

пользуются своим служебным положением председателя и совершают злоупотребление полномочиями, расходуя денежные средства собственников не по целевому назначению, т. е. выполняют управленческие функции вопреки своим полномочиям и законным интересам указанной организации.

Таким образом, ввиду того что рассматриваемая сфера поражена многими преступными проявлениями, а расхитители приспособляются к специфической системе жизнедеятельности объединений по управлению общим имуществом жилых домов, избирая особые способы и механизмы хищений, она требует пристального внимания со стороны органов внутренних дел, в частности со стороны отделов, осуществляющих борьбу с экономическими преступлениями, в компетенцию которых входит выявление подобного рода криминальных проявлений. В связи с этим познание со стороны субъектов, осуществляющих оперативно-розыскную деятельность, особенностей способов совершения преступлений в сфере управления общим имуществом жилых домов и их признаков будет способствовать успешному выявлению и изобличению виновных лиц.

УДК 343.3

Д.А. Тихоновский

ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРВОГО ВПЕЧАТЛЕНИЯ ОБ ОПЕРАТИВНОМ СОТРУДНИКЕ ОРГАНОВ ПОГРАНИЧНОЙ СЛУЖБЫ У ОПРАШИВАЕМОГО ЛИЦА

Осуществление профессиональной деятельности оперативного сотрудника непосредственно связано с повседневным общением с людьми. Во время диалога с ними проявляется не только профессиональный интерес сотрудника, но и его психологический подход. Установление взаимопонимания во многом связано с формированием первого впечатления об оперативном сотруднике.

Практика оперативных подразделений органов пограничной службы показывает, что незаинтересованность собеседника в общении с оперативным сотрудником и нежелание сотрудничать обусловлены недооценкой фактора первого впечатления. Исследования российского ученого А.А. Бодалева показали, что оно формируется у человека в течение 2–3 минут и потом подсознательно оказывает влияние на него, потому что обладает определенной устойчивостью. Первое впечатление оказывает сильное влияние на суждения человека и воздействует на него

достаточно длительное время. Именно по первому впечатлению чаще всего люди судят друг о друге, хотя часто оно бывает обманчивым.

Первое впечатление складывается на основе восприятия внешних идентификационных маркеров человека (внешний вид, вербалика, невербалика).

Внешний вид – один из главных факторов для формирования положительного первого впечатления о сотруднике. Психология объясняет это тем, что люди подсознательно привыкли встречать по одежке, а провозжать по уму. Поэтому в процессе подготовки к беседе оперативному сотруднику необходимо уделить внимание своей одежде. Внешний вид инициатора беседы должен производить максимально благоприятное впечатление, сильно не выделяясь на фоне местных жителей приграничной территории, преимущественно пожилых. Поэтому слишком модная одежда ими может расцениваться неоднозначно.

Главным показателем чувств говорящего является выражение его лица, относящееся к невербалике человека. Если человек не заинтересован делом и не получает от него удовольствия, никакие профессиональные навыки не смогут добавить его лицу румянца. Невербалика позволяет сотруднику лучше понять оппонента, разобраться, какие чувства он испытывает. Так, поднятые брови, широко раскрытые глаза, а опущенные вниз кончики губ, приоткрытый рот свидетельствуют об удивлении, опущенные вниз брови, изогнутые на лбу морщины, прищуренные глаза, сомкнутые губы, сжатые зубы выражают гнев. И это только малая часть эмоций, выражающихся на лице.

В связи с этим оперативному сотруднику, чтобы произвести благоприятное впечатление и не ввести в заблуждение собеседника по поводу своих слов, рекомендуется знать, что происходит с его лицом (бровями, губами и лбом) во время ощущения той или иной эмоции. Можно произнести перед зеркалом несколько эмоционально разнообразных фраз и проследить, как меняется мимика, подчеркивает ли она высказывания и передает соответствующие эмоции.

Для общего впечатления, которое человек производит на окружающих его людей, много значат жесты. Они непосредственно связаны с речью и эмоциями и поэтому очень трудно поддаются внутреннему контролю. Легче изобразить гармоничное выражение лица и высказать нужную мысль, чем сдерживать жест. А люди, проживающие в сельской местности, с небогатой речью крайне восприимчивы к жестам и мимике. Поэтому чтобы выразить внимание и искренний интерес к человеку, его проблемам, необходимо добиться уместных в разговоре жестов.

Насколько важны мимика и жесты для формирования впечатления о сотруднике, настолько же важны для этого особенности его речи и голоса. Так, практика показывает, что низкие и высокие голоса у мужчин и женщин вызывают у слушающих их впервые лиц совершенно разные ассоциации по поводу личностных качеств обладателей голосов. Напряженность в голосе женщины не связана с приписыванием ей негативных характеристик. Напряженность в голосе мужчины обычно заставляет людей думать, что он не очень владеет собой, обладает невысоким интеллектом, уязвим и т. д. Следовательно, оперативный сотрудник, которому нужно представить себя надежным и уравновешенным человеком, должен использовать низкий голос и оживленную, бойкую манеру говорить. Быстрый темп речи свидетельствуют об живости, импульсивности собеседника, его уверенности в себе. Но чрезмерно быстрая, сбивчивая речь может восприниматься как неуверенность в себе, будто человек боится, что его могут прервать.

Таким образом, оперативному сотруднику в осуществлении повседневной оперативно-служебной деятельности нужно учитывать огромное количество факторов, влияющих на восприятие и формирование первого впечатления о нем. Кроме того, необходимо предусмотреть планирование беседы, хотя абсолютно все спланировать невозможно и в диалоге возможно большое количество импровизаций.

Немаловажным для оперативного сотрудника будет развитие таких качеств, как общительность, высокий уровень культуры, компетентность, внимательность в течение всей беседы, наблюдательность, терпение, умение понятно говорить с людьми разного характера, пола, национальности и т. д., умение слушать.

УДК 343.233 + 343.985

А.Н. Толочко

ОПЕРАТИВНОЕ ВНЕДРЕНИЕ: УГОЛОВНО-ПРАВОВЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ТАКТИЧЕСКИХ ОСНОВ

Несмотря на очевидную эффективность в противодействии преступности, оперативное внедрение трудно назвать распространенным оперативно-розыскным мероприятием. Объясняется это организационной сложностью его проведения, которая, в свою очередь, обусловлена целым рядом признаков данного ОРМ, имеющих уголовно-правовое

значение. Одним из таких уголовно-правовых признаков оперативного внедрения является его объект оперативного интереса. Поскольку объект оперативного интереса – это те лица или обстоятельства, в отношении которых проводится ОРМ, то объект оперативного интереса внедрения – это то, куда может быть внедрено лицо.

Разработчики отечественного Закона «Об оперативно-розыскной деятельности» длительное время рассматривали оперативное внедрение как проникновение оперативного сотрудника или конфиденнта именно в преступное формирование, что и предопределяло, на наш взгляд, основные организационно-правовые сложности в проведении данного ОРМ. Ведь всякий раз, чтобы его провести, необходимо было четко установить, имеет ли та ли иная среда граждан, в которую следует внедрить лицо, уголовно-правовые законодательно определенные признаки организованной группы, преступной организации, банды и т. д.

Думается, что именно в целях облегчения работы оперативных сотрудников законодатель в Законе от 15 июля 2015 г. «Об оперативно-розыскной деятельности» объектом оперативного внедрения определил просто «окружение гражданина или среду граждан» (ст. 33), что, на наш взгляд, имеет колоссальное значение для быстроты, а следовательно, повышения эффективности оперативно-розыскного реагирования на различные преступные проявления, имеющие групповой характер.

Вместе с тем следует признать, что упрощенная формулировка понятия оперативного внедрения в новом законе наряду с очевидными преимуществами в сравнении с ранее существовавшим определением порождает также некоторые спорные вопросы. Так, например, мы можем только догадываться, что должны представлять собой среда граждан и окружение гражданина, в которые может производиться внедрение. Не понятно, могут ли эти среда и окружение состоять только или частично из законопослушных людей, никоим образом не связанных с криминалом, либо все-таки члены среды, окружения должны в обязательном порядке иметь некую связь с преступным миром. Если эта связь имеется, то как она должна проявляться? Возможно, в их образе жизни, поведении, действиях?

Единственная оговорка на этот счет содержится в ведомственном нормативном правовом акте МВД, регламентирующем проведение оперативного внедрения, и представлена в глоссарии этого документа в виде определения объекта оперативного внедрения. Этот объект определен как окружение гражданина или среда граждан, в отношении которого (которых) в установленном порядке заведено соответствующее дело оперативного учета и вынесено постановление о проведении оперативного внедрения.