

## Психологические науки

УДК 159.99

### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ АРГУМЕНТАЦИИ ОПЕРУПОЛНОМОЧЕННЫМИ ОПЕРАТИВНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ

*Юлия Леонидовна Лампусова, капитан полиции, адъюнкт,  
Санкт-Петербургский университет МВД России (СПб УМВД России)*

#### Аннотация

В статье описывается, какие основные методы аргументирования (риторические или спекулятивные) используются в профессиональной деятельности оперуполномоченные. Приведены обзорные диаграммы. Автор раскрывает, что объектами применения методов аргументации оперуполномоченными чаще всего являются руководители и подозреваемые. Выявлено, что оперуполномоченные чаще используют риторические методы.

**Ключевые слова:** аргументирование, профессиональное общение, риторические методы, спекулятивные методы, оперуполномоченные уголовного розыска.

DOI: 10.5930/issn.1994-4683.2015.02.120.p212-217

### USING OF METHODS OF ARGUMENTATION BY THE SECURITY OFFICER OF THE CRIMINAL INVESTIGATION DEPARTMENT OF THE INTERNAL AFFAIRS BODIES

*Yulia Leonidovna Lampusova, the police captain, graduated in a military academy,  
St. Petersburg University of the Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation*

#### Annotation

This article describes what main methods of argumentation (rhetorical or speculative) are used by the security officers in the professional work. Overview diagrams are shown. The author reveals that objects of methods of argumentation by police officers are often the leaders and suspects. It has been analyzed that security officers mostly use rhetorical methods.

**Keywords:** argumentation, professional communication, rhetorical methods, speculative methods, security officer of the Criminal Investigation Department.

Одной из основных сторон деятельности оперуполномоченного является профессиональное общение. При этом важно уметь быстро вступать в контакт с людьми различных категорий: руководителями разных уровней и с лицами без определенного места жительства, пенсионерами и подростками. К каждому необходимо уметь найти индивидуальный подход [6]. Важным условием является умение оперуполномоченного при общении использовать ряд убедительных доводов, преодолевающих нежелание людей оказывать помощь следствию из-за недоверия к должностным лицам [1]. Для того чтобы общение было максимально эффективным и результативным оперуполномоченному нередко приходится в своей служебной деятельности использовать аргументацию. Построение бесед с приведением аргументированных доводов, демонстрацией уверенности в себе, тактичной наступательностью во многих случаях способствует получению более полной и достоверной оперативно значимой информации от собеседника [7].

Целью аргументации является изменение позиции собеседника. С помощью аргументов прокладываются пути для ясных, точных, частичных или общих заключений, создается общая база для последней, решающей фазы беседы – принятия решений [4].

В современной научной и учебной литературе освещается ряд риторических методов аргументирования, которые призваны донести до собеседника свою точку зрения и опровергнуть чужую, и ряд спекулятивных методов аргументирования, которые применяются для введения собеседника в заблуждение, то есть, чтобы сбить собеседника с толку.

Мы провели исследование, которое позволило изучить используемые в профессиональной деятельности способы аргументации. Участникам было предложено привести примеры на каждый из представленных методов аргументации (24 метода). Кроме того, в задании оперуполномоченные должны были описывать ситуации, при которых они используют в беседе тот или иной метод аргументации. Анкета позволила выявить самые распространенные методы аргументации, применяемые оперуполномоченными, а также проанализировать ситуации общения, в которых чаще всего используются конкретные методы аргументации.

Далее приведен детальный анализ и обзорные диаграммы самых часто используемых риторических методов. Как оказалось, чаще всего оперуполномоченные применяют фундаментальный метод, метод «кусков», метод опроса, метод сравнения, метод «выведения» и метод «да, но...». Остановимся на некоторых из них.

Использование метода зависит от того с кем общается оперуполномоченный. На диаграмме 1 и диаграмме 2 представлено, какие риторические методы самые распространенные в общении оперуполномоченных с подозреваемыми и с руководителями.

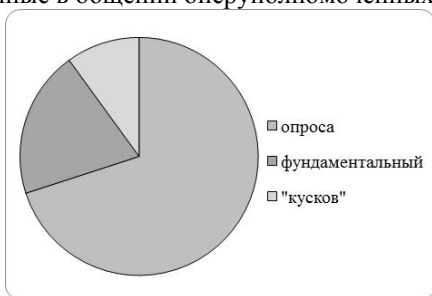


Диаграмма 1. Риторические методы, используемые при общении с подозреваемыми

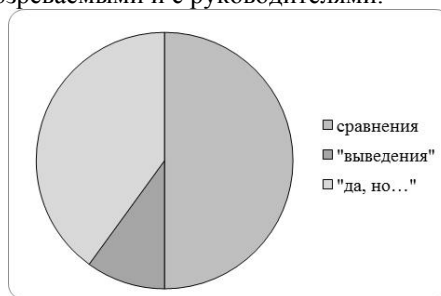


Диаграмма 2. Риторические методы, используемые при общении с руководством.

Из диаграммы 1 видно, что чаще всего оперуполномоченный использует в общении с подозреваемым следующие методы: метод опроса – 70% опрошенных, 20% – фундаментальный метод и 10% – метод «кусков».

Из диаграммы 2 видно, что чаще всего оперуполномоченный использует в общении с руководством метод сравнения – 50% опрошенных, 40% – метод «да, но...» и 10% – метод «выведения».

Рассмотрим приведенные оперуполномоченными примеры использования риторических методов.

**Фундаментальный метод.** Представляет собой прямое обращение к нашему собеседнику, которого мы знакомим с фактами и сведениями [5], являющимися основой нашего доказательства в случае доказательной аргументации.

Оперуполномоченный УР беседует с подозреваемым в совершении кражи. Подозреваемый говорит: «Я ни в чем не виноват!» На что оперуполномоченный отвечает: «Ты можешь отказываться от совершения преступления, однако по данному уголовному делу опрошены 5 свидетелей, которые видели, что ты совершил эту кражу и изъято видеонаблюдение, зафиксировавшее, что именно ты совершил преступление. Согласно ст.314 УПК РФ, ты можешь заявить ходатайство о рассмотрении дела в особом порядке, т.к. преступление, которое ты совершил, средней тяжести. Если ты заявишь ходатайство о рассмотрении дела в особом порядке, то в суде, судья которая будет рассматривать твое дело, вынесет приговор меньше минимального срока, или же ты будешь осужден условно. Если ты этого не сделаешь, то тебя осудят на срок согласно УК РФ от двух до шести лет».

**Метод сравнения.** Имеет исключительное значение, особенно когда сравнения подобраны удачно, что придает выступлению исключительную яркость и большую силу внушения [5].

С сотрудниками УР проводится итоговое совещание за прошедший период. Оперуполномоченный отчитывается: «За текущий месяц я раскрыл на 15 преступлений больше, чем за аналогичный период прошлого года, следовательно, я стал работать лучше, чем в прошлом году, поэтому считаю, что я достоин премии».

**Метод «да..., но».** Позволяет рассмотреть и другие стороны решения. Мы можем спокойно согласиться с собеседником, а потом наступает так называемое «но».

Оперуполномоченный общается с руководителем. Руководитель говорит: «Вы должны раскрыть квартирную кражу по информации от доверенного лица». Оперуполномоченный отвечает: «Да, я с Вами согласен, но при раскрытии данного преступления существует риск расшифровки доверенного лица, т.к. лица, совершившие данное преступление его знают, и видели его в момент совершения преступления, поэтому целесообразно раскрывать данное преступление другими методами».

**Метод «кусков».** Состоит в расчленении выступления собеседника таким образом, чтобы были ясно различимы отдельные части.

Оперуполномоченный беседует с подозреваемым. Подозреваемый говорит: «Мне не было смысла совершать преступление, т.к. я имею постоянную работу, имею постоянный заработок в размере 15000 рублей». Оперуполномоченный отвечает: «Все, что ты сказал, конечно, теоретически верно. На счет данной ситуации существуют различные точки зрения. Я думаю, что раз ты употребляешь наркотические средства, и, исходя из среднесуточной дозировки наркотических средств, в месяц на наркотики ты тратишь 30000, поэтому мотив совершить данное преступление у тебя был. По имеющейся у нас информации зарплату вам платят не регулярно, так что, твои слова о постоянном заработке сильно преувеличены».

**Метод «выведения».** Основывается на постепенном субъективном изменении существа дела.

Начальник отчитывает оперуполномоченного: «Ты совершенно не умеешь разговаривать с людьми, как ты вообще здесь работаешь?» Оперуполномоченный отвечает: «Мелкая сошка лучше всех знает, что нужно делать. Но кто будет слушать мелкую сошку?».

**Метод опроса.** Опрос – беседа при непосредственном зрительном восприятии опрашиваемого лица, а также посредством использования технических средств [3].

Оперуполномоченный, зная заранее, что на месте происшествия изъяты отпечатки пальцев подозреваемого, а также имеется запись видеонаблюдения, на которой видно как подозреваемый совершает преступление, ведет опрос подозреваемого. Задает вопросы: «С кем Вы живете дома? Какие у Вас отношения в семье? Где Вы работаете? Ваш график работы? Где вы были в момент совершения преступления? Есть ли у вас алиби? А как вы можете объяснить, что на орудии преступления ваши отпечатки пальцев? Как Вы можете объяснить данную видеозапись?».

Однако в практике оперуполномоченные используют не только риторические методы, но и спекулятивные техники. Так, самыми часто используемыми оперуполномоченными спекулятивными методами являются техника использования авторитета, техника изоляции, техника изменения направления, техника введения в заблуждения, техника искажения и техника вопросов – капканов (повторение). Приведём ниже примеры использования техник и сравнительные диаграммы.

Из диаграммы 3 видно, что самым распространенным в общении оперуполномоченного с подозреваемыми является техника изменения направления – 60% опрошенных, далее 30% – техника использования авторитета и 10% – техника искажения. Из диаграммы 4 видно, что самым распространенным методом в общении оперуполномоченного с

руководством является техника вопросов-капканов (повторение) – 55% опрошенных, далее 25% – техника введения в заблуждение и 20% – техника изоляции.

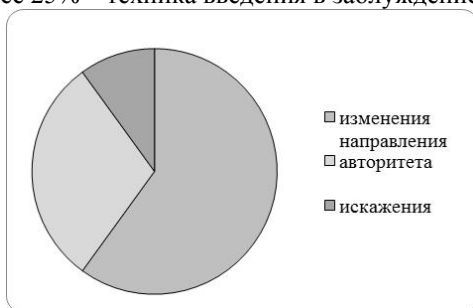


Диаграмма 3. Спекулятивные методы, используемые при общении с подозреваемыми



Диаграмма 4. Спекулятивные методы, используемые при общении с руководством

Приведем примеры самых часто используемых оперуполномоченными спекулятивных методов.

**Техника использования авторитета.** Состоит в цитировании известных авторитетов [5], которое зачастую все же не может быть принято как доказательство точки зрения, так как речь может идти совсем о другом.

Старший оперуполномоченный разговаривает с подозреваемым. Подозреваемый говорит: «Я знаю, что у Вас на меня ничего нет и разговаривать я буду только в присутствии своего адвоката». Ст. оперуполномоченный отвечает: «У меня ничего нет, но вот вчера на беседе был у меня бывший главарь твоей банды Топылов. Он сказал: Раз поймали, значит будь мужиком – отмотай срок»».

**Техника изоляции.** Основывается на «выдергивании» отдельных фраз из выступления, их изоляции и преподнесении в урезанном виде с тем, чтобы они имели значение, совершенно противоположное первоначальному.

Оперуполномоченный УР разговаривает с начальником отдела. Начальник отдела говорит: «Подведем итоги твоей работы за последние полгода. Я понимаю, что у тебя, как и у всех людей, бывают проблемы, но все же считаю, что это не должно отражаться на качестве твоей работы. Ты очень грамотный сотрудник, скажу больше, один из лучших сотрудников нашего отдела, но бывает, что ты ленишься. Поэтому в ближайшие выходные я хотел бы видеть тебя на рабочем месте». Оперуполномоченный отвечает: «Проблемы? Какие проблемы? У меня нет никаких проблем. С чего вы вообще взяли? В выходные на рабочем месте? Вы издеваетесь? Одного из лучших сотрудников и работать в выходные?»

**Техника изменения направления.** Заключается в том, что собеседник не атакует аргументы, а переходит к другому вопросу, который по существу не имеет отношения к предмету дискуссии [5].

Беседа между оперуполномоченным УР и подозреваемым. Подозреваемый говорит: «Вы понимаете, меня там не было. Да я никогда бы не напал на старушку».

Оперуполномоченный отвечает: «Слушай, а ты помнишь, ты в 19 лет украл коробку мороженого из магазина? Тогда ты еще тоже говорил, что не мог это сделать».

**Техника введения в заблуждение.** Основывается на сообщении путаной информации, слов и полу-истин, которыми нас забрасывает собеседник.

Начальник вызывает оперуполномоченного и спрашивает: «Где твой просроченный материал?» Оперуполномоченный оправдывается: «Я вам этот материал сдал на прошлой неделе, разве Вы не помните?». Начальник настаивает: «У меня нет отметки об исполнении данного материала, значит, ты мне его не сдавал». Оперуполномоченный быстро говорит: «Я сдавал Вам этот материал, и Вы положили его к себе на стол, сказав, что посмотрите его. Может быть, он прицепился к другому материалу» (оперуполномо-

ченный думает, как срочно подложить материал под какой-нибудь другой документ).

**Техника искажения.** Представляет собой неприкрытое извращение того, что мы сказали, или перестановку акцентов.

Подозреваемый говорит оперуполномоченному: «У Вас нет доказательств против меня! Вы знаете, что у меня есть алиби на тот день и все еще хотите сказать, что докажете мою вину?». Оперуполномоченный отвечает: «Я тут опросил свидетеля Иванова, он сказал, что его жена и сын скажут то же самое, что именно ты был на месте совершения преступления. Потерпевший указывает только на тебя, поэтому я убежден, что остальное – это ненужная волокита, нужно быстрее закончить это дело и направить его в суд, я руководствовался именно этим стремлением».

**Техника вопросов-капканов.** Повторение. Один и тот же вопрос или утверждение повторяют много раз, что рано или поздно ослабляет наше критическое мышление.

Оперуполномоченный ведет допрос подозреваемого, спрашивает: «Ты был на месте совершения преступления?» Подозреваемый отвечает: «Нет, меня там не было!». Оперуполномоченный снова спрашивает: «Ты был на месте совершения преступления? Есть свидетели, которые могут это подтвердить». Подозреваемый отвечает: «Говорю же Вам, меня там не было». Оперуполномоченный: «Нет смысла отпираться, мы завтра получим результаты экспертизы и докажем, что ты бы там! Все-таки ты был на месте совершения преступления?».

Таким образом, мы выяснили, что с помощью аргументов можно полностью или частично изменить позицию своего собеседника. Установление коммуникативного контакта – это, прежде всего избегание всего того, что может его нарушить [2]. Объектами применения методов аргументации у оперуполномоченного чаще всего являются руководители и подозреваемые. Риторические методы оперуполномоченные используют чаще, чем спекулятивные. Самыми часто используемыми риторическими методами являются фундаментальный метод, метод сравнения, метод «кусков», метод опроса, метод сравнения, метод выведения, метод «да, но...». Самые часто используемые спекулятивные техники: техника введения в заблуждение, техника искажения, техника использования авторитета и техника вопросов-капканов.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Арбузова, Е.Н. Исследование особенностей аргументации как способа организации взаимодействия в процессе общения / Е.Н. Арбузова, А.И. Дубнякова // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2010. – № 4 (48). – С. 193-194.
2. Еникеев, М.И. Психология коммуникативной деятельности следователя / М.И. Еникеев // Юридическая психология. – 2009. – № 4. – С. 3-7.
3. Еникеев, М.И. Психология оперативно-розыскной деятельности / М.И. Еникеев // Юридическая психология. – 2008. – № 2. – С. 3-7.
4. Крылов, Д.А. Основные психологические факторы, влияющие на профессиональную деятельность оперативных сотрудников / Д.А. Крылов // Юридическая психология. – 2013. – № 4. – С. 12.
5. Маркова, Н.Г. Формирование культуры межнациональных отношений студентов в поликультурном образовательном пространстве вуза : дис. ... д-ра пед. наук : 13.00.01 / Маркова Н.Г. – Казань, 2010. – 553 с.
6. Потлачук, Н.Б. Коммуникативная компетентность сотрудников криминальной милиции : дис. ... канд. психол. наук / Потлачук Н.Б. – СПб., 2008. – 217 с.
7. Човдырова, Г.С. Психодиагностика профессионально важных качеств оперативных сотрудников полиции для общения с гражданами / Г.С. Човдырова // Психопедагогика в правоохранительных органах. – 2013. – № 1 (52). – С. 39.

## REFERENCES

1. Arbuzova, E.N. and Dubnikova, A.I. (2010), "Investigation of the features of argumentation as a way of interaction in the process of communication", *Messenger St. Petersburg Ministry of internal Affairs of Russia*, No. 4 (48), pp. 193-194.

2. Enikeev, M.I. (2009), "Psychology communicative activity of the investigator", *Legal psychology*, No. 4, pp. 3-7.
3. Enikeev, M.I. (2008), "Psychology of investigative activity", *Legal psychology*, No. 2, pp. 3-7.
4. Krylov, D.A. (2013), "Basic psychological factors influencing the professional activities of operational staff", *Legal psychology*, No. 4, pp. 12.
5. Markova N. G. (2010), *Formation of culture of interethnic relations students in a multicultural educational environment of the University*, dissertation, Kazan.
6. Potluck, N.B. (2008), *Communicative competence of the employees of the criminal police*, dissertation, St. Petersburg.
7. Chavdarova, G.S. (2013), "Psychodiagnostics of professionally important qualities of operational police officers to communicate with citizens", *Psychopedagogy in law enforcement*, No. 1(52), pp. 39.

**Контактная информация:** chelampa@yandex.ru

*Статья поступила в редакцию 24.02.2015.*

УДК 159.9:796.332.6

## **ПОСТРОЕНИЕ ПРОГРАММЫ ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ С УЧЕТОМ ИНДИВИДУАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ В МИНИ-ФУТБОЛЕ**

*Людмила Евгеньевна Наконечная, аспирант,*

*Елена Васильевна Романина, кандидат психологических наук, профессор,  
Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК) (ФГБОУ ВПО «РГУФКСМиТ»), г. Москва*

### **Аннотация**

В статье приводится экспериментальное обоснование программы психологической подготовки, построенной на учете индивидуально-психологических особенностей спортсменок-футболисток. Использование программы позволяет добиться положительных изменений ряда показателей: проявления стрессоустойчивости; преодоления сбивающего влияния факторов соревнования, а также повышению психологической устойчивости спортсменок.

**Ключевые слова:** индивидуализация, психологическая подготовка, женский спорт, мини футбол.

**DOI:** 10.5930/issn.1994-4683.2015.02.120.p217-220

## **PLANNING OF THE PROGRAM OF PSYCHOLOGICAL INDIVIDUATION TRAINING WITH REGARD TO INDIVIDUAL PSYCHOLOGICAL CHARACTERISTICS IN FUTSAL**

*Lyudmila Evgenievna Nakonechnaya, the post-graduate student,*

*Elena Vasilevna Romanina, the candidate of psychological sciences, professor,  
Russian State University of Physical Culture, Sport, Youth and Tourism, Moscow*

### **Annotation**

The article provides the experimental validation of the mental training program, built on the account of the individually psychological features of women players. The program allows you to produce the positive changes to the number of indicators: signs of stress resistance; overcoming of the confounding effect of factors of competition, and increase of the psychological resilience of the athletes.

**Keywords:** individualization, psychological training, women's sports, futsal.

Мини-футбол представляет собой специфическую двигательную активность, которая определяется мотивацией игровой деятельности и высокими требованиями к двигательным навыкам в сложных технико-тактических действиях, личностным особенностям и психическим состояниям, в которых на первый план выходит система перцептивно-интеллектуальных и эмоционально-волевых процессов. Эти процессы в условиях ди-