеют самообладание не показать, какая идет внутренняя борьба. Допрашиваемый хочет дать волю своему чувству, когда он говорит правду. Задача следователя в данной ситуации - создать атмосферу доверительности, чтобы допрашиваемый дал правильные показания.

Тактически важно на первом допросе предупредить дачу ложных показаний, потому что допрашиваемому позже от них труднее будет отказаться, так как к прежним мотивам лжи прибавляется еще мотив нежелания признаться в лжесвидетельстве.

По возможности следует облегчить допрашиваемому путь к признанию.

II. Во второй ситуации, когда допрашиваемый проявляет стойкую установку на ложь, следователь избирает путь изобличения его доказательствами. Отмечена закономерность: "чем больше доказательств, тем выше вероятность преодоления установки на ложь и получения правдивых показаний".

В конфликтной ситуации со строгим соперничеством следователя и допрашиваемого возможны *следующие тактические приемы:*

* подробный допрос с последующим выявлением противоречий;
* допущение легенды допрашиваемого;
* последовательное использование доказательств;
* форсированный и замедленный темп допроса;
* косвенный допрос;
* создание определенного представления у допрашиваемого об осведомленности следователя;
* повторный допрос в иной последовательности.

В этой ситуации допроса важно использовать фактор внезапности, который причисляется к тактическим приемам. Сущность его - в неожиданной постановке допрашиваемому вопроса, не связанного с предыдущими, на который допрашиваемый должен дать немедленный ответ. Внезапно поставленный вопрос лишает допрашиваемого возможности продумать ту или иную версию, оценить значение имеющихся у следователя доказательств. [[27]](#footnote-27)

III. При отказе допрашиваемого (подозреваемого, обвиняемого) давать показания рекомендуется применять приемы, основанные на разъяснении этому лицу всей неблагоприятности последствий занятой им позиции. Полезно умышленно вызвать возражения со стороны допрашиваемого, что может побудить его занять активную защитную позицию, для чего ему придется дать показания.

Назначение этого приема состоит в том, чтобы вызвать у допрашиваемого стремление вести логические рассуждения. Сначала следователь умышленно заостряет внимание на факте, который допрашиваемому опровергнуть нетрудно. Он не может отказать себе в соблазне опровергнуть выводы следователя, уже не хочет оставить без реагирования и другие доводы следователя, тем более что тот и дальше выдает слабые места, не обеспеченные доказательствами. Допрашиваемый опровергает и эти доводы. Так постепенно он втягивается в обсуждение вопросов, предложенных следователем. Но следователь поставил на обсуждение уже более существенные обстоятельства, обеспеченные доказательствами, и логика последнего стала более убедительной. Конфликтующий вынужден, выдвигать иные аргументы или же, не видя выхода, признавать правильность доводов следователя. Таким образом, достигается общение следователя с допрашиваемым, которое в дальнейшем следует развить. Главное втянуть допрашиваемого в разговор. [[28]](#footnote-28)

Иногда допрашиваемые отказываются давать показания, выражая тем самым своеобразный протест против неосновательного их привлечения к ответственности. Нередко отказ является результатом неумения следователей устанавливать правильные взаимоотношения с допрашиваемыми. Если же терпеливо разъясни и, им их положение и права, значение их показаний, то значительная часть таких лиц обычно отказывается продолжать свою линию поведения. При этом важно разъяснить допрашиваемому, что отказ от дачи показаний не принесет ему пользы, а только навредит, поскольку остальные соучастники (если преступление совершено группой) за его счет смогут смягчить долю своей вины, переложив ее на него.

# Заключение

Подводя итог, еще раз хотелось бы обратить внимание на то, что допрос является самым распространенным и одним из самых важных следственных действий. Для того чтобы в хоте проведения данного следственного действия были достигнуты высокие результаты, следователь должен обладать теоретическими и практическими навыками и умением преодолевать конфликтные ситуации.

# Список литературы

1. Уголовный кодекс Российской Федерации. - М.: Юркнига, 2004.

2. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации. - М.: Проспект, 2004.

3. Постановление Пленума ВС РФ от 14 февраля 2000 г. № 7 "О судебной практике по делам о преступлениях несовершеннолетних лиц" // Сборник постановлений Пленумов ВС РФ по уголовным делам. М., 2001.

4. Аверьянова Т.В., Белкин Р.С., Корухов Ю.Г., Россинская Е.Р. Криминалистика: учебник для вузов / под ред.Р.С. Белкина. М., 2001.

5. Белкин Р.С. Криминалистическая энциклопедия. - М., 1997.

6. Белкин Р.С. Курс криминалистики. В 3-х тт. - М., 1997. Т.2 и 3.

7. Васильев А.Н., Карнеева Л.М. Тактика допроса. М., "Юридическая литература", 1970.

8. Васильев В.Л. Юридическая психология. Л.: Изд-во ЛГУ, 1974.

9. Доспулов Г.Г. Психология допроса на предварительном следствии. М.: Юридическая литература, 1976.

10. Дулов А В., Нестеренко П. Д Тактика следственных действий. Минск: Вышэйшая школа, 1971 11. Дулов А.В. Судебная психология. Минск, "Вышэйшая школа", 1970.

12. Закатов А.А. Психологические особенности тактики производства следственных действий с участием несовершеннолетних. Волгоград, 1979.

13. Кертэс И. Тактика и психологические основы допроса. М.: Юридическая литература, 1964.

14. Колдин В.Я., Полевой Н.С. Информационные процессы и структуры в криминалистике. М., 1985.

15. Комментарий к Уголовно-процессуальному кодексу Российской Федерации (постатейный) / Под общ. ред. В.И. Радченко. М.: Юридический дом "Юстицинформ", 2003.

16. Криминалистика социалистических стран / Под ред.В.Я. Колдина.М., 1986.

17. Куклин В.И. Расследование разбойных нападении и грабежей. Саратов, 1977.

18. Лившиц Е. М, Белкин Р.С. Тактика следственных действий. М: Новый Юрист, 1997.

19. Лузгин И.М. Методологические проблемы расследования.М., 1973.

20. Мельникова Э.Б. Ювенальная юстиция: Проблемы уголовного права, уголовного процесса и криминологии.М., 2000.

21. Научно-практический комментарий к Уголовно-процессуальному кодексу Российской Федерации / Под общ. ред.В.М. Лебедева; научн. ред.В.П. Божьев. М.: Спарк, 2002.

22. Образцов В.А. Криминалистика. Цикл лекций по новой программе курса. - М.: Юрикон, 1994.

23. Порубов Н.И. Допрос. Минск, "Вышэйшая школа", 1973.

24. Просвирнин В.Г. Особенности предмета доказывания по уголовным делам несовершеннолетних: Автореферат дисс. на соиск. уч. ст.к. ю. н. - Волгоград, 2001. - 16 с.

25. Ратинов А.Р. Судебная психология для следователей.М., 1967.

26. Семенова О.Ф. Особенности смысловой сферы несовершеннолетних с психическими расстройствами, совершивших насильственные правонарушения: Автореферат дисс. на соискание ученой степени канд. психологических наук.М., 2001. - 28 с.

27. Серезуев В.И., Гусаков А.Н. Возможности ис¬пользования некоторых форм американского допроса в криминалистике // В кн. Актуальные про¬блемы следственной деятельности. Свердловск, 1997.

28. Справочник следователя, практическая криминалистика: следственные действия практическое пособие. М.: Юридическая литература, 1990.

29. Строгович М.С. Курс советского уголовного процесса, т. II. М, "Наука" 1970.

30. Уголовный процесс: учебник / Под ред. С.А. Колосовича, Е.А. Зайцевой.М., 2003.

31. Уголовный процесс: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности "Юриспруденция" / Под ред.В.П. Божьева. М.: Спарк, 2002. - 704 с.

32. Усманов У.А. Справочник следователя.М., 1999. \

# Список использованной литературы:

1. Белкин Р.С. Собирание, исследование и оценка доказательств. - М., 1966.
2. Васильев А.Н., Корнеева Л.Н. Тактика допроса при расследовании преступлений. - М., 1970.
3. Васильев А.Н., Карнеева Л.М. Тактика допроса.М., 1970
4. Доспулов Г.Г. Психология допроса на предварительном следствии. М.: Юридическая литература, 1976.
5. Дулов А.В., Нестеренко П. Д Тактика следственных действий. Минск: Вышэйшая школа, 1971
6. Закатов А.А. Ложь и борьба с нею. Волгоград, 1984
7. Замылин Е.И. Тактико-психологические основы допроса в конфликтной ситуации: Учебное пособие. Волгоград, 1998.
8. Кертэс И. Тактика и психологические основы допроса. М.: Юридическая литература, 1964.
9. Криминалистическая энциклопедия. - М., 1997.
10. Питерцев С.К., Степанов А.А. Тактические приёмы допроса. СПб., 1994.
11. Щербатых Ю. Искусство обмана. - М., 1998.
12. Ратников А., Адамов Ю. Лжесвидетельство. М.: Госюриздат, 1976.
13. Лагузин И.М., Лавров В.П. Способы сокрытия преступления и его криминалистическое значение. М.: Академия МВД СССР, 1980. С.22.
14. Справочник следователя.М., 1990.;
15. Настольная книга следователя М., 1949. С 325
16. Кариева Л.М. Тактические основы организации и производства допроса в стадии расследования. Волгоград, 1976. С.58.
17. Белозерова И.И. Криминалистика. Учебное пособие.
18. Чуфаровский Ю.В. Психология оперативно-розыскной деятельности.2-е изд., доп. - М.: Издательство "МЗ-Пресс", Издатель Воробьев А.В., 2001.
19. Васильева В.Л. Учебник. Питер, 2005
20. А.М. Бандурка, С.П. Бочарова, Е.В. Землянская Юридическая Психология. Учебник для вузов. МВД Украины 2002
21. Мамонтова С.Н. Прикладная Юридическая Психология. Питер 2000

1. Т. В. Аверьянова, Р. С. Белкин. Криминалистика. Учебник для вузов. Москва 2000 [↑](#footnote-ref-1)
2. Васильев А.Н., Корнеева Л.Н. Тактика допроса при расследовании преступлений. - М., 1970. [↑](#footnote-ref-2)
3. Закатов А.А. Ложь и борьба с нею. Волгоград, 1984 [↑](#footnote-ref-3)
4. Дулов А. В., Нестеренко П. Д Тактика следственных действий. Минск: Вышэйшая школа, 1971 [↑](#footnote-ref-4)
5. Криминалистическая энциклопедия. – М., 1997. [↑](#footnote-ref-5)
6. Белозерова И.И. Криминалистика. Учебное пособие. [↑](#footnote-ref-6)
7. Криминалистическая энциклопедия. – М., 1997. [↑](#footnote-ref-7)
8. Криминалистическая энциклопедия. – М., 1997. [↑](#footnote-ref-8)
9. Т. В. Аверьянова, Р. С. Белкин. Криминалистика. Учебник для вузов. Москва 2000 [↑](#footnote-ref-9)
10. Щербатых Ю. Искусство обмана. - М., 1998. [↑](#footnote-ref-10)
11. Чуфаровский Ю.В. Психология оперативно-розыскной деятельности. 2-е изд., доп. — М.: Издательство «МЗ-Пресс», Издатель Воробьев А.В., 2001. [↑](#footnote-ref-11)
12. Чуфаровский Ю.В. Психология оперативно-розыскной деятельности. 2-е изд., доп. — М.: Издательство «МЗ-Пресс», Издатель Воробьев А.В., 2001. [↑](#footnote-ref-12)
13. Т. В. Аверьянова, Р. С. Белкин. Криминалистика. Учебник для вузов. Москва 2000 [↑](#footnote-ref-13)
14. Настольная книга следователя М., 1949. С 325 [↑](#footnote-ref-14)
15. Замылин Е.И. Тактико-психологические основы допроса в конфликтной ситуации: Учебное пособие. Волгоград, 1998. [↑](#footnote-ref-15)
16. Васильева В.Л. Учебник. Питер, 2005 [↑](#footnote-ref-16)
17. Кертэс И. Тактика и психологические основы допроса. М.: Юридическая литература, 1964. [↑](#footnote-ref-17)
18. Чуфаровский Ю.В. Психология оперативно-розыскной деятельности. 2-е изд., доп. — М.: Издательство «МЗ-Пресс», Издатель Воробьев А.В., 2001. [↑](#footnote-ref-18)
19. Васильева В.Л. Учебник. Питер, 2005 [↑](#footnote-ref-19)
20. Замылин Е.И. Тактико-психологические основы допроса в конфликтной ситуации: Учебное пособие. Волгоград, 1998. [↑](#footnote-ref-20)
21. Кертэс И. Тактика и психологические основы допроса. М.: Юридическая литература, 1964. [↑](#footnote-ref-21)
22. Васильев А.Н., Карнеева Л.М. Тактика допроса. М., 1970 [↑](#footnote-ref-22)
23. А.М. Бандурка,С.П. Бочарова,Е.В. Землянская Юридическая Психология. Учебник для вузов. МВД Украины 2002 [↑](#footnote-ref-23)
24. Питерцев С.К., Степанов А.А. Тактические приёмы допроса. СПб., 1994. [↑](#footnote-ref-24)
25. Кариева Л.М. Тактические основы организации и производства допроса в стадии расследования. Волгоград, 1976. С. 58. [↑](#footnote-ref-25)
26. Замылин Е.И. Тактико-психологические основы допроса в конфликтной ситуации: Учебное пособие. Волгоград, 1998. [↑](#footnote-ref-26)
27. Доспулов Г.Г. Психология допроса на предварительном следствии. М.: Юридическая литература, 1976. [↑](#footnote-ref-27)
28. Мамонтова С.Н. Прикладная Юридическая Психология. Питер 2000 [↑](#footnote-ref-28)