

**V.I. Pavlov**, PhD of law, associate professor, head of the chair of theory and the history of state and law of the Academy of the MIA of the Republic of Belarus

THE 1700 ANNIVERSARY MILAN CONSTITUTION AND THE BEGINNINGS OF THE BYZANTIAN CIVILIZATION (The part 2. The New European Law Doctrine and Possibility of the Christian Law Discourse)

*In the second part of article the problem of formation of the new European politico-legal doctrine in a context of its distribution as a universal legal paradigm is considered. The conclusion becomes that it is necessary to develop a Christian law discourse for the correct of a law reality of not western states – a discourse in which essential value is occupied with correlation anthropological an expert with the legislation. Formation of a new discourse should begin with careful genealogical research of legalization of Christianity in 313.*

*Keywords: christianity, the new European legal doctrine, anthropological practice, Byzantium, the Christian legal discourse, Milan constitution.*

УДК 159.9:34

**А.Н. Пастушеня**, доктор психологических наук, профессор, заведующий кафедрой психологии и педагогики Академии МВД Республики Беларусь

### **ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ В РЕШЕНИИ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ЗАДАЧ, ПРОТИВОРЕЧАЩИХ ЛИЧНОЙ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ ГРАЖДАНИНА**

*Рассматриваются теоретические и прикладные вопросы осуществления психологического воздействия при решении правоохранительных задач, которые противоречат личным интересам лиц, выступающих его объектами. Отмечены базовые теоретические положения, значимые для моделирования такого воздействия, и феномены, присутствующие процессу восприятия воздействия. Определены психологические задачи повышения эффективности воздействия, пути и некоторые приемы их решения.*

*Ключевые слова: психологическое воздействие, процесс психического отражения воздействия, предупреждение и преодоление психологических барьеров, защит и реверсивной реакции, задачи в моделировании воздействия, приемы психологического воздействия.*

Проблема целенаправленного воздействия в процессе общения на психические явления человека и через них на его поведение сохраняет высокую актуальность в современной психологической науке в связи с потребностью в научно-прикладных разработках применительно к сферам управления, воспитания, обучения, торговли, рекламы, правоохранительной деятельности, дипломатии, политической деятельности, личных отношений и др.

Психологическое воздействие применительно к правоохранительной деятельности можно определить как целенаправленное воздействие с помощью общения и обстановочных условий на психические явления человека в целях управления его умственной деятельностью и поведением, осуществляемое с соблюдением прав и законных интересов человека, правовых требований к обращению с ним. Конкретным признаком правомерности психологического воздействия является обеспечение свободы воли человека в принятии решений, что исключает угрозу насилем и незаконным причинением иного вреда, а также обмен в информировании о правовом положении и последствиях. Наряду с понятием «психологическое воздействие» существует близкое по значению понятие «психологическое влияние», которое, на наш взгляд, можно считать более широким, включающим не только целенаправленно осуществляемое воздействие одного человека на психические явления другого, но и происходящее без целенаправленного использования различных факторов для достижения психологического эффекта.

Наиболее сложную практическую проблему представляет воздействие, которое преследует законные и социально полезные цели, но противоречит личной заинтересованности и актуальным желаниям реципиента, т. е. может быть направлено на склонение гражданина к отказу от действий, носящих противоправный характер; выполнению юридически установленной обязанности (например, к уплате назначенного судом иска, возмещению материального ущерба, соблюдению ограничений и обязанностей, установленных порядком отбывания наказания, и т. п.); сотрудничеству со следствием лица, совершившего преступление; совершению действий, необходимых для обеспечения правопорядка или раскрытия преступления, но противоречащих личной позиции; а также на убеждение гражданина в законности и справедливости принятого правового (судебного) решения, которое не в пользу его личных интересов и стремлений.

В литературе, посвященной вопросам общения и психологического воздействия [1–8], приводятся приемы и алгоритмы их последовательного применения, которые рассматриваются учеными на основе анализа практики и личных предпочтений без опоры на системный и глубокий анализ психологического механизма воздействия.

Моделирование и осуществление эффективных психологических воздействий, направленных на управление поведением человека, требует опоры на теоретические положения, объясняющие психическую деятельность индивида, детерминирующую социальное его поведение, а также раскрывающие ме-

ханизм такого воздействия. Опираясь на теоретические положения об уровне строении психической деятельности, необходимо учитывать, что психологическое воздействие должно затрагивать основные уровни, в качестве которых выступают рациональный (ценностно-смысловой), эмоциональный (образно-чувственный) и подсознательно-регулятивный. Учитывая, что психическая деятельность включает такие основные элементы, как социальное восприятие, мотивообразование, целеполагание с принятием решения и исполнительную регуляцию, психологическое воздействие должно влиять на содержание этих составляющих, которое, в свою очередь, будет детерминировать определенное поведение реципиента. Говоря о механизме психологического воздействия, необходимо учитывать, что он охватывает две составляющие процесса общения: передачу сообщений и восприятие этих сообщений и реагирование на них. Поскольку психологическое воздействие осуществляется в процессе общения, обмена информацией, то эти две составляющие реализуются каждым участником процесса и оказывают взаимное влияние. Это явление отражает основную идею индетерминизма применительно к психологии социального взаимодействия и его необходимо учитывать в разработке психологических рекомендаций. Психологическое воздействие как внешнее влияние на человека должно быть внутренне принятым для достижения необходимого эффекта, поэтому должно строиться на основе учета и оптимизации основных составляющих целостного процесса субъективного отражения воздействия, к которым относятся восприятия вербальных, невербальных сообщений и условий обстановки, несущих воздействие; их внутренняя обработка, выражающаяся в понимании и придании определенного значения и личностного смысла воспринятым сообщениям и сигналам обстановки; когнитивное, эмоциональное, мотивационное, целеполагающее и волевое реагирование на воспринимаемые сообщения и обстановочные сигналы; включение реакций на воспринимаемые сообщения в целостную психическую деятельность, детерминирующую поведение реципиента, а также их ассимиляция во внутреннем мире личности.

Необходимо подчеркнуть, что реагирование на сообщения, несущие воздействие, не детерминирует в определяющей мере поведение, а лишь участвует в его детерминации, оказывая различное по направленности и степени значимости влияние на психическую деятельность, порождающую поведение. Человек, осуществляющий социальное взаимодействие, реализует свои цели и принятые решения, ориентируясь лишь в некоторой мере на воздействие других людей. Эта степень ориентации и подчинения воздействию зависит от личностных свойств и других факторов, в том числе значимости для него лиц, которые на него воздействуют, их возможности влиять на реализацию его интересов.

Еще одним явлением, которое должно учитываться при моделировании психологического воздействия, является наличие психологических барьеров, защит, сопротивлений. Их преодоление является важной задачей, решение которой определяет успешность воздействия и требует использования приемов установления психологического контакта, преодоления указанных психологических препятствий. В связи проблемой барьеров и защит следует учитывать дифференциацию психологического воздействия по степени директивности: косвенный намек или использование вопроса, подводящего к самостоятельному принятию нужного решения (сократовский метод); предложение принять решение (согласиться или отказать); рекомендация, призыв совершить определенные действия; просьба совершить действия; настояние; требование; властное требование с угрозой.

Оптимизация основных составляющих восприятия воздействия включает многообразие психологических задач, важнейшие из которых – преодоление внутреннего сопротивления, противодействие воздействию, усиление внутренних предпосылок принятия воздействия и его воплощение в психической деятельности, детерминирующей необходимые для субъекта воздействия поступки.

Для разработки рекомендаций по эффективному решению практических задач в области психологического воздействия первостепенное значение имеет научное раскрытие процесса восприятия сообщений и реагирования на них, порождающего внутренние регуляторы поведения: мотивацию, принятие решений, актуализацию поведенческих установок, механизмов подражания, подчинения и др.

Восприятие высказываний, которое может быть более адекватным или искаженным, зависит от акцентов внимания воспринимающего. Они обусловлены актуальными потребностями, ожиданиями, целевыми установками, отношениями. На восприятие влияют многочисленные факторы, акцентирующие либо притупляющие внимание, отвлекающие от определенных фрагментов высказываний. В этой связи одной из задач обеспечения эффективности психологического воздействия является управление вниманием реципиента, что предусматривает его акцентирование на нужных фрагментах сообщений (на то, что реципиент должен услышать), переключение с «задевших» фраз и импульсов реагирования на нужную информацию, а также отвлечение внимания от непродуктивных мыслей, переживаний и побуждений.

При восприятии сообщений работают процессы мышления и памяти, в сознании актуализируются или создаются образы тех явлений, о которых идет речь, фиксируются определенные их фрагменты и общая суть, поэтому важной задачей выступает управление образами и мыслями, что предусматривает освещение определенных сторон явлений, расширение представлений, придание им необходимой эмоционально-смысловой окраски (позитивная, негативная, стеническая или астеническая и т. п.), использование образных названий и описаний, а также описаний, актуализирующих рефлексию чувств и переживаний в связи с совершением действий, к которым склоняется реципиент или от которых он отгова-

ривается. Для обеспечения должного восприятия и фиксации высказываний в оперативной памяти и их сути в долговременной памяти, создания у реципиента впечатлений имеет значение темп речи, ее выразительность, понятность, логичность, словарный запас.

Параллельно с восприятием содержания высказываний осуществляется их внутренняя переработка, при которой происходит субъективное понимание того, о чем идет речь, с приданием ему значения в субъективных оценочных критериях. Этот процесс и его результат также обусловлен разного рода факторами. Человек оценивает значение высказываний исходя из личных ценностей и отношений к явлениям, субъекту высказывания и связанным с ним ожиданиям. На понимание значения высказывания влияет и проявляемое личное отношение воздействующего к тому, о чем он говорит (если реципиент испытывает позитивное отношение к себе говорящего, то он принимает его отношение к предмету высказывания (относится аналогично), а если негативное, то склонен проявлять противоположное отношение).

На восприятие высказывания с приданием ему определенного значения и реагирование на него оказывает влияние интуитивно воспринимаемое реципиентом отношение к себе со стороны воздействующего. Это отношение вплетено в содержание высказывания, обращенного к реципиенту, которое проявляется в интонации, мимике и других вербальных и невербальных сигналах. Оно влияет на приписывание мотивации воздействующему, с которой он осуществляет взаимодействие. Восприятие позитивного отношения, соответствующего статусным притязаниям и нормам обращения, и невредоносной мотивации способствует принятию воздействия, склоняющего к определенному поведению. И наоборот, ощущение негативного отношения со стороны воздействующего или неуважающего статусные притязания обращения, как и приписывание ему меркантильной или вредоносной мотивации, актуализирует психологические барьеры, защиты и реверсивную реакцию.

Еще один фактор, влияющий на придаваемое высказываниям значение и реакцию на них, определяется эмоциональной модальностью содержания и эмоциональным тоном говорящего. Содержание и тон могут быть оптимистичными, тревожными, возмущенными, критическими, недовольными, грустными, угрожающими и т. д. Такая реакция выражает эмоциональную притягательность или отчужденность действий, к которым склоняет воздействующий, и конкурирует с ценностно-смысловой их приемлемостью или неприятием. При относительно длительном преобладании отрицательного тона информации наступает притупленность внимания к ней, она надоедает и актуализирует психологические барьеры восприятия и психологические защиты.

Психологическое воздействие в правоохранительной деятельности встречает различные феномены сопротивления к их принятию: ценностно-смысловые (выражаются в оценке реципиентом невыгодности совершения действий, к которым его склоняют); эмоциональные (представляют отрицательное эмоциональное отношение к склоняемым действиям, их последствиям и человеку, к ним склоняющему); подсознательно-защитные (тесно связаны с эмоциональными и проявляются в психологических барьерах и защитных реакциях).

Такая дифференциация психологических трудностей позволяет сформулировать соответствующие их природе подходы и задачи, предусматривающие их снижение и преодоление. Одна задача заключается в трансформации смыслов, что предполагает снижение субъективной значимости потерь при совершении требуемых действий и одновременно усиление значимости и притягательности выгод. Ее решение предполагает снижение значимости ценностей и интересов, которые будут ущемлены (за исключением моральных ценностей, связанных с людьми) или не будут достигнуты; уменьшение ожидаемой вероятности ущемления ценностей и интересов и повышение надежды на избежание их ущемления; обращение к мысли о том, что утрата или потеря значимости ценностей и интересов произойдут естественным путем спустя определенное время; снижение в сознании степени вреда, причиняемого личностным ценностям и интересам; смещение акцентов внимания с ущемляемых ценностей и интересов на сохраняемые или обретаемые и актуализацию их значимости; акцентирование внимания на потере времени, сил и других благ при достижении желаемых целей, трудности, которые необходимо для этого преодолеть, что выражает смысловой противовес в стремлении достижения целей.

Вторая задача выражается в снижении эмоциональной негативности воздействия и усилении его позитивности, в том числе эмоционально-образной позитивности действий, к которым склоняется реципиент. Для ее решения следует использовать, с одной стороны, такие высказывания предложений, которые не вызывают негативного эмоционального напряжения, а с другой – эмоционально выразительные образные высказывания и предложения с позитивным эмоциональным тоном и «легкостью», повышающие притягательность решений и действий, к которым необходимо склонить человека.

Третья задача заключается в нейтрализации подсознательных защит и актуализации рефлексов и автоматизмов, способствующих податливости воздействию. Ее решение может иметь несколько вариантов (например, поэтапное приближение к совершению необходимых действий путем склонения к совершению действий нейтральных или менее значимых для достижения результата с их косвенным стимулированием, несущим впечатление о положительном значении для самого себя; предложение совершить действия с подтекстом «не упустите шанс», акцентом на самостоятельность в принятии решения по реализации достойной возможности (это ваше право, ваше решение), парадоксальной интенцией, выражающейся в намеке на приемлемость или даже выгодность для воздействующего, если склоняемый

откажется от совершения предлагаемых действий; пример совершения предлагаемых действий другим человеком с оглашением его позитивного отзыва об этом.

Важнейшим требованием является недопущение воздействия, вызывающего реверсивную реакцию, в результате которой усиливается сопротивление, возникает побуждение сделать наоборот. Такая реакция может возникнуть при завышенной интенсивности воздействия, его директивности, недостаточном контакте и доверии.

Большое значение имеет использование возможностей актуализации стереотипов (паттернов) доверительного общения и позитивного реагирования, которые проявляются в общении с близким человеком. Такие стереотипы внешне выражаются в более близкой дистанции к собеседнику, интонации, тоне и громкости голоса. Использование таких паттернов сотрудником может рефлекторно активировать их проявление у собеседника. Наряду с ними целесообразно использовать рекомендации по присоединению (установлению терапевтического рапорта), описанные в литературе по методике нейролингвистического программирования.

Необходимо также учитывать, что у человека существуют и стереотипы подчиняющегося поведения, подчинения в качестве ведомого, в том числе члена единой команды. Реактивная активизация таких стереотипов в целях усиления предпосылок склонения к необходимым действиям возможна. Активизация паттернов подчиняющегося поведения может быть осуществлена несколькими путями: адаптацией к подчинению, начиная с приемлемых и нейтральных предложений и не допуская ощущения приниженности; постепенным усилением воздействующим своего доминирующего статусного положения путем использованием убеждающих, оценивающих высказываний, похвалы, коррекции, выражения оберегающей поддержки (покровительства); стимулированием проявлений подчиняющегося поведения (согласие, оправдание, подстраивание, заискивание и др.). При этом реципиент должен чувствовать себя в относительно комфортных отношениях при включенности во взаимодействие «на правах» ведомого. Можно допускать реакцию самовыражения в виде высказываний или рассказа, в которых он хочет себя достойно показать перед сотрудником, вызвать уважение или сочувствие. На такие высказывания надо реагировать пониманием, подкреплением позитивной оценкой с позиций доминирующего человека.

Для реализации задач психологического воздействия важную роль играет самонастройка воздействующего на необходимое поведение, отношение к реципиенту, демонстрацию личностных качеств, вызывающих принятие воздействия.

1. Берн, Э. Игры, в которые играют люди / Эрик Берн. СПб. : ЛИТУР, 2001. 247 с.
2. Бодалев, А.А. Личность и общение / А.А. Бодалев. М. : Междунар. пед. акад., 1995. 328 с.
3. Ли, К.Ч. Искусство ведения переговоров / Каррас Честер Ли. М. : ЭКСМО, 1997. 400 с.
4. Лупьян, Я.А. Барьеры общения, конфликты, стресс / Я.А. Лупьян. 2-е изд., доп. Минск : Выш. шк., 1998. 223 с.
5. Панасюк, А.Ю. Как убеждать в своей правоте. Современные психотехнологии убеждающего воздействия / А.Ю. Панасюк. М. : Дело. 2002. 309 с.
6. Хоган, К. Сумейте убедить, чтобы добиться поставленной цели / Кевин Хоган. М. : РИПОЛ классик, 2006. 320 с.
8. Шейнов, В.П. Манипулирование сознанием / В.П. Шейнов. Минск : Харвест, 2010. 768 с.

Дата поступления в редакцию: 28.04.14

**A.N. Pastushenya**, doctor of psychology, professor, head of the chair of psychology and pedagogics of the Academy of the MIA of the Republic of Belarus

PSYCHOLOGICAL INFLUENCE IN SOLUTION LAW-ENFORCEMENT TASKS CONFLICTING WITH CITIZEN'S PERSONAL INTEREST

*Theoretical and practical questions of the psychological influence in solution of law enforcement tasks conflicting with personal interest of people who are the objects of this influence are viewed. The basic theoretical principles that are relevant to the modeling of such influence as well as phenomena inherent in the process of perception of such impact are paid attention to. The psychological tasks of increasing of the influence efficiency, means and some of the techniques for their solution are described.*

*Keywords: psychological influence; the process of psychical reflection of the influence; preventing and overcoming of psychological barriers, defenses and reverse reactions; tasks in modeling the influence; methods of psychological influence.*

УДК 340.11

**В.П. Шиенок**, доктор юридических наук, профессор, профессор кафедры криминалистики Академии МВД Республики Беларусь  
(e-mail: [vladimir517@tut.by](mailto:vladimir517@tut.by))

## СУЩНОСТЬ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ПРИНЦИПОВ ПРАВА