

Федеральное государственное казённое образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Белгородский юридический институт  
Министерства внутренних дел Российской Федерации»

кафедра гуманитарных и социально-экономических дисциплин

Регистрационный № 05110871  
Инвентарный №

УТВЕРЖДАЮ  
Начальник Бел ЮИ МВД России  
генерал-майор полиции  
И.Ф. Амельчаков

«22» ноября 2011 года

## **ОТЧЕТ**

О НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЕ ПО ТЕМЕ:

### **«Логическая аргументация и доказывание в следственной практике»**

(заключительный)

Учебное пособие

(вид работы)

(п. 37 Плана научной деятельности Бел ЮИ МВД России на 2011 г.)

Отчет обсужден и одобрен на заседании  
кафедры ГиСЭД  
протокол № 4 от «31» октября 2011 г.

Отчет обсужден и одобрен на заседании  
ученого совета  
протокол № 3 от «22» ноября 2011 г.

Белгород – 2011

## Список исполнителей

### **Научный руководитель:**

НАХОДЯЩИЙСЯ В РАСПОРЯЖЕНИИ  
БЕЛГОРОДСКОГО ЮРИДИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА  
МВД РОССИИ  
ДОКТОР ПОЛИТИЧЕСКИХ НАУК, ДОЦЕНТ

К.Н. ЛОБАНОВ

«17» НОЯБРЯ 2011 Г.

### **Ответственные исполнители:**

ПРОФЕССОР КАФЕДРЫ ГИСЭД  
КАНДИДАТ ФИЛОСОФСКИХ НАУК, ДОЦЕНТ

В.П. ВАСИЛЬЧЕНКО

«15» НОЯБРЯ 2011 Г.

НАЧАЛЬНИК КАФЕДРЫ ГИСЭД,  
КАНДИДАТ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ НАУК, ДОЦЕНТ  
ПОЛКОВНИК ПОЛИЦИИ

И.С. МАКСИМОВ

«17» НОЯБРЯ 2011 Г.

## СОДЕРЖАНИЕ

### Введение:

ГЕНЕЗИС ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ АРГУМЕНТАТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (СОЦИАЛЬНО-ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ) .....	4
---	---

### Глава 1.

РАССЛЕДОВАНИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЙ, ЕГО РОЛЬ МЕСТО В СИСТЕМЕ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МВД РОССИИ .....	11
---	----

### Глава 2.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ АРГУМЕНТАЦИИ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ПРОБЛЕМЕ РАССЛЕДОВАНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЙ .....	16
---	----

### Глава 3.

АРГУМЕНТАЦИЯ КАК ЛОГИКО-КОММУНИКАТИВНАЯ ПРОЦЕДУРА РАССЛЕДОВАНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЙ .....	33
---	----

### Глава 4.

АРГУМЕНТАЦИЯ КАК МЕТОД ОБОСНОВАНИЯ РАССЛЕДОВАНИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ .....	39
--	----

### Глава 5.

ПРАВИЛА АРГУМЕНТАЦИИ, ОСНОВНЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И ТАКТИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ (КОНТРПРИЕМЫ) В СИСТЕМЕ РАССЛЕДОВАНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЙ .....	48
---	----

§ 1. Правила аргументации по отношению к тезису, возможные ошибки следователя и уловки подследственного .....	48
--	----

§ 2. Правила аргументации по отношению к аргументам, возможные ошибки следователя и уловки подследственного .....	49
--	----

§ 3. Правила аргументации по отношению к форме аргументации, возможные ошибки следователя и уловки подследственного .....	50
--	----

§ 4. Основные стратегии аргументации при расследовании преступлений .....	51
---	----

§ 5. Основные тактические приемы и контрприемы аргументации при расследовании преступлений .....	51
---	----

§ 6. Основные факторы, заменяющие или сопровождающие аргументацию, основные психологические приемы формирования убеждения и мнения в русле проблемы расследования преступлений .....	52
--	----

### Глава 6.

ДОКАЗЫВАНИЕ И ДОКАЗАТЕЛЬСТВА В ПРАКТИКЕ РАССЛЕДОВАНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЙ: УГОЛОВНО-ПРОЦЕССУАЛЬНЫЙ И ЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ .....	57
--	----

### Глава 7.

К ВОПРОСУ ОБ ИННОВАЦИОННЫХ ПОДХОДАХ К ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО РАССЛЕДОВАНИЮ ПРЕСТУПЛЕНИЙ (транзакционный анализ и нейро-лингвистическое программирование) .....	72
---	----

### Заключение:

НЕКОТОРЫЕ УНИВЕРСАЛЬНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО РАССЛЕДОВАНИЮ ПРЕСТУПЛЕНИЙ .....	97
--	----

Источники .....	100
-----------------	-----

**ВВЕДЕНИЕ:  
ГЕНЕЗИС ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ  
АРГУМЕНТАТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
(СОЦИАЛЬНО-ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)**

Аргументация является одной из древнейших форм человеческого общения. Наиболее ранние упоминания об аргументации как искусстве полемики относятся к Древней Индии, где необходимость в возникновении практики аргументации возникла в 1-м тыс. до н. э. как ответ на запросы общественной жизни. Однако здесь сразу следует отметить, что специальных фундаментальных исследований на этот счет до сих пор не проводилось. Все исследования сводились здесь главным образом к описанию каких-либо частных случаев.

Вот, например, как описывает одну из подобных ситуаций известный русский востоковед академик В. Васильев: «Если явится кто-нибудь и станет проповедовать совершенно неизвестные дотоле идеи, их не будут чуждаться и преследовать без всякого суда: напротив, охотно будут признавать их, если проповедник этих идей удовлетворит всем возражениям и опровергнет старые теории. Воздвигали арену состязания, выбирали судей и при споре присутствовали постоянно цари, вельможи и народ; определяли заранее, независимо от царской награды, какой должен был быть результат спора. Если спорили только два лица, то иногда побежденный должен был лишать себя жизни – бросаться в реку или со скалы, или сделаться рабом победителя; перейти в его веру. Если то было лицо, пользовавшееся уважением, например, достигшее звания вроде государева учителя и, следовательно, обладавшее огромным состоянием, то имущество его отдавалось часто бедняку в лохмотьях, который сумел его оспорить. Понятно, что эти выгоды были большой приманкой для того, чтобы направить честолюбие индийцев в эту сторону. Но всего чаще мы видим (особливо впоследствии), что спор не ограничивался личностями, в нем принимали участие целые монастыри, которые вследствие неудачи могли исчезнуть вдруг после продолжительного существования. Как видно, право красноречия и логических

доказательств было до такой степени неоспоримо в Индии, что никто не смел уклониться от вызова на спор»<sup>1</sup>.

Другой страной, где возникла аргументация как форма человеческого общения, явилась Древняя Греция. Здесь аргументация изначально развивалась в двух направлениях.

Одно из этих направлений было связано с формированием диалектики как искусства убеждения, где целью аргументации стало отыскание объективной истины. Другое направление в развитии аргументации в Греции было связано с деятельностью софистов, где цель аргументации они видели в достижении с ее помощью практической пользы и успеха, т.е. победы в споре любыми средствами. Иными словами, под софистикой понималось искусство ведения спора с применением специальных приемов – уловок, которые позволяют побеждать в споре независимо от того, прав тот, кто ведет спор, или неправ. «Софистика» происходит от слова «софос» – «мудрец». Первоначально это слово употреблялось в положительном смысле, а затем в отрицательном. Можно пояснить это путем сравнения. В русском языке есть выражения, посредством которых характеризуют человека: мудрый и мудреный. Таково соотношение названий софистов в первоначальном смысле слова и в смысле, придаваемом этому слову позже.

Интерес к разработке учения об аргументации в Древней Греции, особенно в Афинах, был также обусловлен запросами практики судебных и политических дискуссий<sup>2</sup>. Искусство аргументации применялось для принуждения больших масс людей (демоса) принимать те или иные решения. Искусством убеждения масс в V в. до н. э. прославился афинский военный и политический деятель Перикл, получивший прозвище «Олимпиец» за ораторские способности. Перикл искусно владел стратегией и тактикой аргументации<sup>3</sup>. На этапе

<sup>1</sup> Васильев В. Буддизм, его догматы, история и литература. Ч. I. СПб., 1857-1869. С. 67, 68.

<sup>2</sup> См.: Ивлев Ю.В. Теория и практика аргументации: учеб. – М.: Проспект, 2009. – С. 6.

<sup>3</sup> Советником Перикла по составлению речей и принятию решений был философ Анаксагор. «Однажды, когда Перикл был очень занят, Анаксагор, уже старик, лежал без призора, накрывши голову, чтобы покончить жизнь, уморив себя голодом. Когда известие об этом дошло до Перикла, он в испуге сейчас же побежал к старику и стал уговаривать его оставить это

борьбы за власть он призывал к свободе. Ему удалось преодолеть ареопаг и изгнать своего главного политического соперника Кимона <sup>1</sup> посредством ostracism. Перикл получил власть практически над всей Грецией. После этого он сменил демократическую политику на аристократическую. В оба периода Перикл редко выступал перед народом, чтобы народ не пресытился его речами. «...Он появлялся среди народа лишь по временам, говорил не по всякому делу и не всегда выступал в Народном собрании, но приберегал себя... для важных дел, а все остальное делал через своих друзей и подосланных им других ораторов» <sup>2</sup>.

Кроме речей, источниками по практике и теории аргументации стали философские произведения Платона и Аристотеля, а также и других философов.

Так, в убеждающем воздействии Аристотель выделяет фактические данные: доказательства (в праве), нормы (права), свидетельства экспертов, авторитетов и т. д., т. е. что дано и что может выступать в роли аргументов. Это то, что не создано аргументатором. Кроме этого Аристотель подчеркивает и то, что создается аргументатором, т.е. способы убеждения <sup>3</sup>.

Здесь Аристотель выделяет:

- прагматический и психологический аспекты аргументации;
- типы слушателей;
- три рода речей: а) совещательные, б) судебные (обвинительные или оправдательные), в) торжественные; задача первых – склонять к чему-либо или отклонять; задача вторых – обвинять или оправдывать; задача третьих – хвалить или порицать (юбилей, похороны и т. д.);

---

намерение, оплакивая не его, а себя при мысли, что лишится такого советника в государственных делах. Тогда Анаксагор открыл голову и сказал ему: "Перикл, и тот, кто имеет надобность в лампе, подливает в нее масла"». (Плутарх. Перикл и Фабий Максим // Избранные произведения. Т. 1. М., 1987. С. 301.)

<sup>1</sup> Перикл «уступал Кимону в богатстве и денежных средствах, которыми тот привлекал к себе бедных: Кимон приглашал каждый день нуждающихся граждан обедать, одевал престарелых, снял загородки со своих усадеб, чтобы кто захочет, пользовался их плодами». (Плутарх. Указ. соч. С. 291.)

<sup>2</sup> Плутарх. Перикл и Фабий Максим // Избранные произведения. Т. 1. М., 1987. С. 289.

<sup>3</sup> Аристотель. Риторика // Античные риторика. М., изд-во Моск. ун-та, 1978. С. 19, 20.

- элементы убеждающего процесса: а) аргументатор, б) адресат, в) предмет аргументации, г) фактические данные, д) логика, е) неаргументативное сопровождение процесса убеждения или приемы, заменяющие аргументацию;
- черты характера людей в различных возрастах;
- как пользоваться голосом;
- стиль речи письменной и речи полемической;
- части речи.

Таким образом, в Древней Греции практически слились воедино аргументация и логика, так как в античной традиции на первое место выходит агонистика – состязательность, проникающая буквально во все сферы общественной жизни и, во-вторых, к числу существенных отличий полисной культуры следует отнести активную правовую практику граждан. Последнее нашло свое наиболее яркое проявление в Древнем Риме.

Наиболее ярко с судьбой римской демократии была связана судьба такого непревзойденного практика и выдающегося теоретика аргументации, как Марк Туллий Цицерон <sup>1</sup>, который после многих его жизненных коллизий был избран в 63 г. до н. э. на должность консула. И с этих пор все дальнейшие перипетии личной и творческой жизни Цицерона стали теснейшим образом связаны с превратностями судьбы римской демократии. Логически концом в жизни Цицерона стало то, что после поражения демократии Цицерон был немедленно казнен Антонием как один из опаснейших врагов диктатуры.

Отметим основные его рекомендации в отношении самого процесса аргументации:

- по тактике формулировки тезиса;
- по ритму речи;
- по простоте, краткости и ясности речи;
- по предмету спора;

---

<sup>1</sup> «...Цицерон подвергался насмешкам за свое имя, и друзья советовали переменить его, но он ответил: "Нет: имя Цицерон («горох») я сделаю славнее, чем такие, как Катон («кот»), Катулл («щенок») или Скавр («толстая лодыжка»)». (Плутарх. Застольные беседы. Л., 1990. С. 382.)

- аргументатор должен возбуждать в слушателях гнев, ненависть или скорбь, а затем склонять к мягкости и милосердию;
- речь должна соответствовать уровню знаний и способностей слушателей.

Средние века в истории Европы характеризуются усилением влияния церкви на все области общественной жизни, вследствие чего на смену античному диалогу приходит формализованный диспут, проведение которого стало подчиняться строгим правилам и главным способом аргументации стало обращение к прошлому. Особое значение здесь придавалось тем, кого считали авторитетами, где высшим авторитетом являлось Писание; к нему прибавлялся авторитет отцов церкви<sup>1</sup>. В качестве аргументов выступали цитаты. Однако положения Писания и высказывания отцов церкви требовали истолкования. Истолкователями тоже должны были быть авторитеты. Составлялись специальные сборники толкований. На практике часто в качестве аргументов приводились высказывания, которые авторитетам лишь приписывались.

Вместе с тем, кроме аргумента к авторитету и его разновидностям – аргументу к древности и аргументу к традиции, при аргументации прибегали к доказательству чудом и доказательству пытками.

В эпоху позднего Средневековья<sup>2</sup>, при общем господстве феодально-церковного права, оазисами относительного равноправия и, соответственно, творческими лабораториями по повышению эффективности убеждающего слова стали университеты и церковные соборы, где обсуждались богословские и политические вопросы. Одновременно, в связи с процессами, вызванными ослаблением Священной Римской империи, возникали демократические общины в отдельных городах Европы (таких как Венеция, Флоренция, имперские и вольные города Германии), где важнейшие жизненные вопросы решались кол-

---

<sup>1</sup> Жак Ле Гофф. Цивилизация средневекового Запада. М., 1992. С. 302,303.

<sup>2</sup> См.: Ивлев Ю.В. Теория и практика аргументации: учеб. – М.: Проспект, 2009. – С. 16.

легально городскими советами<sup>1</sup>. Что же касается внешней политики, то здесь все большее значение приобретали, с одной стороны, дипломатия, а с другой стороны, такие органы, как уже упомянутые соборы, а также рейхстаги, регулярно собираемые германскими императорами начиная с XIII в.<sup>2</sup>

Вместе с тем, в Средние века значительных теоретических разработок по теории аргументации не было отмечено. Именно поэтому в качестве образца в раннее Средневековье выступал Аристотель, а в позднее – Цицерон.

Развитие естественных наук в Новое время привело к тому, что аргументация стала служить методом убеждения в познании. Здесь, как и в Древней Греции, на первый план снова выходит состязательность, умение повлиять на мнение оппонента или аудитории с помощью полемических приемов. На этой основе возникает английский парламент, а чуть позже – суд присяжных во Франции<sup>3</sup>.

Таким образом, можно констатировать, что практическая роль аргументации в жизни общества продолжала неуклонно возрастать.

С этих позиций аргументация стала представлять собой речевую деятельность какого-либо субъекта, целью которого стало изменение точки зрения какого-либо иного субъекта с помощью рассуждений<sup>4</sup>.

Обращение к науке в Новое время потребовало дальнейшей разработки учения об аргументации. Появились оригинальные работы по научной аргументации: Ф. Бэкон. «Новый органон» (1620); Рене Декарт «Правила для руководства ума» (1628); Блез Паскаль «О геометрическом уме и об искусстве убеждать» (1658); А. Арно и П. Николь «Логика Пор-Рояля» (1662).

---

<sup>1</sup> См.: Виппер Б. Р. Итальянский Ренессанс XIII–XVI веков. М., 1977; Немецкий город XIV–XV вв. Сборник материалов/Вводная статья, подбор материала, перевод, приложения и комментарии В. В. Стоклицкой-Терешкович М., 1936.

<sup>2</sup> См.: Грановский Т. Н. Лекции по истории позднего средневековья М 1971. С. 68-76.

<sup>3</sup> См.: Бородавко Л.Т., Васильченко В.П., Диденко В.И., Логика в практике предварительного следствия: Учебное пособие. – Белгород: Белгородский юридический институт МВД России, 2009. – С. 111.

<sup>4</sup> См.: Зайцев, Д.В. Теория и практика аргументации: учеб. пособие. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2007. - С. 20; Ивин, А.А. Основы теории аргументации: Учебник. – М.: Гуманит. Изд. Центр ВЛАДОС, 1997.

Новое время ознаменовалось также возникновением новых и более устойчивых общественных институтов, в рамках которых формально равноправные субъекты имели возможность влиять друг на друга при помощи устных выступлений. К этим институтам относится в первую очередь английский парламент, а затем суд присяжных, который в наиболее демократичной форме был введен во Франции актом Национального собрания от 16 сентября 1791 г. Именно с учреждением во Франции суда присяжных связана деятельность одаренных французских мастеров судебной речи. Огромное влияние на развитие французского судебного красноречия оказали политические речи, произносимые в Учредительном собрании Маратом, Робеспьером и другими выдающимися деятелями Великой французской революции <sup>1</sup>. Таким образом, не только своим возникновением суд присяжных обязан победе народовластия, но и сам опыт народовластия дал ощутимый толчок к развитию техники убеждения в рамках судебного процесса <sup>2</sup>.

Что касается России, то после судебной реформы 1864г., суд присяжных стал именно тем островком формального равноправия, в котором могла развиваться культура рациональной дискуссии. И на протяжении почти полувека, после реформы 1864 г., суд присяжных в России был едва ли не единственным подобным учреждением.

Важным фактором и современным методом формирования убеждений в XIX–XXI вв. стала пропаганда. Можно считать, что пропаганда – это распространение какой-либо точки зрения таким образом и с такой конечной целью, чтобы получатель данного обращения приходил к «добровольному» принятию этой позиции, как если бы она была его собственной <sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Ворожейкин Е. М. Суд присяжных и судебное красноречие Франции XIX века//Судебные ораторы Франции XIX века. М., 1959. С. 5-24.

<sup>2</sup> См.: Ивлев Ю.В. Теория и практика аргументации: учеб. – М.: Проспект, 2009. – С. 17.

<sup>3</sup> Элиот Аронсон, Энтони Пратканис. Эпоха пропаганды: механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление. СПб., 2003. С. 27.

## Глава 1. РАССЛЕДОВАНИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЙ, ЕГО РОЛЬ И МЕСТО В СИСТЕМЕ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МВД РОССИИ

Исторически предварительное следствие и дознание как специальные виды государственной деятельности зародились во Франции<sup>1</sup>. В юридической литературе данный исторический факт иногда связывают с созданием там в 1522 г. института следственных судей и отделением уголовного судопроизводства от производства по гражданским делам<sup>2</sup>.

В уголовном процессе Российской Федерации под предварительным следствием понимается одна из предусмотренных законом форм расследования преступлений, суть которой состоит в том, что предварительное следствие есть целенаправленный процесс, целью которого является восстановление прошлого события преступления по следам, обнаруженным следователем в настоящем<sup>3</sup>.

Предварительное следствие осуществляется специально уполномоченными законом должностными лицами – следователями - в порядке, предусмотренном Уголовно-процессуальным кодексом Российской Федерации.

---

<sup>1</sup> См. здесь и далее: Предварительное следствие в органах внутренних дел: Учебное пособие. – М., 2007. – С. 3.

<sup>2</sup> Ламбер, Ж.-М. Маленький судья: Пер. с фр./ Под ред. С.В. Боботова; вступ. ст. В.Д. Карповина. - М.: Прогресс, 1990. - С. 6.

<sup>3</sup> См. здесь и далее: Белкин, Р.С. Ведется расследование... - М.: «Сов. Россия», 1976; Белкин, Р.С. Криминалистическая энциклопедия. - М.: Издательство БЕК, 1997. – С. 171; Белкин, Р.С. Криминалистика: проблемы сегодняшнего дня. Злободневные вопросы российской криминалистики. – М.: Издательство НОРМА, (Издательская группа НОРМА-ИНФРА-М), 2001; Аверьянова, Т.В., Белкин, Р.С., Корухов, Ю.Г., Россинская, Е.Р. Криминалистика: Учебник для вузов / Под ред. Заслуженного деятеля науки РФ проф. Р.С.Белкина – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Норма, 2003; Громов, В.И. Дознание и предварительное следствие; Методика расследования преступлений; Осмотр места преступления (Сб. науч. тр.) / В.И.Громов. – М.: ЛексЭст, 2003; Руководство для следователей / Под общ. Ред. В.В. Мозякова. – М.: Издательство «Экзамен», 2005; Баранов, П.П., Курбатов, В.И. Юридическая психология: Учебное пособие. Издание 2-е, стереотипное / Под общей редакцией А.Н.Ерыгина. – М.: ЦОКР МВД России, 2006. – С. 142-165; Гаврилин, Ю.В. Расследование преступлений против личности и собственности: Учебное пособие. – М.: «Ось-89», 2006; Образцов, В.А. Криминалистика: модели средств и технологий раскрытия преступлений. Курс лекций. – М.: Издательский дом «Камерон», 2006; Теория оперативно-розыскной деятельности: Учебник/ Под ред. К.К.Горяинова, В.С.Овчинского, Г.К.Синилова. – М.: ИНФРА-М, 2007.

В настоящее время предварительное следствие по уголовным делам осуществляют следователи четырех министерств и ведомств: Министерства внутренних дел, Федеральной службы безопасности, Прокуратуры и Федеральной службы Российской Федерации по контролю за оборотом наркотиков. Однако основной объем работы по расследованию преступлений выполняется следователями Следственного комитета, действующего при МВД Российской Федерации. Здесь надо подчеркнуть, что следователи Следственного комитета наделены определенной самостоятельностью в вопросах процессуального характера.

В объективном, т.е. в безоценочном, смысле предварительное следствие можно определить как предусмотренную законом и обусловленную фактическими обстоятельствами дела строго упорядоченную систему действий и решений властно-распорядительного и информационно-аналитического характера, направленных на выяснение обстоятельств происшествия, ставшего предметом исследования органов расследования. В реальной же общественной практике данная процессуальная деятельность следователя обязательно осуществляется в контексте культурно-исторических, социально-политических, экономических, правовых и морально-нравственных обстоятельств.

В свое время в Российской империи следователь осуществлял свои функции в качестве представителя правосудия и обладал весьма высоким правовым и социальным статусом. Даже обычное перемещение следователя по службе осуществлялось лишь по Указу императора. Соответственным было и представление о роли и значении деятельности следователя в общественном сознании.

В советский период официальной государственной идеологией следователь рассматривался не только как ответственный государственный служащий, но и как политический работник <sup>1</sup>. В соответствии с законодательствами Союза ССР и Союзных республик предварительное следствие по уголовным делам должно было осуществляться на началах объективности, всесторонности и

---

<sup>1</sup> См.: Калинин, М.И. Речь на торжественном заседании, посвященном 10-летию Верховного Суда СССР // История советской прокуратуры в важнейших документах. - М., 1952. - С. 501.

полноты исследования обстоятельств происшедшего <sup>1</sup>. Такой подход был закреплён в соответствующих нормативных и политико-правовых документах.

По целям, задачам, формам и субъектам функция предварительного расследования не совпадала с другими процессуальными функциями, то есть с функцией обвинения, защиты и рассмотрения дела по существу. Последние процессуальные функции осуществлялись, соответственно прокурором, защитником и судом.

Подобные концептуальные основы предварительного следствия, в основном, сохранялись и в постсоветский период (1991-2002 гг.), т.е. до введения в действие Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации, принятого 1 июля 2002 года.

К сожалению, данный УПК РФ оказался в этом отношении менее сбалансированным и не всегда ориентированным на объективные возможности и потребности общества в сфере борьбы с преступностью, а в части, касающейся концепции предварительного следствия, - не совсем безупречен.

Так, новый УПК РФ относит следователя к числу участников уголовного процесса лишь со стороны обвинения вместо того, чтобы определять статус следователя как независимого и непредвзятого представителя общества и государства, способного уже в самом начале уголовного процесса квалифицированно разобраться в обстоятельствах дела и дать им объективную правовую оценку, тем самым наносится немалый урон идее правосудия как воплощения справедливости <sup>2</sup>.

В профессиональном отношении вызывает сомнение необходимость непосредственного введения в процедуру проведения следственных действий элементов состязательности, вследствие чего, например, защитник может по своему усмотрению и не считаясь с мнением следователя давать своему подза-

---

<sup>1</sup> См.: Лузгин, И.М. Расследование как процесс познания: Учебное пособие. – М., 1969. – С. 5-47.

<sup>2</sup> См.: Предварительное следствие в органах внутренних дел: Учебное пособие. – М., 2007. – С. 6.

щитному краткие консультации прямо в ходе следственного процесса <sup>1</sup>.

В результате, в одном из наименее желательных вариантов применения указанного положения закона, любое следственное действие, при желании, можно превратить в абсолютно бесполезное занятие, поскольку любой вопрос, любое предложение или инициатива следователя тут же могут быть блокированы встречной инициативой допрашиваемого путем начала консультаций с защитником либо просто имитацией подобных консультаций. При этом, если обвиняемый имеет нескольких защитников, то получает право на такие консультации с каждым из них <sup>2</sup>.

В этой связи небезосновательной точкой зрения является позиция известного специалиста в области права дореволюционной России, профессора Случевского, который полагал, что «...до тех, пока необходимость борьбы каждого за господство права, за охранение его от преступных посягательств не проникнет в плоть и кровь общества, до тех пор, пока не разовьется адвокатура, строго руководствующаяся в своей деятельности сознанием своего публичного назначения, ... немислимо ожидать, чтобы введение состязательной деятельности сторон в этот период процесса оправдало возлагающиеся на нее надежды» <sup>3</sup>.

Нельзя не отметить здесь и то, что при условии надлежащей организации процессуального контроля и надзора за законностью деятельности следственного аппарата, вряд ли оправданы предпринятые в новом УПК меры по ограничению процессуальных полномочий следователя в вопросах привлечения к ответственности лиц, занимающих высокие административные и политические посты, и введение в этих целях особого производства по уголовным делам <sup>4</sup>.

По существу, такое особое производство можно квалифицировать как своеобразную форму возврата к сословному правосудию, упраздненному в России в XIX веке <sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: УПК РФ, ч. 2, ст. 53.

<sup>2</sup> См.: УПК РФ, ч. 2, ст. 50.

<sup>3</sup> Цит. по: Чельцов-Бебутов, М.А. Советский уголовный процесс. Выпуск II. - Харьков, 1929. - С. 220.

<sup>4</sup> См.: УПК РФ, ч. 2, ст. 52.

<sup>5</sup> См.: Предварительное следствие в органах внутренних дел: Учебное пособие. – М., 2007. –

Можно отметить также, что реализованные в указанном УПК положения в определенном отношении расходятся с нормами международного права. Так, в контексте правовых предписаний ряда международно-правовых актов, регулирующих вопросы уголовного судопроизводства, следователь фактически отождествляется с представителем правосудия. А «судебное разбирательство» охватывает не только разбирательство в суде, но и процедуру предварительного следствия<sup>1</sup>.

## Глава 2. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ АРГУМЕНТАЦИИ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ПРОБЛЕМЕ РАССЛЕДОВАНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Как известно, аргументация всегда направлена на изменение точки зрения субъекта, поэтому здесь оправданно различать негативное изменение его позиции и позитивное.

Под позитивным изменением позиции субъекта обычно понимается случай, когда субъект под влиянием аргументации поменял маркер какого-то компонента своей точки зрения с «неприемлемо» на «приемлемо». Обратное же изменение позиции субъекта можно определить как негативное<sup>1</sup>.

В любой аргументации выделяют как минимум три структурных элемента.

Тезис (Т) – положение, выражающее позицию одного из субъектов по теме аргументации.

Аргументы ( $A_1, A_2, \dots, A_n$ ) – положения, используемые субъектом в процессе аргументации.

Форма ( $\rightarrow$ ) – связь аргументов и тезиса.

Аргументацию, направленную на позитивное изменение позиции субъекта, принято называть обоснованием. Аргументацию, направленную на негативное изменение позиции субъекта, принято называть критикой.

Важно заметить, что критика может быть направлена на опровержение тезиса (критика тезиса), опровержение аргументов (критика аргументов) и опровержение формы аргументации (критика формы). При этом оказывается, что критика тезиса и аргументов могут быть сведены к обоснованию. Дело в том, что, осуществляя критику какого-либо утверждения, мы стремимся показать его неприемлемость и оттого обосновываем приемлемость утверждения, противоречащего или противоположного данному.

---

<sup>1</sup> См.: Зайцев, Д.В. Указ. Соч. - С. 23; Михалкин, Н.В. Логика и аргументация в судебной практике: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2004.

Пусть имеется обоснование:

$$A_1, A_2, \dots, A_n \Rightarrow T \quad (1)$$

Если мы стремимся осуществить критику тезиса, показав его неприемлемость, схема наших рассуждений в общем виде может выглядеть так:

$$B_1, B_2, \dots, B_n \Rightarrow \text{не-}T. \quad (2)$$

Для случая критики аргумента схема имеет следующий вид:

$$B_1, B_2, \dots, B_n \Rightarrow \text{не-}A_i. \quad (3)$$

где  $A_i$  – один из аргументов, использованных для обоснования тезиса (см. (1)).

Особое место в системе критики принадлежит критике формы аргументации. Это наиболее сложная разновидность критики, так как большинство людей используют в таких случаях естественные рассуждения здравого смысла. Но отсюда, как оказывается, бывает очень сложно в реальной жизненной ситуации обнаружить существующие некорректности в рассуждениях оппонента. В этой связи можно воспользоваться приемом, с помощью которого такие некорректности могут быть обнаружены. Этот прием получил название «сведение к абсурду».

Сила указанного в данной иллюстрации контрпримера состоит в том, что в нем истинные аргументы связываются с ложным заключением, что становится уже очевидным для любого здравомыслящего человека.

В зависимости от способа связи аргументов и тезиса различают прямую и косвенную аргументацию.

Прямое обоснование имеет структуру типа (1):

$$A_1, A_2, \dots, A_n \Rightarrow T \quad (1)$$

Однако не всегда прямое доказательство бывает самым простым и удобным. Иногда бывает проще и эффективнее прибегать к косвенным способам обоснования. Суть их состоит в том, что при построении таких обоснований в ходе рассуждений используется противоречивая ситуация.

В этой связи косвенное обоснование может иметь два варианта:

- «рассуждение по случаям»;
- «обоснование от противного».

В «рассуждении по случаям» осуществляется учет всех возможных точек зрения и демонстрируется их неприемлемость, за исключением собственной точки зрения.

Пример: «Причиной ДТП могли быть или недостаточная квалификация водителя, или изменения в состоянии здоровья водителя, или стечение объективных обстоятельств. Водитель имеет высокую квалификацию вождения автомобиля (большой стаж безаварийной работы). Медицинское освидетельствование показало нормативное состояние здоровья водителя. Следовательно, остается признать, что причиной аварии стало стечение обстоятельств.

В данном примере приводятся три возможные причины аварии. Отбросив две из них, мы заключаем, что имела место третья. Структура «рассуждения по случаям» такова:

$$V_1 \text{ или } V_2, \dots, \text{ или } V_n, \text{ или } T \\ (D_1, D_2, \dots, D_n) \Rightarrow (\text{не-}V_1, \text{ не-}V_2, \text{ не-}V_n) \Rightarrow T \quad (4)$$

В первой строке указан первый аргумент – разделительное высказывание, в котором перечислены возможные альтернативы. Вторым аргументом в разделительном обосновании служит самостоятельное рассуждение, в котором обосновывается неприемлемость всех альтернатив, кроме одной.

Логическим образцом для «рассуждения по случаям» является умозаключение по схеме *modus tollendo ponens* (утверждающе-отрицающая схема):

$$(A \text{ или } B, \text{ не-}A) \Rightarrow B \quad (4.1)$$

В этом умозаключении посылки могут быть эквивалентным образом преобразованы так, что получится:

$$((A \text{ и } \neg A) \text{ или } (B \text{ и } \neg A)) \Rightarrow B \quad (4.2)$$

Первая часть посылки является противоречивой, а из второй очевидно

логически следует В. Таким образом, правомерность обоснования по схеме (4) опирается на скрытую предпосылку о неприменимости противоречивых высказываний.

«Обоснование от противного» представляет собой тип непрямого обоснования, когда из двух несовместимых по истинности высказываний истинным очевидно может быть только одно. Поэтому, стремясь обосновать тезис, мы сначала строим вспомогательное рассуждение, приняв отрицание тезиса в качестве дополнительного допущения (аргумента). Такое допущение называется антитезисом. При этом цель нашего вспомогательного рассуждения – противоречие.

Примером в данном отношении может быть древний софизм:

«То, что ты не потерял, то с тобой?»

Да, это со мной.

Ты не потерял рога. Следовательно, ты рогат».

В данном софизме неявно сформулирован антитезис с внутренним противоречием:

не-Т: «То, что не потеряно, то всегда принадлежит непотерявшему».

В приведенном софизме противоречие образуют два высказывания: «Непотерянное принадлежит непотерявшему» и «Непотерянное не принадлежит непотерявшему».

Схема подобных рассуждений такова:

$$\begin{array}{l} A_1, A_2, \dots, A_n \\ A_1, A_2, \dots, \text{не-Т} \Rightarrow \perp \} \Rightarrow \text{Т} \end{array} \quad (5)$$

Здесь знак  $\perp$  символизирует противоречие.

Критика (опровержение) также может быть как прямой, так и косвенной.

Прямая критика (опровержение) отличается от прямого обоснования только целью – вместо демонстрации приемлемости какого-либо положения показывается его неприемлемость.

Схема прямого опровержения фактически совпадает со схемой критики

тезиса:

$$A_1, A_2, \dots, A_n \Rightarrow \text{не-}T \quad (6)$$

Косвенное опровержение осуществляется по схеме сведения к абсурду:

$$\begin{array}{l} A_1, A_2, \dots, A_n \\ A_1, A_2, \dots, A_n, T \Rightarrow \perp \} \Rightarrow \text{не-}T \end{array} \quad (7)$$

Легко заметить, что это рассуждение аналогично схеме обоснования от противного.

Анализируя критику и опровержение, следует иметь в виду, что критика аргументов и формы аргументации существенно отличается от критики тезиса.

В самом деле, хорошо известно, что в правильном рассуждении от ложности заключения можно сделать вывод о ложности посылок. Но если одна из посылок ложна (в нашем случае один из аргументов неприемлем), о заключении (тезисе) нельзя сказать ничего – оно может быть как истинным, так и ложным даже в правильном по форме рассуждении. Аналогично дело обстоит и с критикой формы. Она разрушает обоснование, но не мешает построить другое по форме обоснование того же самого тезиса.

В любой ситуации, требующей аргументации, необходимо, во-первых, четко представлять на основании чего и каким образом осуществляется аргументация, и, во-вторых, необходимо правильно понимать, что, на основании чего и каким образом при этом обосновывается или критикуется.

Уместно напомнить, что в данном случае аргументацию надо понимать как совокупность психологических, риторических и логических факторов. Однако более всего аргументация по своей структуре аналогична логическому доказыванию. Отсюда в теории аргументации правомерно выделять элементарную аргументацию и аргументацию комплексную, состоящую из аргументативных цепочек. Кроме того, аргументация также может осуществляться с использованием всего одного аргумента, а может – и на основании нескольких.

Здесь необходимо подчеркнуть, что имеется существенное различие ме-

жду логическим доказыванием и аргументацией<sup>1</sup>. Так, к примеру, задача дедуктивного рассуждения состоит в том, чтобы показать, что если посылки истинны, то и заключение будет истинным. Если эта задача будет решена, то в практической ситуации уже нет смысла еще раз выводить тот же самый тезис, хотя бы и из других посылок.

В практике же аргументации зачастую поступают наоборот: для одного тезиса строят несколько различных обоснований или критик. Отсюда чем больше предлагается соответствующих аргументативных цепочек, тем убедительнее выглядит доказывание.

Можно выделить следующие типы аргументации<sup>2</sup>:

- I. Простую и сложную аргументации (для одного или более тезисов);
- II. Элементарную и комплексную аргументации (для одной или нескольких аргументаций);
- III. Единичную и множественную аргументации (для обоснования или критики одного тезиса, что осуществляются с помощью всего лишь одного аргумента или здесь используется больше одного аргументов).

Выделенные типы аргументации позволяют предложить следующую классификацию простой аргументации:

1. Простая элементарная единичная аргументация;
2. Простая элементарная множественная аргументация;
3. Простая комплексная множественная аргументация.
4. Простая комплексная единичная аргументация;
5. Простая комплексная единично-множественная аргументация.

Получившиеся виды простой аргументации можно удобно изобразить с помощью следующих схем<sup>3</sup>:

1. Простая элементарная единичная аргументация:

<sup>1</sup> См.: Михалкин, Н.В. Логика и аргументация в судебной практике: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2004. – С. 206-274.

<sup>2</sup> См.: Зайцев, Д.В. Теория и практика аргументации: учеб. пособие. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2007. - С. 32.

<sup>3</sup> Там же. - С. 35-36.

$$A \Rightarrow T$$

2. Простая элементарная множественная аргументация:

$$A_1 \{ \Rightarrow T$$

$$A_2 \{ \Rightarrow T$$

.....

$$A_n \{ \Rightarrow T$$

3. Простая комплексная множественная аргументация:

$$A_1 \{$$

$$A_2 \{ \Rightarrow \{$$

$$\dots \{ \{$$

$$A_n \{ \{$$

$$\{ \Rightarrow T$$

$$A_m \{ \{$$

$$A_{m+1} \{ \Rightarrow \{$$

$$A_i \{$$

4. Простая комплексная единичная аргументация:

$$A_1 \{$$

$$A_2 \{ \Rightarrow T$$

$$\dots \{$$

$$A_n \{$$

5. Простая комплексная единично-множественная аргументация:

$$A_1 \Rightarrow \{ \{ A_i$$

$$A_2 \Rightarrow \{ \Rightarrow T \Leftarrow \{ A_{m+1}$$

.....

$$A_n \Rightarrow \{ \{ A_m$$

Что касается сложной аргументации, то она отличается от простой количеством обосновываемых или критикуемых тезисов. В подавляющем большин-

стве реальных жизненных примеров полемических ситуаций аргументация является сложной, комплексной и множественной. Но в любом случае аргументативная деятельность должна быть эффективной.

Здесь под эффективной (результативной) аргументацией принято понимать такую аргументацию, в ходе которой позиция хотя бы одного из субъектов претерпела какие-либо (позитивные или негативные) изменения <sup>1</sup>.

Еще одной характеристикой, традиционно применяемой для оценки аргументации, является ее корректность. Обычно корректной считают такую аргументацию, которая удовлетворяет определенному набору правил. Здесь необходимо подчеркнуть, что правила аргументации разрабатывались преимущественно в рамках логического подхода к аргументации <sup>2</sup>. Фактически это означает, что цель аргументации обычно трактуется как отыскание истины.

Отсюда следует практический вывод: чем ближе аргументация по своей структуре приближается к логическому доказыванию, т.е. чем в большей степени критика или обоснование тезиса соответствуют нормам логики, тем аргументация будет эффективнее и корректнее.

Для решения этой задачи формулируются особые принципы и правила, представляющие собой не нормы и критерии правильной деятельности, а предписания к действию <sup>3</sup>. Именно следование этим правилам и представляет собой необходимое (хотя и недостаточное) условие эффективности аргументации.

Формулируемые ниже принципы-предписания применимы в любой ситуации, требующей аргументации, поэтому их можно назвать универсальными <sup>4</sup>:

I. Принцип силы: прежде всего следует доказывать то, что доказать легче, выбирая при этом наиболее сильные аргументы;

II. Принцип релевантности: в ходе аргументации обосновываемые и кри-

---

<sup>1</sup> См.: Зайцев, Д.В. Теория и практика аргументации: учеб. пособие. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2007. С. 41.

<sup>2</sup> Войшвилло, Е. К., Дегтярев, М. Г. Логика. - М., 1998. - С. 466; Ивлев, Ю.В. Логика. - М., 2002. - С. 195.

<sup>3</sup> См.: Колдин, В.Я. Судебная идентификация. – М.: ЛексЭст, 2002. – С. 332-425.

<sup>4</sup> См.: Зайцев, Д.В. Указ соч. - С. 43.

тикуемые тезисы, а также приводимые в их поддержку аргументы должны быть релевантны, т.е. соответственны теме аргументации;

III. Принцип итогового результата: любая аргументация должна быть конструктивной и плодотворной;

IV. Принцип стороннего наблюдателя: в ходе аргументации необходимо оценивать происходящее по возможности объективно.

Сами же универсальные правила аргументации могут быть приведены в следующих формулировках <sup>1</sup>:

1. Правило свободы: стороны не должны препятствовать друг другу в выдвижении и обосновании своих позиций.

Здесь возможны такие варианты нарушения этого правила:

Вариант 1: Объявление своей точки зрения табуизированной. Суть ее состоит в том, чтобы не допустить критики в адрес своего тезиса.

Вариант 2: Воспрепятствование изложению иных точек зрения.

Вариант 3. Дискредитация точки зрения противника.

Последнее может быть представлено в четырех разновидностях:

- «прямая атака»;

- «косвенная атака»;

- «искажение мотивации» <sup>2</sup>;

- «слово и дело» (обсуждается не позиция противной стороны, а тот факт, что сам этот человек ведет себя не так, как он говорит).

2. Правило бремени доказательства: сторона, выдвигающая тезис, обязана его обосновывать.

Здесь возможны такие варианты нарушения этого правила:

Вариант 1: Перенос бремени доказательства на противника (противоположной стороне предлагают опровергнуть высказанный тезис).

Вариант 2: Самоочевидность (очевидные вещи не требуют доказательств-

<sup>1</sup> См.: Зайцев, Д.В. Теория и практика аргументации: учеб. пособие. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2007. - С. 45-53.

<sup>2</sup> Еемеерер, Ф. ван, Гроотендорст, Р, Хенкеманс, Ф. С. Аргументация: анализ, проверка, представление. СПб., 2002. - С. 81.

ва).

Вариант 3: Личные гарантии (свидетельствование).

3. Правило ясности: Все утверждения, приводимые в аргументативном процессе, должны быть четко и ясно сформулированы.

В этом случае необходимо:

- во-первых, уточнить смысл всех используемых терминов;
- во-вторых, уточнить время, к которому относится формулировка вашего тезиса или аргументов;
- в-третьих, обратить внимание на характер общности вашего высказывания;
- в-четвертых, языковая формулировка тезиса или аргументов может содержать неопределенные выражения: «обязательно», «необходимо», «может быть», «незапрещенно» и т. п.

Нарушения правила ясности могут здесь таковы:

Вариант 1: Нечеткие формулировки тезиса и/или аргументов.

Вариант 2: Требование чрезмерного уточнения (увод аргументации в сторону под предлогом уточнения смысла выражений).

Вариант 3: Необоснованное обвинение в неясности и (или) умышленное непонимание и искажение смысла выражений.

Как следует из традиционной логики, критерием правильности дедуктивных рассуждений служит наличие отношения следования между посылками и заключением. Считается, что заключение логически следует из посылок, если и только если не существует рассуждения той же логической формы, в котором посылки будут истинными высказываниями, а заключение – ложным. Следует заключение из посылок – значит, рассуждение правильное, а его заключение вполне обосновано. Не следует – следовательно, рассуждение некорректно.

Но так просто и однозначно оценить аргументацию в большинстве случаев невозможно. Часто переход от аргументов к тезису не носит характера дедуктивного обоснования. При этом сами аргументы могут быть либо не истинными, а всего лишь правдоподобными высказываниями, либо вообще пред-

ставлять собой недеklarативные предложения, и, соответственно, не допускать истинностную оценку.

Таким образом, критерий лишь дедуктивного логического следования оказывается неприменимым к аргументации в полном объеме.

Отсюда дедукция по необходимости должна дополняться индукцией.

Напомним, что индуктивными называются такие рассуждения, в которых от знания об отдельных предметах класса осуществляется переход к знанию обо всех предметах класса.

Как известно, различают полную и неполную индукцию. Полная индукция основана на знании о том, что рассмотрены все предметы класса, неполная же индукция основана на знании об отдельных предметах класса.

Отсюда полная индукция дает абсолютно достоверное заключение (ведь проверены все предметы класса). К сожалению, сфера применения полной индукции весьма ограничена: далеко не все классы, об элементах которых необходимо сделать вывод, являются конечными.

Отсюда значительно чаще используется неполная индукция – нестатистическая и статистическая.

Заметим, что для опровержения аргументации, имеющей форму неполной индукции, достаточно привести хотя бы один контрпример.

Заметим также, что избежать опасности ошибки в индуктивных рассуждениях и, следовательно, - аргументации, - нельзя, но можно понизить шансы ее появления. Для этого нужно следовать таким простым принципам:

во-первых, предметы, составляющие генеральную совокупность должны быть отобраны по каким-либо общим существенным признакам;

во-вторых, выборку лучше всего осуществлять по свойствам, как раз не связанным с переносимым признаком, это поможет придать выборке случайный характер;

в-третьих, лучше, если состав и структура выборки будут хотя бы приблизительно соответствовать составу и структуре генеральной совокупности.

И все же значительно более надежным и эффективным методом является

метод статистической неполной индукции. В этом случае фактически переносится не сам признак, а частота его проявления.

Еще одной разновидностью индуктивных рассуждений, достаточно часто используемой в аргументации, является аналогия.

Для установления аналогии двух объектов (предметов, людей, событий, процессов и т. п.) необходимо вначале убедиться в том, что эти объекты сходны, т. е. обладают общими признаками. Чем больше таких признаков сходства, тем вероятнее заключение. На основании же сходства объектов и того, что один из них обладает интересующим нас признаком, делается заключение о том, что данный признак присущ и второму объекту.

Однако из всех видов правдоподобных рассуждений аналогия является самым слабым и ненадежным. Тем не менее, в аргументации аналогия применяется как хорошо иллюстрирующий и подкрепляющий прием.

Завершающими в ряду правдоподобных рассуждений стоят так называемые абдуктивные рассуждения.

Как выше было отмечено, абдукция есть способ рассуждения, в котором на основе совокупности эмпирически установленных утверждений об отдельных предметах и законоподобного утверждения, принадлежащего некоторой теории, выдвигается квалифицирующая гипотеза, позволяющая объяснить данные факты.

Отсюда цель абдукции – объяснить новые, непонятные факты. Здесь на первом этапе отбирается так называемое множество «любопытных фактов» (M), все элементы которого обладают каким-то необычным свойством, не объяснимым в рамках существующей научной теории. В то же время есть множество других объектов (S), обладающих тем же «любопытным» свойством, что уже не является удивительным, поскольку объясняется с помощью какого-то общего закона.

Таким образом, суть абдуктивного рассуждения состоит в выдвижении объясняющей гипотезы (ее иногда называют квалифицирующей), которая позволяет построить аналогичное объяснение любопытных фактов за счет отне-

сения их к множеству фактов, подпадающих под закон (множество М включается в множество S).

Основная особенность абдуктивных рассуждений состоит в том, что то, что в индуктивном рассуждении было посылкой – выделение выборки в генеральной совокупности – в абдукции превращается в заключение. А то, что было заключением индуктивного рассуждения – утверждением о наличии признака у всех предметов из генеральной совокупности – становится одной из посылок абдукции.

В рамках механизма абдукции реализуется идея квалифицирующего объяснения. Факт считается объясненным, если он может быть выведен на основании законоподобного суждения. Квалифицирующее объяснение служит для установления места объекта в той или иной систематике. Нетрудно видеть, что в следственной деятельности метод абдукции занимает едва ли не ведущее место при моделировании состава преступления.

В данном контексте укажем на наиболее часто встречающиеся «погрешности» аргументации <sup>1</sup>.

Применительно к тезису аргументации эти «погрешности» таковы:

- Соккрытие тезиса;
- Оттягивание возражения;
- Наведение на ложный след.
- Замена условного тезиса безусловным;
- Замена тезиса более слабым;
- Создание фиктивной точки зрения;
- Простая подмена тезиса;
- Логическая диверсия - Перевод разговора на другую тему.

Применительно к основаниям аргументации эти «погрешности» таковы:

- Использование ложного аргумента;
- Применение скрытого ложного аргумента;

---

<sup>1</sup> См.: Зайцев, Д.В. Теория и практика аргументации: учеб. пособие. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2007. - С. 145-158.

- Стремление выдать критику аргументов за критику тезиса;
- Применение круга в аргументации;
- Применение противоречия в аргументах;
- Ссылка на авторитет;

Применительно к форме аргументации эти «погрешности» таковы:

- Принцип: «После того, значит, поэтому»;
- Поспешное обобщение;
- Навязанное следствие;
- «Дамский» аргумент (уловка состоит в том, что из множества возможных альтернатив выбираются две, где одна из них – заведомо неприемлемая, а вторая – устраивает аргументатора);
- Абракадабра, т.е. нелогичность;
- Умножение доводов (повторении одного и того же аргумента в различных формулировках);
- Неверная интерпретация аргументативной схемы.

Способы аргументации, которые были рассмотрены выше, являются универсальными, так как они представляют собой те инструменты, с помощью которых субъективное убеждение, догадка, гипотеза превращаются в независимое от индивида объективное знание.

Вместе с тем существуют также приемы обоснования, не опирающиеся непосредственно ни на данные опыта, ни на критическое размышление. В числе таких приемов, имеющих во многом субъективный характер, – обращение к интуиции, вере, авторитету, традиции, здравому смыслу и т.п. Такие приемы называются контекстуальными (от лат. *contextus* – тесная связь, соединение): они могут быть убедительными для людей, кто придерживается высказываемых идей, верований, признает те же авторитеты или традиции, и вместе с тем могут быть неубедительны для людей других убеждений, воспитанных на иных авторитетах или традициях <sup>1</sup>.

Нетрудно видеть, что в следственной деятельности контекст выступает

---

<sup>1</sup> См.: Каверин, Б.И., Демидов, И.В. Логика и теория аргументации. М., 2005. - С. 251-269.

весьма сильным способом установления следственного контакта с подследственным. Такой способ получил название «контекстуальной аргументации»<sup>1</sup>. Это можно проиллюстрировать, например, на понятиях, обозначаемых многозначными словами. Скажем, к таким многозначным словам относится слово «мир», которое может иметь смысл и как «мироздания», и как «отсутствие войны», и как «общество» и др.

Контекстуальная аргументация отличается, таким образом, от универсальной тем, что она может эффективно действовать только в диалогах по поводу таких предметов, в которых оба «диалогизирующих» субъекта достаточно компетентны по избранной теме.

Из всех контекстуальных аргументов наиболее употребимым и наиболее значимым аргументом является аргумент к традиции (от лат. *traditio* – передача, предание).

Заметим, что традиция не сводится только к своим наиболее распространенным стереотипам, таким, как обычай и обряд, а распространяется на гораздо более широкую область социальных явлений. В этом отношении традиция охватывает как объекты, так и процесс социального наследования и его способы. Отсюда к основным видам традиций относятся определенные общественные установления, нормы поведения, ценности, идеи, обычаи, обряды и т.д. Иными словами, традиция закрепляет те наиболее общие допущения, в которые нужно прежде всего верить, а без этого аргумент утрачивает свою силу<sup>2</sup>.

Однако всегда нужно иметь в виду, что традиция может ослабить воздействие универсальной аргументации, но неспособна его отменить.

К примеру, так как наши установления и поступки в значительной степени определяются традицией, то обычный способ аргументации в морали есть всегда обращение именно к традиции. Отсюда повседневная жизнь во многом

<sup>1</sup> Контекст – законченный в смысловом отношении отрывок письменной или устной речи, необходимый для определения смысла отдельного входящего в него слова или фразы.

<sup>2</sup> Ср.: «Умом Россию не понять,  
Аршином общим не измерить:  
У ней особенная стать –  
В Россию можно только верить». (Ф.И. Тютчев)

опирается на традицию, и апелляция к ней – стандартный прием практической аргументации. Нетрудно видеть, что аргументация такого рода есть наиболее распространенный прием в следственной практике.

Пожалуй, на ведущем месте в обращении аргументации к традиции стоит обращение к авторитету <sup>1</sup>. Так, например, часто говорят об авторитете закона, какого-либо правила, социальной нормы, что обозначает признание их необходимости людьми, на которых распространяется их действие.

Аргумент к авторитету встречается во всех областях познания и деятельности, но наиболее употребляем он в обществах с жесткой структурой, немислимых без признаваемых авторитетов. Нетрудно видеть, что подобная характеристика точно соответствует криминальной среде.

Наиболее остро встает вопрос о возможностях логических средств в контекстуальной аргументации, когда речь заходит о взаимоотношениях логики и интуиции <sup>2</sup>. Подчеркнем, что интуиция играет весьма важную роль в процессе получения нового знания и принятия решения, когда нет достаточно полной информации для логически безупречного заключения.

Как было подчеркнуто выше, важное место занимает в контекстуальной аргументации вера <sup>3</sup>. Как и интуиция, вера субъективна. Но если интуиция – это непосредственное усмотрение истины и добра, то вера – есть непосредственное тяготение к тому, что представляется истиной или добром.

Различают рациональную веру, предполагающую некоторые основания для своего принятия, и нерациональную веру, которая служит оправданием самой себе. Но ни рациональная, ни тем более нерациональная вера не гарантируют получения истины.

---

<sup>1</sup> Авторитет (нем. *Autoritat*, от лат. *autoritas* – власть, влияние) в широком смысле – это общепризнанное неформальное влияние какого-либо лица или организации в различных сферах жизни общества, основанное на знаниях, нравственных достоинствах, опыте в узком смысле – одна из форм осуществления власти.

<sup>2</sup> Интуицию обычно определяют как прямое усмотрение истины, постижение ее без всякого рассуждения и доказательства.

<sup>3</sup> Вера – это принятие каких-либо утверждений без критического их осмысления, глубокое и искреннее убеждение в их справедливости.

Как и вера, так называемый здравый смысл<sup>1</sup> также находится в центре контекстуальной аргументации.

Здравый смысл можно охарактеризовать как общее, присущее каждому человеку чувство истины и справедливости, приобретаемое с жизненным опытом. Но здравый смысл в основе своей не является знанием. Скорее, это способ отбора знания.

Особую роль здравый смысл играет в гуманитарной аргументации, ибо аргумент к здравому смыслу – это обращение прежде всего к чувствам непосредственного состояния человека. Прежде всего здравый смысл проявляется здесь в суждениях о правильном и неправильном, годном и негодном. Поэтому важнейшее значение для здравого смысла имеют история и опыт жизни.

Здравому смыслу нельзя научить: чтобы его развить, нужны только упражнения. Он имеет двойственный, описательно-оценочный характер: с одной стороны, он опирается на прошлые события, а с другой – является наброском, проектом будущего. Отсюда следует его ограниченность: в собственно теоретической области здравый смысл ненадежный советчик.

В заключение сформулируем некоторые формально-логические требования к осуществлению аргументационного процесса в целом:

во-первых, убеждающая речь должна быть определенной, то есть ясной, с четкими формулировками и конкретными выводами;

во-вторых, аргументация должна быть непротиворечивой и последовательной;

в-третьих, рассуждения должны быть обоснованными.

Только при соблюдении именно этих требований следователь и сможет правильно построить процесс аргументированного рассуждения и силой мысли убедить противоположную сторону принять сформулированные им тезисы.

---

<sup>1</sup> Здравым смыслом называют чувство правильности и общего блага, которое существует, но в еще большей степени это чувство, получаемое благодаря общности жизни, благодаря ее укладу и целям.

### Глава 3.

## АРГУМЕНТАЦИЯ КАК ЛОГИКО-КОММУНИКАТИВНАЯ ПРОЦЕДУРА РАССЛЕДОВАНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Всякая аргументация имеет два аспекта - логический и коммуникативный<sup>1</sup>.

В логическом плане аргументация выступает как процедура отыскания и предъявления для некоторого положения (тезиса), выражающего определенную точку зрения, опоры в других положениях (основаниях, доводах, аргументах).

В коммуникативном плане аргументация есть процесс передачи, истолкования и внушения реципиенту информации, зафиксированной в тезисе аргументатора. Конечная цель этого процесса - формирование некоторого убеждения.

Соответственно этим двум аспектам выделяются и две функции аргументации: познавательная и коммуникативная.

В аргументации как познавательном процессе центр ее тяжести смещается на отбор положений среди известных, ранее добытых, в соответствии с определенными притязаниями и предпочтениями, и познание приобретает преимущественно селективный характер.

В аргументации как коммуникативном процессе осуществляется перенос и восприятие информации с целью устранения неизвестного и обоснования внушаемого тезиса.

Однако такое разделение на логическое и коммуникативное в процессе аргументации возможно лишь в абстракции. В конкретной действительности они выступают в едином процессе доказательства или опровержения. Если подтверждение служит усилению некоторого тезиса в плане его истинности, то возражение направлено на ослабление его.

Отсюда с теоретико-информационной точки зрения процедура аргументации состоит в устранении неопределенности знания (энтропии) в отношении

---

<sup>1</sup> Логика. Логические основы общения. Учебное пособие для высших учебных заведений / В.Ф.Берков, Я.С.Яскевич, В.И.Бартон и др. М.: Наука. 1994. – С. 216-217.

каких-либо событий или явлений.

С чисто формальной стороны ряд несовместимых или конкурирующих событий представляется бесконечным. Но именно эти события несут на себе основное бремя неопределенности ситуации. Отсюда смысл деятельности следователя состоит в устранении этой неопределенности. В связи с этим уникальная роль следователя в аргументационном процессе проявляется прежде всего в его оценочной роли на основе его внутреннего убеждения<sup>1</sup>.

В общепринятом смысле убеждением обычно называют:

- а) процесс склонения кого-нибудь (в том числе и самого себя) к определенному взгляду, поступку;
- б) результат этого процесса, т. е. конкретное мнение, воззрение;
- в) отношение человека к своим знаниям, решениям и действиям, т. е. состояние уверенности, убежденности.

Анализ следственной практики показывает, что оценка доказательств по внутреннему убеждению означает такой порядок, при котором, во-первых, эта оценка производится органом, ведущим производство по делу, при отсутствии заранее установленных правил о значении и силе доказательств и, во-вторых, эта оценка завершается категорическими выводами и решениями, исключающими всякое сомнение в их правильности.

Таким образом, в первом смысле внутреннее убеждение характеризует процесс исследования, а во втором – его результат.

Внутреннее убеждение предполагает:

- а) необязательность оценки доказательств, данной одним должностным лицом, для другого, принявшего дело к своему производству; необходимость для принявшего дело заново оценить все доказательства;
- б) необязательность оценки доказательств предыдущей процессуальной

---

<sup>1</sup> См.: Зинин, А.М. Криминалист в следственных действиях: Учебно-практическое пособие / А.М.Зинин. – М., 2004; Кадников, Н.Г. Категории преступлений и проблемы уголовной ответственности. Учебное пособие. – М., 2005; Корухов, Ю.Г. Криминалистическая диагностика при расследовании преступлений. - М , 1998; Лузгин, И.М. Расследование как процесс познания: Учебное пособие. – М., 1969.

инстанции для последующей и необходимость проверки предыдущих оценок на последующей стадии процесса;

в) необязательность оценки доказательств вышестоящим органом для нижестоящего, в производстве которого находится дело, и недопустимость дачи указаний об определенной оценке отдельных доказательств или их совокупности;

г) необязательность для лица, ведущего производство по делу, оценок, даваемых доказательствам различными участниками процесса;

д) необязательность оценок, даваемых доказательствам, лицами и органами вне уголовного процесса (печать, представители общественности, должностные лица различных учреждений) и недопустимость какого бы то ни было давления на лицо, ведущее производство по делу.

Отсюда оценка доказательств в уголовном процессе по внутреннему убеждению означает независимость органов расследования в отправлении процессуальных функций.

С учетом изложенного можно констатировать, что внутреннее убеждение, как свободное от внешнего принуждения и не связанное формальными предписаниями искание истины, является необходимым условием оценки доказательств, характеризует сам подход к оценке уголовно-процессуальных доказательств.

Таковы представления о внутреннем убеждении как процессе.

Вместе с тем понятие внутреннего убеждения характеризуется и как результат оценки доказательств в уголовном процессе. Здесь внутреннее убеждение в качестве завершающего итога оценки доказательств имеет гносеологический, логический и психологический аспект.

Так, с точки зрения гносеологической содержанием внутреннего убеждения является отражение сознанием предмета исследования – конкретных фактов действительности, из которых и на основе которых складывается картина исследуемого события.

Между тем каждое такое доказательство требует индивидуальной оценки.

Отсюда внутреннее убеждение, чтобы быть достоверным, должно представлять собой категорический однозначный вывод из материалов дела, не допускающий никаких сомнений. Отсутствие сомнений, - как логической возможности и психического переживания неуверенности, - в правильности наших знаний, выводов и решений обязательно для внутреннего убеждения. В процессе доказывания сомнения как раз и играют положительную роль, побуждая исследователя к поискам новых данных, позволяющих перейти от вероятного к достоверному знанию. Здесь теорией доказательств сформулировано правило: «сомнения должны толковаться в пользу обвиняемого».

В плане формирования внутреннего убеждения виды аргументации разделяются по различным критериям. Можно исходить из специфики демонстрации, т.е. связи аргументов с тезисом, выделяя прежде всего дедуктивные и недедуктивные разновидности аргументации, а также их совмещенную классификацию. Это – логический аспект аргументации.

Применительно же коммуникативному аспекту аргументации небезынтересно упомянуть точку зрения Аристотеля, который выделил три рода «риторических речей»: совещательную, судебную и эпидейктическую речи: «Дело речей совещательных - склонять или отклонять... Что же касается судебных речей, то их дело - обвинять или оправдывать... Дело эпидейктической речи - хвалить или порицать»<sup>1</sup>.

Иными словами, коммуникация есть всегда диалог.

К наиболее важным разновидностям аргументации, встречающихся в диалоговых ситуациях, относятся доказательство, опровержение, подтверждение, возражение, объяснение, интерпретация, оправдание и т.д.

Доказательство есть разновидность аргументации, при которой тезис как положение, о котором пока неизвестно, истинно оно или ложно, логически выводится из аргументов, истинность которых уже установлена.

Опровержение есть доказательство антитезиса и установление ложности

---

<sup>1</sup> Логика. Логические основы общения. Учебное пособие для высших учебных заведений / В.Ф.Берков, Я.С.Яскевич, В.И.Бартон и др. М.: Наука. 1994. – С. 221.

следствий, вытекающих из тезиса.

Подтверждение есть выведение истинных следствий из наличного гипотетического положения.

Если подтверждение служит усилению некоторого тезиса в плане его истинности, то возражение (оспаривание) направлено на ослабление его.

Существуют следующие способы построения возражения:

- опровержение аргументов, выдвигаемых в пользу тезиса;
- опровержение демонстрации как логической связи тезиса с аргументами;
- подтверждение антитезиса.

Наряду с указанными существуют и другие виды аргументации – объяснение, интерпретация, оправдание и т.д.<sup>1</sup>

Объяснить некоторое явление – значит указать, следствием какой причины оно является или раскрыть его сущностные характеристики. Отсюда объяснение указывает на причину и одновременно на закон, которому подчиняется наблюдаемое явление: если в начале доказательства истинность тезиса не установлена, то в начале объяснения она рассматривается как данная и не ставится под сомнение.

Под интерпретацией в логике понимается приписывание некоторого содержательного смысла или значения символам и формулам формальной системы. В результате формальная система превращается в язык, описывающий ту или иную предметную область. Отсюда формальная теория считается необоснованной, пока она не получает интерпретации. Способом интерпретации в данном случае выступает особая разновидность вероятностных выводов – редукция, а в иных случаях в этом качестве может выступать и аналогия.

Оправдать действие – значит привести в качестве довода некоторое ценностное соображение, т.е. утверждение о том, к чему мы должны стремиться, что является для нас долгом, предпочтением, идеалом.

---

<sup>1</sup> Логика. Логические основы общения. Учебное пособие для высших учебных заведений / В.Ф.Берков, Я.С.Яскевич, В.И.Бартон и др. М.: Наука. 1994. – С. 224-226.

К доводам такого рода относятся нравственные и правовые нормы, оценки, соглашения, индивидуальные и групповые интересы, мотивы и т.д. Они, как правило, сопровождаются понятиями «хорошо», «плохо», «равноценно», «обязательно», «безразлично» и т.д. и являются предписывающе-оценивающими по своей природе и функциям.

Оправдание ближе всего к объяснению. Они совпадают по своей логической структуре – являются дедуктивными рассуждениями. Их тезисы - достоверные суждения. Отличие же состоит в модальности тезисов и аргументов. Если тезис объяснения, являющийся алетическим суждением, подводится под некоторое алетическое суждение как аргумент, то тезис оправдания подводится под аксиологическое суждение и сам является аксиологическим суждением.

В различных коммуникативных ситуациях на первый план выдвигается та или иная разновидность аргументации. Так, доказательство и опровержение есть необходимый компонент коммуникаций причинно-следственного поиска и, стало быть, следственно-доказательной деятельности.

Объяснения же, интерпретации и подтверждения выступают как непреходящий атрибут обоснования выдвигаемых версий.

Таким образом, внутреннее убеждение следователя – это, во-первых, знание, во-вторых, вера в правильность этого знания и, в-третьих, волевой стимул, побуждающий к определенным практическим действиям.

Требования здесь таковы:

а) внутренние убеждения должны основываться на доказательствах, собранных в установленном законом порядке;

б) внутренние убеждения должны основываться на доказательствах, проверенных и рассмотренных в установленном законом порядке;

в) внутренние убеждения должны основываться на рассмотрении каждого из доказательств отдельно и всех в совокупности;

г) внутренние убеждения должны основываться на всестороннем, полном и объективном рассмотрении материалов дела;

#### Глава 4.

### АРГУМЕНТАЦИЯ КАК МЕТОД ОБОСНОВАНИЯ РАССЛЕДОВАНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Выше было показано, что аргументация есть прежде всего рациональным образом организованная аналитическая деятельность аргументатора (следователя). Такую аргументацию уместно назвать практической<sup>1</sup>. Здесь в качестве методологической основы указанной аргументации выступает диалектико-материалистический принцип восхождения от абстрактного к конкретному, реализующийся в принципах предметности, полноты, конкретности, функциональности, рациональности.

В теоретическом аспекте аргументации в качестве исходного следует выделить понятие аргумента как довода. Здесь, определяя понятие аргумента, необходимо осмыслить его противоречивую природу, а именно:

- противопоставление тезиса и антитезиса;
- доказательства и опровержения;
- конфликт оппонента и пропонента;
- аргументатора и адресата;
- несовместимость аргументов-доводов;
- различие полей аргументации;
- конфликтные модели тактики;
- противоборство идейных парадигм;
- расхождение моделей аргументирования.

Здесь особое внимание следует уделить тактике аргументации<sup>2</sup>.

По большей части понятие тактики характеризует способы достижения какой-либо частной цели в рамках общей генеральной линии, именуемой стратегией. Применительно же к аргументации тактику можно охарактеризовать как определенную методику, схему действий, замысел, сюжет.

---

<sup>1</sup> См.: Баранов, П.П., Курбатов, В.И. Логика для юристов: Учебное пособие. Издание 2-е, стереотипное. – М.: ИМЦ ГУК МВД России. – С. 429.

<sup>2</sup> Там же. – С. 458-465.

Таким образом, тактика представляет собой метод или систему методов, которая позволяет:

во-первых, проводить свои аргументы максимально эффективно;

во-вторых, добиваться снижения эффективности аргументации противника;

в-третьих, активно контролировать ход обмена доводами посредством применения выбранной методики;

в-четвертых, выражать в тактике общие стратегические цели.

Наиболее общей тактической рекомендацией в данном аспекте является принцип, который гласит: «Создавай трудности противнику».

Другой тактический прием – есть использование в своих целях аргументов и резервов противника. Отсюда одним из наиболее распространенных тактических приемов является прием концентрации аргументов. Данный прием характеризует накопление в своем поле аргументации таких доводов, каждый из которых независимо от других поддерживает собственный тезис или опровергает тезис противника и группируется по истинной характеристике, способу интерпретации, фактической основе и пр.

Применение тактического приема концентрации аргументов служит сразу нескольким целям.

Первая из них - содержательная. Она обусловлена необходимостью всестороннего рассмотрения предмета обсуждения.

Вторая цель обусловлена тем, что в условиях проведения оппонентом активной атаки по одному из звеньев аргументации (даже при условии ее успешности) делает эффективность этой атаки противника минимальной. Такой прием позволяет безболезненно для других аргументов и для тезиса отказаться от атакованного и опровергнутого аргумента, но хотя аргумент и оказывается опровергнутым, он не бросает тени сомнения на обоснованность других аргументов, тезиса.

Средством нейтрализации концентрации аргументов противника может быть прием деконцентрации аргументов. В конкретной практике аргументации

применение такого принципа выражается в расчленении сил противника и, следовательно, в нарушении единства его позиции. Особенность применения указанного приема обусловлена поиском слабого звена в аргументации оппонента и целенаправленными действиями именно на это слабое звено с целью, во-первых, «провалить» слабый аргумент и, во-вторых, обнаружив связи слабого звена в поле аргументации противника с другими звеньями доказательства, бросить тень сомнения на обоснованность позиции в целом.

Но при этом надо учитывать то обстоятельство, которое можно назвать бременем доказывания. Суть его состоит в том, что, во-первых, происходит преждевременное растрачивание аргументов, что не дает возможности прибегнуть к наиболее сильным доводам для завершения аргументации; во-вторых, делает позицию более открытой для выбора слабого звена и атаки на него. В связи с этим становится целесообразным перекладывать доказательства на плечи противника, что позволяет наиболее сильные аргументы оставлять напоследок и брать слово в конце, следуя принципу, что чаще всего побеждает тот, кто говорит последним.

Заместим в этой связи, что к числу тактических приемов принадлежат также такие:

- постулат свершившегося факта;
- введение противника в заблуждение относительно направления действия аргумента;
- внезапность воздействия аргументации;
- методы тактической обороны, рекомендуемые обороняясь - нападать, и нападая – обороняться;
- тактические компромиссы;
- методы уклонения от общения в невыгодных условиях или в неподходящее время.

Очень эффективным является так называемый обоюдоострый аргумент. Использование этого приема связано с тем, что существует такой род доводов, который можно употребить (в определенных обстоятельствах) как против од-

ной, так и против другой стороны. Недаром показания следствию в классической юриспруденции начинаются с предупреждения, что все сказанное подозреваемым или обвиняемым может быть использовано для усиления обвинения.

Важным тактическим приемом выступает рекомендация не доказывать очевидного, ведь истина не требует многословия для своего доказательства. Тем более, что многословное доказательство всегда более открыто для критики и опровержения, чем сдержанность. Наконец, как правило, очевидное либо аксиоматично, либо тривиально, подтверждением чего являются общие места и банальности в аргументации. Нарушение данного правила в политической аргументации чаще всего приводит к профанированию самого объекта доказательства, тривиализации аргументации, превращению ее в пустые декларации.

Следующее тактическое правило называется правилом подготовки сильного аргумента. Практически это выражается в рекомендации не использовать сильный довод без соответствующей подготовки. Она может выражаться в постановке уточняющих вопросов, выдвижении соответствующих аргументов, готовящих аудиторию к восприятию сильного довода. Это тактическое правило тесно связано с двумя другими:

- 1) ради сильного аргумента необходимо отказаться от всех слабых и сомнительных доводов, которые вольно или невольно могут бросить тень сомнения на главное звено аргументации;

- 2) сильный аргумент лучше ввести в действие не как готовый факт, а как вывод, рассуждение, заключение.

Важным тактическим приемом является правило разъединения и объединения аргументов. Буквально оно сводится к тому, что сильные аргументы нужно использовать отдельно друг от друга, а слабые доводы для усиления их воздействия требуется объединить.

Наряду со сказанным существует множество частных тактических рекомендаций, таких как:

- не доказывать большего, если можно ограничиться меньшим;
- не объяснять того, что не требуется в данном споре, а также того, что в принципе необъяснимо.

Здесь как особый тактический прием можно взять на вооружение правило следующего вида: «Возражая противнику, не выказывай особой старательности», ибо слишком настойчивое возражение против того или иного довода, не сопряженное с безусловным и безоговорочным его опровержением, может придать ему значимость, которую он не заслуживает.

Излишнюю значимость доводу оппонента придает поспешная критика, стремление любой ценой опорочить тезис противника (а то и его самого). Подключение к этому процессу официальной печати, прессы и общественного мнения зачастую дает совершенно обратный эффект. А официальные проработки, а иногда и сведение счетов с оппонентом с использованием бесосновательных доводов, создают оппоненту ореол «оскорбленного и униженного», «мученика, распятого на кресте», «гонимого властью имущими» и т.п.

Некоторые тактические приемы можно трактовать и как вполне лояльные, но которые на самом деле являются уловками и хитростями. Эти уловки и хитрости характеризуются тем, что они не нарушают исходных правил и конвенций рационально организованной аргументации.

Оттягивание возражения - уловка такого рода, когда в затруднительном положении в ответ на довод противника сложно сразу найти достойное возражение. В этих случаях ответ на довод оттягивается, ставятся вопросы для выяснения осведомленности оппонента, уточняющие вопросы относительно самого довода и т.д.

Мера лояльности и нелояльности в применении указанного приема весьма условна. Если в результате неожиданного вопроса последовал так называемый шок, то вполне допустимо выиграть время, чтобы прийти в себя. Неожиданный довод может требовать дополнительного разъяснения. В таких случаях, вероятно, вполне уместно применение приема оттягивания возражения. Однако, когда оппонент вообще стремится ускользнуть от ответа на сильный довод,

используя для данной цели затягивание регламента, подобный прием становится нелояльным.

Усиление давления представляет собой тактический прием, связанный с применением системы аргументов, каждый из которых в этой цепи сильнее предыдущего, весомее и основательнее его. Такая система приводится в действие, когда осознана попытка противника затушевать какой-либо вопрос, уйти от ответа на него, если он вызвал затруднение. Тогда обоснованной будет тактика напора, акцента именно на это звено аргументации. Цель такой аргументации ясна и прозрачна: «разработать» слабое звено аргументации оппонента до конца, не выпуская из рук инициативы, победить уже в этом раунде.

Ловушка есть такой прием-аргумент, который специально вводится в обращение, чтобы заманить оппонента в некоторую предметную область. Как способ аргументации ловушка очень многообразна. Ею может быть, например, иллюстрация противнику своего якобы слабого места, «ахиллесовой пяты» с целью направить именно на данный предмет все его внимание.

Ловушка может выступать защитной реакцией против напора противника или против его нелояльных уловок. Так, если оппонент в ответ на любой ваш довод говорит, что он бездоказателен, тогда следует повернуть его же аргументацию против него самого, заманив его тем самым в им же созданную ловушку. Например, если требуется провести в споре важную мысль, которая должна поколебать позицию решительно все отрицающего противника, то нужно провести ее в форме утверждения, противоречащего вашей собственной позиции. Если оппонент не заметит подобной ловушки, то он по инерции отвергнет и это положение, подтвердив тем самым вашу позицию. Останется только зафиксировать данное положение в поле аргументации.

Чтобы отличать лояльные приемы рассуждения от нелояльных, необходимо строго соблюдать установленные практикой логики правила аргументации.

Как было подчеркнуто выше, аргументация начинается с формулирова-

ния тезиса. Отсюда правила аргументации для тезиса таковы <sup>1</sup>:

1. Тезис есть суждение, истинность которого должна быть прояснена аргументацией, следовательно, тезисом не может служить очевидное утверждение, аксиома, постулат или тавтология;

2. Тезис не может быть элементом доказательства;

3. Формулирование тезиса не должно содержать формального противоречия;

Лингвистические правила аргументации для тезиса таковы <sup>2</sup>:

1. Тезис должен быть сформулирован четко и ясно, следовательно, его выражение не должно быть пустым утверждением;

2. Тезис должен быть однозначным выражением, т.е. быть не двусмысленным, многозначным, синонимичным, омонимичным и амфиболичным;

3. Тезис должен быть выражен в терминах языка одного и того же типа, естественного или искусственного.

4. Формулирование тезиса не должно включать в себя образные выражения, метафоры, сравнения, гиперболы, лингвистические архаизмы и т.п.

Фактические правила аргументации для тезиса таковы <sup>3</sup>:

1. Тезис должен быть отражением некоторой определенной эмпирической или теоретической данности (эксперимента, системы фактов и т.д.), ибо без этого он может быть только прогнозом, проектом, фантазией, фикцией;

2. Основанием тезиса не может выступать единичный факт, а лишь - система фактов;

3. Основанием нельзя произвольно ни сужать, ни расширять: оно должно иметь четко обозначенные границы.

Организационные правила аргументации для тезиса таковы <sup>4</sup>:

1. Тезис должен быть введен в соответствие с тезисом оппонента (содержательно, объемно, контрарно или контрадикторно), ибо без указанной фикса-

<sup>1</sup> См.: Баранов, П.П., Курбатов, В.И. Логика для юристов: Учебное пособие. Издание 2-е, стереотипное. – М.: ИМЦ ГУК МВД России. – С. 437.

<sup>2</sup> Там же. – С. 438.

<sup>3</sup> Там же. – С. 439.

<sup>4</sup> Там же. – С. 440.

ции тезис будет расплывчатым, структурно и концептуально неоформленным;

2. По отношению к тезису оговаривается и принимается всеми спорящими сторонами правило, разрешающее организованным образом вводить новые положения в тезис или отказываться от ранее принятых положений.

Позиционные правила аргументации для тезиса таковы <sup>1</sup>:

1. Тезис должен полно и адекватно выражать позицию аргументатора по отношению к предмету аргументации, но не к оппоненту;

2. Изменение тезиса в аргументации не должно быть связано с изменением позиции аргументатора.

Концептуально выраженный тезис подлежит обоснованию (аргументации). Здесь в качестве аргументов могут использоваться аксиомы или постулаты, доказанные теоремы, факты и различные определения. В связи с этим формулирование аргументов должно подчиняться ряду правил.

Правила аргументации для аргумента таковы <sup>2</sup>:

1. Аргумент должен быть достоверным суждением и, стало быть, никакая вероятностная характеристика аргумента здесь не допустима;

2. В формулировке аргумента не должно содержаться противоречия;

3. В содержании и формулировке аргумента не должен нарушаться закон тождества, т.е. не допустимы ни «предвосхищения основания», ни «круг в доказательстве».

Методологические правила аргументации для аргумента таковы <sup>3</sup>:

1. Правило всесторонности;

2. Правило конкретности;

3. Правило объективности;

4. Правило полноты.

Лексико-семантические правила для аргумента таковы <sup>4</sup>:

1. Все требования, перечисленные выше по отношению к тезису, приме-

<sup>1</sup> См.: Баранов, П.П., Курбатов, В.И. Логика для юристов: Учебное пособие. Издание 2-е, стереотипное. – М.: ИМЦ ГУК МВД России. – С. 440.

<sup>2</sup> Там же. – С. 441.

<sup>3</sup> Там же. – С. 442.

<sup>4</sup> Там же.

нимы и к аргументу;

2. Правило интерпретируемости, т.е. истолкования.

Организационные правила аргументации для аргумента таковы <sup>1</sup>:

1. Правило операциональной фиксации терминов;
2. Правило обратной связи аргументов;
3. Правило селекции аргументов;
4. Правило приемлемости аргументов.

Стратегические правила допустимости аргументации <sup>2</sup>:

1. Аргументы типа pro, доказывающие собственный тезис.
2. Аргументы типа contra, опровергающие тезис оппонента.
3. Аргументы, выражающие сомнение в обоснованности того или иного тезиса.

---

<sup>1</sup> <sup>1</sup> См.: Баранов, П.П., Курбатов, В.И. Логика для юристов: Учебное пособие. Издание 2-е, стереотипное. – М.: ИМЦ ГУК МВД России. – С. 443.

<sup>2</sup> Там же.

**Глава 5.**  
**ПРАВИЛА АРГУМЕНТАЦИИ, ОСНОВНЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ**  
**ПОДХОДЫ И ТАКТИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ (КОНТРИЕМЫ)**  
**В СИСТЕМЕ РАССЛЕДОВАНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЙ**

**§ 1. Правила аргументации по отношению к тезису,**  
**возможные ошибки следователя и уловки подследственного**<sup>1</sup>

Первое правило для следователя: необходимо осуществить анализ аргументируемой мысли и явно сформулировать тезис в виде суждения, системы суждений, нормы, системы норм, проблемы, гипотезы, концепции и т. д.

Ошибка следователя 1: тезис сформулирован неявно.

Наряду с указанным могут существовать со стороны подследственного и определенные уловки.

Уловка подследственного 1: чрезмерное требование уточнения тезиса, требование разъяснять даже ясные выражения.

Уловка подследственного 2: дробление информации, в частном случае – замена родового понятия несколькими видовыми.

Второе правило для следователя: тезис должен быть сформулирован четко и ясно.

Ошибка следователя 1: в ходе аргументации выражение используется не в первоначальном смысле.

Уловка подследственного 1: умышленное непонимание тезиса.

Уловка подследственного 2: выдергивание из текста отдельных фраз, смысл которых вне контекста, действительно, неясен.

Третье правило для следователя: тезис не должен изменяться в процессе аргументации и критики без специальных оговорок.

Ошибка следователя 1: подмена аргументируемого тезиса более сильным утверждением (по отношению к доказательству эта ошибка имеет название кто много доказывает, тот ничего не доказывает);

---

<sup>1</sup> См.: Ивлев, Ю.В. Теория и практика аргументации: Учебник. – М.: Проспект. – 2009. – С. 162-209.

Ошибка следователя 2: подмена критикуемого тезиса более слабым утверждением (применительно к опровержению она называется кто много опровергает, тот ничего не опровергает).

Уловка подследственного 1: подмена аргументируемого или критикуемого тезиса ссылками на личные качества человека. Так, довольно часто адвокаты в суде, вместо того чтобы доказывать, что подсудимый невиновен, перечисляют присущие ему положительные качества.

Уловка подследственного 2: Ослабление тезиса аргументации: подследственный или адвокат выдвигают утверждение, которое трудно или невозможно обосновать, а затем подменяют это утверждение другим, более слабым, которое уже можно доказать.

Уловка подследственного 3: Усиление критикуемого утверждения: одна из сторон (следователь) выдвигает тезис, но противная сторона (подследственный, адвокат) заменяет этот тезис более сильным утверждением и показывает, что это второе утверждение доказать нельзя.

Уловка подследственного 4: «Троянский конь»: подследственный или адвокат переходят на сторону следователя (аргументатора) и доводят его утверждение до абсурда.

Уловка подследственного 5: Логическая диверсия: умышленный перевод подследственным или адвокатом (оппонентами) разговора на тему, которая хорошо им знакома.

Уловка подследственного 6: «Парфянские стрелы»: неожиданный перевод оппонентом аргументации на другую тему или в неожиданный вопрос, или обвинение пропонента (аргументатора).

## **§ 2. Правила аргументации по отношению к аргументам, возможные ошибки следователя и уловки подследственного**

Первое правило для следователя: аргументы должны быть сформулированы явно и ясно (перечислить все аргументы; произвести классификацию аргументов, т. е. сгруппировать их по типам; уточнить термины, кванторные сло-

ва, логические связки, модальные термины, уточнить оценочные характеристики аргументов).

Правило второе для следователя: аргументы должны быть обоснованными (полностью или частично).

Ошибка следователя 1: Ложный аргумент.

Уловка подследственного 1: Лживый аргумент.

Варианты «лживого аргумента»:

а) Тактический лживый аргумент;

б) Дамский аргумент: усиление аргумента пропонента до такой степени, что он оказывается ложным;

в) Довод к личности;

г) Довод к публике.

д) Довод к выгоде.

е) «Двойной стандарт»;

ж) Лжесвидетельствование.

Уловка подследственного 2: Круг в аргументации.

Третье правило для следователя: аргументы должны быть релевантными (относимыми) по отношению к тезису.

Уловка подследственного 1: Адвокату выгоднее сказать: подсудимый, чем - грабитель, поджигатель и т.д.

### **§ 3. Правила аргументации по отношению к форме аргументации, возможные ошибки следователя и уловки подследственного**

Общее правило для следователя по отношению к форме: отношение между аргументами и тезисом должно быть по меньшей мере отношением подтверждения.

Ошибка следователя 1: тезис не подтверждается (не следует).

Уловка подследственного 1: Пропонент сбивают с толку оппонента набором бессмысленных фраз.

#### **§ 4. Основные стратегии аргументации при расследовании преступлений**

Стратегия – это общий план построения аргументации или критики, а тактика – план отдельного этапа аргументации.

Стратегия 1.

- а) предложить логически безупречную формулировку тезиса;
- б) привести критику конкурирующих концепций;
- в) привести аргументы в защиту данного тезиса;
- г) дать логическую оценку тезиса в свете найденных аргументов.

Стратегия 2.

а) каждая из сторон формулирует свой тезис, происходит уточнение тезисов и выявление логического отношения между ними, вырабатывается базис (поле) аргументации;

б) каждая из сторон формулирует аргументы;

в) устанавливается, какие аргументы являются релевантными по отношению к тому или иному тезису), а какие нет;

г) одна из сторон, а затем другая оценивает свою концепцию (тезис) в свете приведенных аргументов;

д) одна сторона, а затем другая проводит критику противоположной концепции и ее аргументации;

е) одна сторона, а затем другая отвечает на возражения противоположной стороны;

ж) всесторонняя оценка собственной и противоположной концепций сторонами;

#### **§ 5. Основные тактические приемы и контрприемы аргументации при расследовании преступлений**

Тактика аргументации и критики – это приемы, применяемые на отдельных этапах аргументации и критики.

Основные общеметодологические тактические приемы:

1. Оттягивание возражения для выхода из затруднительного положения.
2. Затягивание спора для выхода из затруднительного положения.
3. Соккрытие тезиса. Разновидность: фигура умолчания (Пропонент сознательно умалчивает о том, что он непременно должен был бы сказать по ходу изложения, и оппонент неизбежно дополняет его).
4. Прием: «разделяй и властвуй». Заключается в расчленении сил коллективного оппонента путем нахождения разногласий в его рядах и противопоставления одной его части другой.
5. Переложение бремени доказывания на оппонента, ибо иногда критиковать аргументацию противоположной стороны легче, чем обосновывать свой тезис.
6. Выжидательная позиция. Применяя этот прием, стараются занять выжидательную позицию в споре, чтобы проверить свои аргументы: слабые отбросить, а сильные использовать в самом конце спора и выступить последним, чтобы оппонент не смог возразить.
7. Прием: «хаотичная речь».
8. Прием: «ни с чем не соглашаться»: Этим самым пропонент избавляет себя от необходимости вникать во многие проблемы.
9. Прием: упрощенная речь.

## **§ 6. Основные факторы, заменяющие или сопровождающие аргументацию, основные психологические приемы формирования убеждения и мнения в русле проблемы расследования преступлений<sup>1</sup>**

Аргументация не только является способом доказательства или опровержения истинности какого-либо высказывания, но также и формированием убеждений и мнений высказывающегося человека. Здесь под убеждением понимается полная уверенность человека в истинности суждения, системы суждений, правильности решения и т. д. Мнение же есть его неполная уверенность в ис-

---

<sup>1</sup> См.: Михалкин, Н.В. Логика и аргументация в судебной практике: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2004.- С. 194-204.

тинности, правильности и т. д. чего-либо.

Убеждения и мнения возникают не только в силу объективных данных науки, но и субъективных данных человека. Так, А. Пуанкаре делил людей на «геометров» и «аналитиков».

Деление людей на «аналитиков» и «геометров» имеет физиологическое объяснение. Оно связано с доминирующими функциями полушарий мозга человека, а именно с их асимметрией. Левое полушарие участвует в основном в аналитических процессах. Это полушарие – база для логического мышления. Правое же полушарие обеспечивает конкретно-образное мышление и имеет дело с невербальным материалом, отвечая за определенные навыки в обращении с пространственными сигналами, за структурно-пространственные преобразования, способность к зрительному и тактильному распознаванию предметов. Таким образом, у «аналитиков» доминирует левое полушарие головного мозга, а у «геометров» – правое.

Отсюда для выработки убеждения у человека кроме аргументации, наблюдения, других видов практической деятельности и объяснения явлений применяются также особые психологические приемы.

Среди указанных психологических приемов воздействия на психику человека можно выделить психопсихологические, психофизиологические, физиопсихологические и физико-психологические приемы.

К психопсихологическим приемам воздействия на психику человека относятся:

а) Мысленное внушение. В. М. Бехтеревым была обнаружена и экспериментально доказана способность некоторых людей осуществлять «сверхчувственный контакт», транслировать в мозг другого живого организма образы, передавать ему эмоции и создавать в нем те или иные мысленные импульсы. Подобные неординарные способности были названы ПСИ-излучением». Особым видом мысленного внушения является нейролингвистическое программирование (НЛП). НЛП заключается в следующем: человеку внушают на уровне подсознания программу действий при произнесении определенных выражений или

при подаче каких-либо других сигналов, вводя в состояние так называемого мягкого гипноза, а затем начинают им манипулировать посредством определенных фраз, интонаций и мыслей. Вследствие НЛП человек может выдать тщательно скрываемую информацию, сделать неожиданные заявления, т. е. потерять самоконтроль.

б) Использование мотивов, имеющихся в бессознательном. Согласно теории З.Фрейда бессознательное включает в себя досознание (обеспечивает биологические потребности посредством безусловных рефлексов и инстинктов), подсознание (знания, которые не осознаются) и сверхсознание, или интуиция (процессы творчества, которые сознанием не контролируются). Таким образом, в подсознании человека находится большинство мотивов в развитом или зачаточном состоянии, которые можно пробудить.

К психофизиологическим приемам воздействия на психику человека относятся:

а) Воздействие взглядом. В процессе аргументации рекомендуется смотреть в глаза слушателям. Считается, что глаза испускают некую биологическую энергию.

б) Психофизиологическая диверсия. Суть этого действия заключается в том, что подвергают ломке устоявшиеся взгляды человека, для которого эти взгляды являются его защитной реакцией от стрессовых состояний.

К физиопсихологическим приемам воздействия на психику человека относятся:

а) Ароматный «гипноз». Специалисты считают, что воздействие запаха может вызывать эмоции, не подвластные сознанию, по этой причине такое воздействие называется «гипнозом».

б) Звуковые, электромагнитные и фотонно-нейтринные воздействия. Есть недостаточно проверенные сведения о том, что существуют разработки в области психофизических воздействий, где изучаются способы воздействия на мозг человека ультразвука, микроволнового и низкочастотного звука. Так, испытываются приемы «стирания памяти».

К физико-психологическим приемам воздействия на психику человека относятся:

а) Создание условий для восприятия человеком другого человека. Чтобы аргументация лучше воспринималась и присутствующие следили за ходом рассуждения, необходимо, как уже выше было сказано, глядеть им в глаза. Но для этого нужна подходящая аудитория. Необходимо также воспользоваться советами психологов об оптимальном расстоянии между аргументатором и слушателями. Следует учитывать и такой важный фактор в общении, как межличностное пространство, расстояние, на котором собеседники находятся по отношению друг к другу. Исследователи определяют предел допустимого расстояния между собеседниками следующим образом: межличностное расстояние (для разговоров друзей) – (0,5–1) м; социальное расстояние (для неформальных социальных и деловых отношений) – (1,2–3,7) м; публичное расстояние – 3,7 м и более. Отсюда в зависимости от вида взаимодействия выбирается то или иное расстояние, наиболее благоприятное для контакта. Расстояние менее 0,5 м называется интимным.

Чрезвычайно важным в формировании на основе аргументации убеждений является риторическое выражение аргументации.

Как подчеркивал Аристотель, в риторику включается диалектика, а в диалектику – логика. Здесь задача логики – описывать способы рассуждения, задача диалектики – находить способы доказательства и подтверждения, задача риторики – находить возможные способы убеждения.

Обычно структура речи такова:

Как правило, риторическая речь состоит из семи частей.

Первая часть – тезис. Это обосновываемое положение.

Вторая часть – аргумент-объяснение. Здесь может указываться причина, почему так нужно поступать.

Третья часть – слабый контраргумент, который может и не опровергаться в силу его очевидной слабости. Но в некоторых случаях его следует опровергнуть.

Четвертая часть – аналогия. Здесь аналогия выступает в качестве средства убеждения.

Пятая часть – свидетельство. В качестве свидетельства может выступать мнение авторитета, традиция.

Шестая часть – основной аргумент. Подбирают наиболее сильный аргумент для обоснования тезиса. Аргументов может быть несколько.

Седьмая часть – заключение. Здесь утверждают, что тезис обоснован полностью.

Отсюда основные части речи таковы:

- а) Введение.
- б) Изложение сути дела, например проблемы.
- в) Критика противоположной концепции.
- г) Формулировка тезиса. Обоснование формулировки тезиса. Если тезис сложный, то обоснование его состава.
- д) Приведение аргументов. Группировка аргументов относительно составных частей тезиса, если тезис сложный. Обоснование аргументов, если это требуется.
- е) Аргументация в защиту тезиса.
- ж) Патетическая часть.
- з) Заключение.

Здесь особое внимание следует обратить на введение и заключение, ибо неудачное начало может вызвать отрицательное отношение ко всей речи. Заключение должно быть ясным и четким. Например, можно ограничиться выводами по тексту, а можно поставить новые проблемы, вытекающие из текста. Можно также завершить речь ее патетической частью.

**Глава 6.**  
**ДОКАЗЫВАНИЕ И ДОКАЗАТЕЛЬСТВА**  
**В ПРАКТИКЕ РАССЛЕДОВАНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЙ:**  
**УГОЛОВНО-ПРОЦЕССУАЛЬНЫЙ И ЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ**

Выше было подчеркнуто, что аргументация имеет два аспекта - логический и коммуникативный. Соответственно этим двум аспектам выделяются и две функции аргументации: познавательная и коммуникативная. В конкретной действительности эти функции выступают в едином процессе доказательства или опровержения. Отсюда смысл деятельности следователя состоит в устранении этой неопределенности. В связи с этим уникальная роль следователя в аргументационном процессе проявляется прежде всего в его оценочной роли на основе его внутреннего убеждения.

В общепринятом смысле убеждением обычно называют:

- а) процесс склонения кого-нибудь (в том числе и самого себя) к определенному взгляду, поступку;
- б) результат этого процесса, т. е. конкретное мнение, воззрение;
- в) отношение человека к своим знаниям, решениям и действиям, т. е. состояние уверенности, убежденности.

Внутреннее убеждение предполагает:

- а) необязательность оценки доказательств, данной одним должностным лицом, для другого, принявшего дело к своему производству; необходимость для принявшего дело заново оценить все доказательства;
- б) необязательность оценки доказательств предыдущей процессуальной инстанции для последующей и необходимость проверки предыдущих оценок на последующей стадии процесса;
- в) необязательность оценки доказательств вышестоящим органом для нижестоящего, в производстве которого находится дело, и недопустимость дачи указаний об определенной оценке отдельных доказательств или их совокупности;
- г) необязательность для лица, ведущего производство по делу, оценок,

даваемых доказательствам различными участниками процесса;

д) необязательность оценок, даваемых доказательствам, лицами и органами вне уголовного процесса (печать, представители общественности, должностные лица различных учреждений) и недопустимость какого бы то ни было давления на лицо, ведущее производство по делу.

В плане формирования внутреннего убеждения виды аргументации разделяются по различным критериям. Если исходить из специфики демонстрации, где выделяются прежде всего дедуктивные и недедуктивные разновидности аргументации. Это – логический аспект аргументации. Применительно же коммуникативному аспекту аргументации, то коммуникация есть всегда диалог.

Здесь к наиболее важным разновидностям аргументации, встречающихся в диалоговых ситуациях, относятся доказательство, опровержение, подтверждение, возражение, объяснение, интерпретация, оправдание и т.д. Наряду с указанными существуют и другие виды аргументации – объяснение, интерпретация, оправдание и т.д.

Таким образом, внутреннее убеждение следователя – это, во-первых, знание, во-вторых, вера в правильность этого знания и, в-третьих, волевой стимул, побуждающий к определенным практическим действиям.

Как принято в материалистической гносеологии, достижение истины возможно в любой области человеческого знания. Применительно к предварительному следствию достижение истины состоит во всестороннем, полном и объективном соответствии выводов предварительного расследования об обстоятельствах дела и виновности лица, привлеченного к уголовной ответственности.

Требование достижения объективной истины в следственной практике не может быть достигнуто без проведения процедуры юридического доказывания. Доказывание, с этой точки зрения, представляет собой процесс установления объективной истины по уголовному делу, содержанием которого являются собирание, исследование, проверка, оценка и использование доказательств.

Под доказательствами понимаются здесь любые фактические данные, на основе которых в установленном законом порядке следователь устанавливает наличие или отсутствие общественно опасного деяния, виновность лица, совершившего это деяние, и иные обстоятельства, имеющие значение для правильного разрешения дела.

Отсюда доказывание с практической стороны есть деятельность, которая находит выражение в собирании и проверке доказательств, а с теоретической стороны – деятельность, связанная с оценкой доказательств. Поэтому весь процесс доказывания условно разделяют на три основных этапа:

- 1) собирание доказательств (ст. 86 УПК РФ);
- 2) проверка доказательств (ст. 87 УПК РФ);
- 3) оценка доказательств (ст. 88 УПК РФ).

Проверке здесь подвергаются как источник, из которого получено доказательство, так и сами эти доказательства, т.е. фактические данные. Осуществляется проверка анализом каждого доказательства, сопоставлением доказательств с другими, уже имеющимися в деле, а также с полученными иными доказательствами, подтверждающими или опровергающими данное проверяемое доказательство (ст. 87 УПК РФ).

Оценка доказательств есть мыслительная, познавательная деятельность, имеющая своим содержанием определение относимости, допустимости, достоверности и достаточности собранных доказательств (ч. 1 ст. 88 УПК РФ). При оценке доказательств особенно важное значение приобретает соблюдение требований объективности и полноты.

Оценка доказательств является этапом, логически завершающим процесс доказывания. Вместе с тем оценка доказательств проводится и на протяжении всего процесса доказывания и самостоятельно обособляется лишь в качестве логической операции.

Процесс доказывания по своему содержанию должен с самого начала исходить из определения предмета доказывания, в который входят:

- доказывание места, времени, способа и других обстоятельств соверше-

ния преступления;

- доказывание виновности лица в совершении преступления;
- доказывание обстоятельств, характеризующих личность обвиняемого;
- доказывание характера и размера вреда, причиненного преступлением;
- доказывание обстоятельств, исключающих преступность и наказуемость

деяния;

- доказывание обстоятельств, смягчающих и отягчающих наказание;
- доказывание обстоятельств, которые могут повлечь за собой освобождение от уголовной ответственности и наказания;
- доказывание обстоятельств, способствовавших совершению преступления.

С понятием предмета доказывания тесно связано понятие пределов доказывания. Традиционно под пределами доказывания понимается фактический объем доказывания, т.е. необходимый и достаточный с точки зрения должностного лица, принимающего решение в ходе производства по делу, уровень исследования сведений, устанавливающих обстоятельства, подлежащих доказыванию по делу.

Таким образом, предмет доказывания и пределы их установления - это исходные характеристики процесса доказывания. Однако отметим, что в этом случае доказательством является не сам этот реальный факт действительности, а его отражение в материалах дела. Доказательства же по уголовному делу должны обладать следующими основными свойствами: относимостью, допустимостью, достоверностью и достаточностью.

Доказательства по их отношению к доказываемому обстоятельству разделяются на прямые и косвенные. Если же за основание классификации доказательств принять источник их формирования, то доказательства разделяются на первоначальные и производные. Если же за основание классификации доказательств принять их отношение к предмету обвинения, то доказательства разделяются на обвинительные и оправдательные. Если за основание классификации доказательств принять их отношение к качеству носителя доказательства, то

доказательства разделяются на идеальные (личные) и материальные (вещественные).

Что же касается видов доказательств, то общему представлению к ним относятся: 1) показания подозреваемого и обвиняемого; 2) показания потерпевшего и свидетеля; 3) заключение и показания эксперта; 4) вещественные доказательства; 5) протоколы следственных и судебных действий; 6) иные документы.

И, наконец, отметим, что совокупность норм, регламентирующих в уголовно-процессуальном законодательстве вопросы доказательств и доказывания, именуют в теории доказательственным правом.

Логическое доказывание - это наиболее сложная и важная форма мышления, своего рода «вершина» логического дискурса, где все рассмотренные выше структуры мысли выступают здесь в качестве своего рода «строительного материала».

Если в терминах уголовного процесса под доказательствами понимаются любые фактические данные, на основе которых устанавливается наличие или отсутствие общественно опасного деяния, то в логическом аспекте под доказательством понимается форма мышления, в которой обосновывается истинность определенного суждения (тезиса) с помощью других суждений (аргументов), истинность которых уже обоснована. Иными словами, в уголовном процессе доказательство – это факты, а в логике – это процесс развития мысли.

Применительно к контексту данного изложения, здесь доказательства рассматриваются преимущественно в их логическом контексте. Но для унификации применения указанной терминологии как в аспекте юриспруденции, так и в аспекте логики в данном контексте вместо термина «логическое доказательство» будет применяться термин «логическое доказывание». Что же касается термина «доказательство», то он будет применен только в уголовно-процессуальном смысле, т.е. как совокупность любых фактических данных, на основе которых устанавливается наличие или отсутствие общественно опасного деяния.

По способу связи между тезисом и аргументами логические доказывания делятся на прямые и косвенные. В прямом доказывании тезис непосредственно вытекает из аргументов.

Косвенным называется доказывание, в котором истинность тезиса обосновывается путем опровержения антитезиса. Косвенные логические доказывания бывают двух типов – апагогические и разделительные. В апагогическом доказывании сначала выдвигается высказывание, противоречащее тезису (антитезис – Т), и предполагается его истинность. Из антитезиса выводится ряд следствий (С), которые проверяются в наблюдении или эксперименте. Оказывается, что эти следствия ложны. Из ложности следствия по отрицающему модусу условно-категорического умозаключения делается вывод о ложности антитезиса. Отрицание антитезиса равносильно истинности тезиса, таким образом, тезис доказан.

Итак, в основе апагогического доказывания лежит отрицающий модус условно-категорического умозаключения.

Что касается разделительного косвенного доказательства, то в его основе лежит отрицающе-утверждающий модус разделительно-категорического умозаключения.

Здесь формулируется тезис и выдвигаются несколько альтернативных предположений. Их истинность проверяется. Устанавливается, что альтернативные предположения ложны. Из их ложности следует истинность тезиса.

При построении разделительного косвенного доказательства необходимо соблюдать правила отрицающе-утверждающего модуса разделительно-категорического умозаключения: в разделительной посылке должны быть перечислены все альтернативы.

Альтернативные предположения отвергаются путем их проверки и сопоставления с фактами. Далее строится разделительно-категорическое умозаключение (отрицающе-утверждающий модус), в ходе которого утверждается истинность тезиса.

Выделяются доказывания дедуктивные, индуктивные и доказывания по

анalogии. В дедуктивных доказываниях тезис имеет менее общий характер, чем аргументы. Здесь тезис следует из аргументов с необходимостью. Следует заметить, что дедуктивное доказывание является из всех видов доказываний наиболее надежным.

В индуктивных доказываниях тезис имеет более общий характер, чем аргументы, поэтому его истинность не абсолютна, а более или менее вероятна.

Доказывание по аналогии есть такое доказывание, в котором обоснование тезиса строится в форме умозаключения по аналогии. Как и индуктивное, оно обосновывает тезис с какой-то степенью вероятности: достоверность тезиса достигается в том случае, когда доказательство по аналогии дополняется дедуктивным.

По характеру аргументации доказывания делятся на генетические и доказывания по существу. В генетических доказываниях в качестве аргументов используются ссылки на авторитетные источники. Таковы, например, свидетельские показания и показания потерпевшего при построении и разработке следственных версий. Доказывания по существу используют в качестве аргументов ссылки на факты или уже доказанные положения. Так, в следственных версиях элементами доказывания по существу являются ссылки на улики и другой фактический материал по делу, а также ссылки на определения, статьи закона и другие нормативные положения.

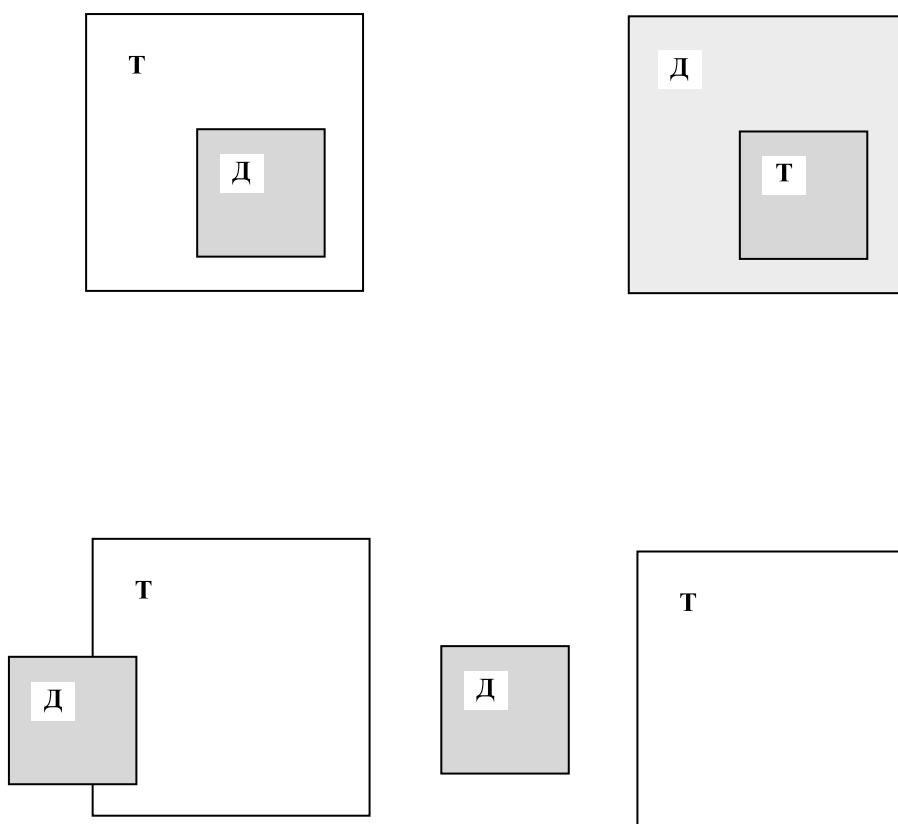
Различают три вида правил логического доказывания: правила тезиса, правила аргументов и правила демонстрации.

Правила тезиса:

1. Тезис должен быть четко и ясно сформулирован (ошибка: неясный тезис). В правильно построенном, ясном и определенном тезисе законы тождества, непротиворечия и исключенного третьего соблюдаются.

2. Тезис должен оставаться одним и тем же на протяжении всего доказательства (ошибка: подмена тезиса, потеря тезиса: «кто слишком много доказывает, тот ничего не доказывает», «кто слишком мало доказывает, тот ничего не доказывает», доказываемое положение и тезис, который следует обосновать,

лишь частично совпадают, тезис и доказываемое положение могут быть совершенно несовместимы по содержанию).



Здесь Д - положение, которое реально доказывается, Т - положение, которое сформулировано в тезисе.

Ошибки: аргумент к человеку и аргумент к публике.

Правила аргументов:

1. Аргументы в доказывании должны быть истинными.

Ошибка - основное заблуждение.

2. Аргументы должны быть доказанными.

Ошибка - предвосхищение основания.

3. Аргументы должны быть доказаны независимо от тезиса.

Ошибка - «круг в доказательстве».

4. Аргументы должны представлять непротиворечивую систему.
5. Аргументы должны быть достаточными основаниями для тезиса.

#### Правила демонстрации

Демонстрация это такое умозаключение, которое связывает аргументы с тезисом.

#### Ошибки -

##### 1. «Учетверение терминов»:

Здесь логическая ошибка «учетверение терминов» связана с нарушением закона тождества в доказательстве.

2. «Не следует». Здесь ошибка «не следует» связана с нарушением правил дедуктивных умозаключений.

Здесь демонстрация имеет форму силлогизма второй фигуры, в котором нарушены оба правила фигуры: большая посылка — частная, нет отрицательной посылки, значит, вывод (тезис) не следует из посылок с необходимостью.

##### 3. «От сказанного с условием к сказанному безусловно».

##### 4. «Мнимое следование»:

- аргументы к силе;
  - аргументы к невежеству;
  - аргументы к выгоде;
  - аргументы к здравому смыслу;
  - аргументы к состраданию;
  - аргументы к верности;
  - аргументы к авторитету
- и т.п..

Наиболее распространенной формой ошибочного рассуждения является паралогизм.

Паралогизм есть рассуждение или доказывание, содержащее непреднамеренную логическую ошибку, допущенную вследствие незнания логических форм и правил. В обыденном мышлении такие рассуждения встречаются очень

часто.

Силлогизм построен по неправильному отрицательному модусу условно-категорического умозаключения.

Избежать паралогизмов в обыденном и научном мышлении можно единственным образом: хорошо усвоить правила и законы формальной логики, уметь их применять на практике при построении собственных мыслей и критике высказываний оппонента или собеседника.

Наряду с паралогизмами в доказательственной практике применяются и софизмы.

Софизм есть рассуждение или доказывание, содержащее преднамеренную логическую ошибку, допущенную в целях запутать собеседника и выдать ложь за истину. Софизмы употребляются только для того, чтобы одержать победу в споре со своим оппонентом..

Особое место в практике логического доказывания имеют парадоксы.

Парадокс — это рассуждение, содержащее логическое противоречие, не разрешимое средствами данной логической системы.

Парадокс является внутренним логическим противоречием и требует для своего разрешения выхода за пределы данной системы знания.

Отсюда вытекают два подхода к разрешению парадоксов. Первый путь не предполагает коренной перестройки сложившейся системы знания: в этом случае парадокс можно свести к софизму и разрешить его, указав на логическую ошибку. Во втором случае сведение к софизму оказывается невозможным, поэтому логические основания существующей системы знания значительно реформируются.

Особое место в системе доказательственного мышления занимает опровержение. Опровержение есть форма мышления, в которой обосновывается ложность или несостоятельность тезиса с помощью истинных, доказанных аргументов.

Различаются три вида опровержений: опровержение тезиса, опровержение аргументов и опровержение демонстрации.

Опровержение тезиса бывает прямым и косвенным. При косвенном опровержении тезиса, как и при косвенном доказательстве, используются формы условно- и разделительно-категорических умозаключений. Так, в апагогическом опровержении первоначально предполагается истинность тезиса. Из тезиса выводится ряд следствий, принципиально сопоставимых с наблюдаемыми фактами. Если факты опровергают следствия, то, рассуждая по отрицающему модусу условно-категорического умозаключения, мы приходим к ложности тезиса.

В разделительном опровержении оппонент формулирует антитезис, который обосновывается достаточными аргументами. Из истинности антитезиса следует ложность опровергаемого тезиса. В качестве формы рассуждения используется утверждающе-отрицающий модус разделительно-категорического умозаключения.

Опровержение аргументов состоит в обнаружении ложности, недоказанности аргументов или в обосновании их зависимости от тезиса. Опровержение аргументов имеет место и в том случае, когда наблюдается их логическая противоречивость, т.е. нарушение в аргументации логических законов непротиворечия и исключенного третьего.

Опровержение демонстрации - это обнаружение ошибок в умозаключении, связывающих аргументы и тезис. Чаще всего здесь встречаются ошибки «не следует» и «учетверение терминов». В случае ошибки «не следует» тезис не вытекает с необходимостью из аргументов, т.е. аргументы не являются достаточными основаниями для тезиса. Если отсутствует строгая логическая связь между аргументами и тезисом, то тезис не обоснован.

Весьма распространенной ошибкой в демонстрации, на которой строится опровержение, является ошибка «от сказанного с условием к сказанному безусловно».

В заключение подчеркнем, что доказательство и опровержение являются составной частью более сложных форм мысли: гипотезы, диалога и текста. Так, в гипотезе доказательство используется как метод превращения вероятного знания в достоверное. В диалоге доказательство есть форма превращения неопре-

деленности в определенность. Понимание же текста связано с установлением его смысла.

Требование истинности и обоснованности промежуточных и конечных выводов при оценке уголовно-процессуальных доказательств включает в обязательном порядке проверку логической правильности системы логических доказываний и их заключений.

В самом общем смысле под проверкой доказательств понимают:

- а) анализ и исследование доказательств;
- б) отыскание новых доказательств и подтверждение или опровержение имеющихся;
- в) сопоставление проверяемого доказательства с другими имеющимися в деле.

Здесь необходимо подчеркнуть, что проверка доказательств есть предпосылка их оценки, а оценка доказательства составляет, в свою очередь, необходимое условие его проверки.

Очевидно, что понятия проверки и оценки доказательств в уголовном процессе в какой-то части перекрещиваются. Но в отличие от оценки, как теоретической процедуры, проверка доказательств не сводится только к мыслительной деятельности следователя, прокурора, суда, а включает в себя практические действия по исследованию имеющихся и собиранию новых доказательств. С этой точки зрения итогом доказывания является окончательное заключение, которое в логическом смысле приобретает форму суждения. Известно, что существует четыре типа сложных суждений: конъюнктивные (соединительные), дизъюнктивные (разделительные), имплицативные (условные) и эквивалентности (равнозначные). Логическая же правильность построения суждения чаще всего может быть проверена с помощью так называемых таблиц истинности.

Но так просто и однозначно оценить аргументацию в большинстве случаев невозможно. Ведь часто переход от аргументов к тезису не носит характера дедуктивного обоснования. При этом сами аргументы могут быть либо не ис-

тинными, а всего лишь правдоподобными высказываниями, либо вообще представлять собой недеklarативные предложения, и, соответственно, не допускать истинностную оценку.

Таким образом, критерий логического следования оказывается не применим к аргументации в полном объеме.

Известно, в традиционной логике действуют два парадоксальных принципа – из противоречия может вытекать что угодно (1), а закон логики может вытекать из чего угодно (2). Так, смысл первого из этих принципов сводится к тому, что если в посылках присутствует противоречие, то каким бы ни было заключение, рассуждение считается правильным.

Таким образом, оказывается, что средств традиционной логики не всегда достаточно для формализации естественных человеческих рассуждений. Отсюда ближе всего к практике аргументации в этих условиях оказывается так называемая релевантная логика, предлагающая средства для построения непарадоксальных рассуждений. Ведь, к сожалению, далеко не всегда знания, которыми мы пользуемся для оценки высказываний, являются однозначными и достоверными.

Итак, в самом общем смысле под проверкой доказательств понимают:

- а) анализ и исследование доказательств;
- б) отыскание новых доказательств и подтверждение или опровержение имеющихся;
- в) сопоставление проверяемого доказательства с другими имеющимися в деле.

Что касается оценки истинности доказательств, то она представляет собой мыслительную деятельность следователя, прокурора, судей, осуществляемую в логических формах при соблюдении научной методологии познания, обеспечивающей достижение истины.

Основные принципы оценки доказательств таковы:

- а) закон не устанавливает заранее ценности и достаточности доказательств для обоснования выводов по делу;

б) содержание выводов следователя, вытекающее из оценки доказательств, не может быть predetermined указаниями каких бы то ни было иных лиц;

в) оценка доказательств должна быть всесторонней, полной и объективной;

г) в основе выводов следователя должна лежать только совокупность доказательств;

д) результаты оценки доказательств должны излагаться в соответствующих процессуальных документах с подробным анализом доказательств.

Оценка истинности доказательств является необходимым условием целенаправленного ведения следствия и судебного разбирательства, принятия законных и обоснованных процессуальных решений, правильного применения уголовного закона. Процесс оценки доказательств в уголовно-процессуальном смысле включает определение их относимости, допустимости, достоверности, достаточности сначала для выдвижения следственных (судебных) версий, а затем и достоверных выводов по уголовному делу.

Круг доказательств, признаваемых относимыми, определяется тем, насколько полно разработаны общие и частные версии, насколько глубоко и точно учтены возможные следствия, вытекающие из имеющихся в деле фактических данных, и возможные причины, predetermined появление этих данных. Отсюда относимость – это установление возможной связи между доказательством и исследуемым событием. И здесь весьма важную роль в оценке относимости доказательств играет логическая аналогия.

Таким образом, оценка относимости доказательств есть необходимое (хотя и недостаточное) условие оценки их достоверности.

Оценка доказательств с точки зрения их допустимости – это решение вопроса о том:

1) разрешает ли закон использовать данного вида источник фактических данных по уголовному делу;

2) не было ли допущено нарушений процессуального закона при получении

нии и закреплении информации;

3) отразились ли процессуальные нарушения, если они были допущены, на достоверности и полноте соответствующей информации;

4) использованы ли все необходимые источники для установления фактических данных.

Оценка достоверности этих доказательств состоит в том, что:

1) изучается лицо, располагающее сведениями (свидетель, потерпевший, эксперт и т. д.), с точки зрения его способности давать правдивые и полные показания (заклЮчения);

2) изучается характер и условия обнаружения материального носителя информации (предмет, документ);

3) анализируется содержание сведений (последовательность и полнота изложения, наличие противоречий, неточностей, пробелов, обоснованность выводов, основанных на данных науки, и т. д.);

4) информация, полученная из данного процессуального источника, сопоставляется с информацией, полученной из других процессуальных источников.

Достаточность же собранных по делу доказательств для достоверного вывода по уголовному делу определяется внутренним убеждением следователя, ибо за пределами оценки доказательств находится, в частности, анализ собранной в связи с расследованием уголовного дела вспомогательной, ориентирующей информации (например, оперативных данных).

За пределами оценки доказательств находятся также данные, характеризующие поведение обвиняемого при проведении следственных действий и судебного разбирательства (эмоциональное состояние, отказ давать показания и т. д.).

Таким образом, оценка доказательств есть составная часть процесса доказывания, неразрывно связанная с другими сторонами этого процесса: собиранием и проверкой доказательств.

**Глава 7.**  
**К ВОПРОСУ ОБ ИННОВАЦИОННЫХ ПОДХОДАХ**  
**К ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО РАССЛЕДОВАНИЮ ПРЕСТУПЛЕНИЙ**  
**(транзакционный анализ и нейро-лингвистическое программирование)**

Уголовный процесс РФ предусматривает две формы предварительного расследования преступлений - предварительное следствие и дознание (ст. 73 УПК РФ)<sup>1</sup>. Собственно дознание можно рассматривать как упрощенную и укороченную по срокам форму расследования, предусматривающую специальные правила производства по уголовному делу (гл. 32 УПК РФ). Но при этом действия и решения, принятые в ходе дознания, имеют такую же юридическую силу, как и осуществленные при производстве предварительного следствия<sup>2</sup>.

Впервые термин «дознание» был употреблен в Судебных уставах уголовного судопроизводства 1864 года и определялся как «первоначальные изыскания, производимые полицией для обнаружения справедливости или несправедливости дошедших до них слухов и сведений о преступлении...»<sup>3</sup>. Фактически под дознанием понималась первоначальная проверка информации о преступлении, проводимая полицией<sup>4</sup>. В соответствии с указанными документами проверка проводилась в форме полицейского дознания<sup>5</sup>. При этом полиция собирала не доказательства, а только сведения о них<sup>6</sup>.

Таким образом, дознание определялось как деятельность полиции путем расспросов и наблюдений (в том числе и негласных) по проверке сообщения (первичной информации) о преступлении. Иными словами, деятельность по производству дознания не была обличена в процессуальные формы, не устанавли-

---

<sup>1</sup> Уголовный процесс: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Юриспруденция» / Под ред. В.П.Божьева. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Спарк, 2004. – С. 393.

<sup>2</sup> См.: Васильченко В.П., Добрунова А.Г. НЛП-метод как метод дознания // Вестник Белгородского юридического института МВД России. - 2010. – № 2. – С. 28-34.

<sup>3</sup> Судебные уставы 20 ноября 1864 г. с изложением рассуждений, на коих они основаны, изданные Государственной канцелярией. Издание 2-е, доп. и измен. Ч. 2. СПб., 1867. С. 112-113.

<sup>4</sup> Свод законов Российской Империи. СПб., 1892. Т. 16. 4.2. Разд. 3. Ст. 1.32.

<sup>5</sup> Дознание в органах внутренних дел: Учебно-практ. пособие. Изд. 2-е испр. и доп. / Под ред. А.С.Есиной. – М: Издательство «Щит-М», 2005. – С. 60.

<sup>6</sup> Викторский С.И. Русский уголовный процесс. М., 1997. С. 352.

ливалось процессуальных сроков для ее осуществления, да и сами результаты такой деятельности не имели доказательственного значения в судебных органах.

В настоящее время на законодательном уровне сформулировано следующее понятие «дознание» (п. 8 ст. 5 УПК РФ): дознание есть форма предварительного расследования, осуществляемого дознавателем (следователем) по уголовному делу, по которому производство предварительного следствия необязательно. Таким образом, новый уголовно-процессуальный закон сузил пределы понятие «дознание», определяя его сущность только одним видом деятельности органа дознания, а именно - расследование преступлений в полном объеме <sup>1</sup>.

Как правило, дознание представляет собой воздействие, - прямое или косвенное, - одного человека на другого, процесс передачи информации с целью вызвать необходимую реакцию со стороны лица, на которое оказывается воздействие <sup>2</sup>. При этом воздействие в общем случае может быть как физическим, так и психологическим <sup>3</sup>. К числу психологических воздействий относятся получающие в последнее время все большее распространение методы транзакционного анализа и нейро-лингвистического программирования (НЛП) <sup>4</sup>.

Известно, что эффективная работа дознавателя немислима без умения устанавливать психологический контакт с объектом дознания. Здесь под психоло-

<sup>1</sup> Дознание в органах внутренних дел: Учебно-практ. пособие. Изд. 2-е испр. и доп. / Под ред. А.С.Есиной. – М.: Издательство «Щит-М», 2005. – С. 64.

<sup>2</sup> Белкин Р.С. Криминалистическая энциклопедия. – М.: Издательство БЕК, 1997. – С. 37.

<sup>3</sup> Дулов А.В. Основы психологического анализа на предварительном следствии. Минск, 1973; Хайдуков Н.П. Тактико-психологические основы воздействия следователя на участвующих в деле лиц. Саратов, 1984.

<sup>4</sup> См. напр.: Берн Э. Транзакционный анализ и психотерапия. Пер. с англ. — СПб., издательство «Братство», 1992; Литвак М. Е. Психологический вампиризм: Учебное пособие по конфликтологии. – Изд. восьмое, перераб. и доп. - Ростов-на-Дону Феникс, 2005; О'Коннор Дж. НЛП: Практическое руководство для достижения желаемых результатов / Джозеф О'Коннор. — Пер. с англ. Т. Новиковой. — М.: «Издательство ФАИР», 2008; Роберт Дилтс. Изменение убеждений с помощью НЛП. – М.: Независимая фирма "Класс", 2006; Макдермот Я., Яго В. Практический курс НЛП. – М.: Изд-во Эксмо, 2007.

9. Реди, Ромилла, Бертон, Кейтв. НЛП для «чайников». : Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2009. – С. 23.

10. Мелибруда Е. Я – Ты – Мы: Психологические возможности улучшения общения: Пер. с польск. / Вступ. ст. и общ. ред. А.А.Бодалева и А.Б.Добровича. – М.: Прогресс, 1986.

11. Холл М. 77 лучших техник НЛП / Майкл Холл. – СПб., Прайм-ЕВРОЗНАК, 2008; Воедилов Д.В. НЛП по-русски / Д.В.Воедилов. – М.: «Издательство ФАИР», 2008.

гическим контактом понимается ситуативное состояние взаимоотношений субъекта и объекта дознания, характеризующееся актуализируемостью потребностей в общении, отсутствием барьеров, взаимной заинтересованностью и взаимопониманием<sup>1</sup>.

К примеру, отличительной чертой установления психологического контакта знаменитого русского сыщика Ивана Дмитриевича Путилина при проведении им дознания была вежливость. Он никогда не оскорблял даже самых жестоких преступников и всегда допрашивал их с глаза на глаз. Он считал, что допросы преступников, особенно первые допросы, требуют от дознавателей, следователей и сыщиков величайшего ума, изобретательности, таланта.

Вот как сам Путилин писал об этом: «У меня никогда не было готовой формулировки для допроса. Я никогда не старался запутать преступника, поймать его в противоречиях и тем озлобить. Наоборот, я беседовал с ним как с хорошим знакомым, даже старался ему внушить, что он не изверг рода человеческого, не злодей, а несчастный человек, попавший в беду вследствие стечения обстоятельств и достойный всяческого сожаления... Правильней сказать даже, что после ряда бесед выходило всегда так, что преступник открывал мне, как говорится, душу...»<sup>2</sup>.

Таким образом, психологический контакт в деятельности дознавателя есть прочно установившееся в процессе дознания состояние деловой обстановки к дознавателю, включающее готовность допрашиваемого сообщить все известное ему по делу и готовность дознавателя активно использовать в рамках уголовно-процессуального закона тактические методы и приемы получения и фиксации показаний<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Бондаренко Т.А. Юридическая психология для следователей: Учебное пособие. – М.: ЦОКР МВД России, 2007; Юстицкий В.В. Применение методов психологического воздействия на личность в деятельности сотрудников милиции по предупреждению преступлений. - Минск, 1986.

<sup>2</sup> Васильченко В.П. Логика предварительного следствия: практикум: Учебное пособие. – Белгород: Белгородский юридический институт МВД России, 2010.

<sup>3</sup> Бондаренко Т.А. Юридическая психология для следователей: Учебное пособие. – М.: ЦОКР МВД России, 2007. – С. 145.

Подчеркнем, что указанный обмен информацией осуществляется как с помощью вербальных, так и невербальных средств коммуникации. При этом последние не только сопровождают речь, но и могут замещать отдельные единицы высказываний. И здесь, как показывают многие исследования <sup>1</sup>, сознательная (вербальная) приемо-передача информации осуществляется только на 7% от всего передаваемого ее объема, а все остальное происходит уже на уровне подсознания <sup>2</sup>. Иными словами, реальный процесс мышления осуществляется почти целиком в подсознании, а в своем сознании мы лишь фиксируем результаты работы подсознания.

Как же получить информационный доступ к бессознательному?

Одним из способов достижения этой цели является психотерапевтический метод структурно-транзакционного анализа, открытый и разработанный американским ученым Э. Берном в 50—70-е годы XX столетия [10].

Основные положения этого метода Э.Берн сводит к следующим трем понятиям: «экстеропсихическое» (на этой основе осуществляется идентификация личностью любого внешнего по отношению к ней объекта), «неопсихическое» (на этой основе происходит получение личностью новой информации о познаваемом ею объекте) и «археопсихическое» (на этой основе осуществляется возврат [«регрессия»] личности к тому информационному состоянию объекта, с которого начиналось познание последнего). Таковы, по Берну, психологические «механизмы» «Я-состояния» личности познающего субъекта. В разговорном языке эти типы «Я-состояния» личности были названы Э. Берном соответственно: «Родитель» («Р»), «Взрослый» («В») и «Дитя» («Д») [10, с. 15].

Основания для такого рода представлений сводятся к тем непреложным истинам, что каждый взрослый человек начинал свою жизнь именно как ребенок (дитя), имеет в настоящее время необходимое чувство реальности (быть способным принимать разумные решения) и имел определенный опыт общения

---

<sup>1</sup> Васильев В.В. Юридическая психология. - М., 1991. – С. 147.

<sup>2</sup> Берн Э. Транзакционный анализ и психотерапия. Пер. с англ. — СПб., издательство «Братство», 1992.

со своими родителями, либо с теми, кто их заменял (владеть определенными этическими нормами поведения).

На этих основаниях Э.Берн выдвигает такие гипотезы [10, с.24-25]:

1. В любой момент процесса жизни человека следы его детства постоянно возрождаются в виде некоторых интегрированных «Я-состояний» его личности («археопсихическое» функционирование).

2. Объективно-адекватное отношение человека к существующей реальности является на самом деле лишь моментом прерывания связи «археопсихического» и «экстеропсихического» в «Я-состояниях» личности («неопсихическое» функционирование).

3. Притязательное отношение к реальности личность интегрирует на основе заимствованных у иных личностей их притязательных отношений в их «Я-состояниях» («экстеропсихическое» функционирование).

Таким образом, согласно данной теории, структура личности включает три органа: экстеропсихику, неопсихику и археопсихику. А феноменологически и операционно они проявляются в виде трех иерархически связанных типов «Я-состояния» личности, феноменами которых являются «Я-Родитель», «Я-Взрослый» и «Я-Дитя»<sup>1</sup> (См. рис. 1).

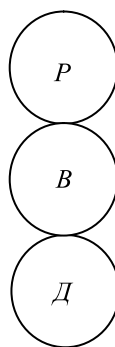


Рис. 1

Здесь «экстеропсихика» первой личности («Родитель» «Р») догматично влияет на вторую личность и старается навязать заимствованные суждения,

<sup>1</sup> Берн Э. Трансакционный анализ и психотерапия. Пер. с англ. — СПб., издательство «Братство», 1992. — С. 25.

«неопсихика» («Взрослый» – «В») первой личности стремится, прежде чем воздействовать на вторую личность, трансформировать стимулы в элементы информации, обработать и классифицировать эти элементы, опираясь на свой предшествующий опыт, а «археопсихика» («Дитя» - «Д») первой личности стремится к более импульсивной реакции, основанной на предлогическом мышлении и, следовательно, на мифологизированных понятиях. В реальности же это есть каждый из этих аспектов личности.

Таким образом, восприятие окружающего мира каждым из «Я-состояний» личности происходит принципиально по-разному.

В качестве иллюстрации к сказанному Э.Берн приводит следующий пример<sup>1</sup>. Помещаемая в газетах информация о мошенничестве вызывает у некоторых людей морально-этическую реакцию (Родительскую) («Ну, как же так можно поступать?!»). Вместе с тем весьма часто такая информация вызывает у ряда людей интерес с точки зрения «технологии» осуществления этого мошенничества (реакция Взрослого) («Интересно, каким способом они смогли это сделать?»). Однако самой красочной является здесь реакция Дитя: «Как же ловко это у них получилось!».

На основе указанных выше теоретико-методологических оснований был разработан в практической психологии общения метод транзакционного анализа, сутью которого явился принцип психологической амортизации<sup>2</sup>.

С вышеназванной точки зрения, любое общение следует понимать как психологическую борьбу (конфликт) внутри самой личности между ее функциями «Я-Родителя», «Я-Взрослого» и «Я-Дитя». В таком случае под психологической амортизацией понимается снижение эффекта конфликтности между ними и чаще всего за счет немедленного согласия с доводами внешнего партнера по общению. Именно так поступал упомянутый выше дознаватель Путилин. Легко видеть, что в основе принципа амортизации лежат законы пси-

---

<sup>1</sup> Берн Э. Транзакционный анализ и психотерапия. Пер. с англ. — СПб., издательство «Братство», 1992. – С. 25-26.

<sup>2</sup> Литвак М. Е. Психологический вампиризм: Учебное пособие по конфликтологии. – Изд. восьмое, перераб. и доп. - Ростов-на-Дону Феникс, 2005.

хологической инерции.

Сказанное можно проиллюстрировать на таких примерах <sup>1</sup>.

Так, парашютисту при его приземлении для его безопасности необходимо сначала сгруппироваться в некоторое подобие «пружины», затем при контакте с землей амортизировать и тем самым погасить нежелательные последствия его столкновения с землей и только потом уже выпрямить ноги и встать. Прыгун в воду с трамплина при входе в воду продолжает свое движение в воде и только после того, как будет за счет сопротивления воды будет погашена инерция движения прыгуна, он выныривает. Это все амортизации. Именно такого рода амортизациям специально обучают всех спортсменов. Так принимает мяч футболист, так уходит от ударов боксер. Борец падает в ту сторону, в которую толкает его противник. При этом он увлекает последнего за собой, затем добавляет немного своей энергии и оказывается уже наверху, фактически используя его же силу (принцип «айкидо»). На этих же основаниях построен и принцип психологической амортизации в межличностных отношениях.

Межличностная амортизация разделяется на непосредственную, отставленную и профилактическую.

Непосредственная амортизация часто применяется в процессе общения в ситуациях «психологического поглаживания», когда вам делают комплименты или льстят, приглашают к сотрудничеству, но под этим прикрытием наносят «психологический удар». Впрочем, здесь достаточно двух-трех уходов от нападения, чтобы компенсировать последствия такого «удара».

Когда непосредственная амортизация все же не получается, можно применить прием отставленной амортизации, например, в виде письменного варианта снятия конфликтной ситуации. В этих же целях можно применять и профилактическую амортизацию. Суть этих видов амортизации можно выразить словами Карнеги: «Скажите о себе все то, что собирался сказать ваш обвини-

---

<sup>1</sup> Литвак М. Е. Психологический вампиризм: Учебное пособие по конфликтологии. – Изд. восьмое, перераб. и доп. - Ростов-на-Дону Феникс, 2005. – С. 15.

тель, и вы лишите ветра его паруса»<sup>1</sup>.

С этих позиций, психологическая амортизация — это дипломатическое согласие со всеми утверждениями противника. Здесь основные принципы амортизации таковы:

1. Спокойно принимай комплименты.
2. Если предложение тебя устраивает, соглашайся с первого раза.
3. Не предлагай своих услуг. Помогай, когда сделал свои дела.
4. Предлагай сотрудничество только один раз.
5. Не жди, когда тебя начнут критиковать, критикуй себя сам.

Отсюда необходимость психологической амортизации в общении вытекает из тех соображений, что в общении людей все три вышеназванных «Я-состояния» личности («Родитель» (Р) – «Взрослый» (В) — «Дитя» (Д)) явным образом выходят на внешнюю коммуникацию. Все они необходимы для жизни. «Дитя» — источник наших желаний, влечений, потребностей. Здесь - радость, интуиция, творчество, фантазия, любознательность, спонтанная активность. Но здесь же - и страхи, капризы, недовольство. Таким образом, в «Дитя» заложена вся психическая энергия человека<sup>2</sup>. Что касается «Родителя», то он необходим тогда, когда элементы общения выполняются достаточно часто и становятся оттого автоматическими. Иными словами, «Родитель» — это наша совесть. «Взрослый» же необходим для выживания, ибо если «Дитя» хочет, то «Взрослый» - выполняет. При этом «Взрослый» контролирует действия как «Родителя», так и «Дитя».

Таким образом, в каждом из нас живут как бы три человека, которые часто не ладят друг с другом, ибо не совпадают друг с другом их принципы: «хочу» и «нравится» («Дитя»), «целесообразно» и «полезно» («Взрослый»), «должен» и «нельзя» («Родитель»). Отсюда легко видеть, что конфликта в общении между людьми не будет лишь тогда, когда они будут построены на «параллеле»

<sup>1</sup> Литвак М. Е. Психологический вампиризм: Учебное пособие по конфликтологии. – Изд. восьмое, перераб. и доп. - Ростов-на-Дону Феникс, 2005. – С. 21.

<sup>2</sup> Литвак М. Е. Психологический вампиризм: Учебное пособие по конфликтологии. – Изд. восьмое, перераб. и доп. - Ростов-на-Дону Феникс, 2005. – С. 27.

лях»:  $(P_1 \leftrightarrow P_2)$ ,  $(B_1 \leftrightarrow B_2)$  и  $(D_1 \leftrightarrow D_2)$ . В психологическом отношении партнеры здесь равны друг другу, а их транзакции представляют собой ситуации психологического равноправия. (Рис. 2)

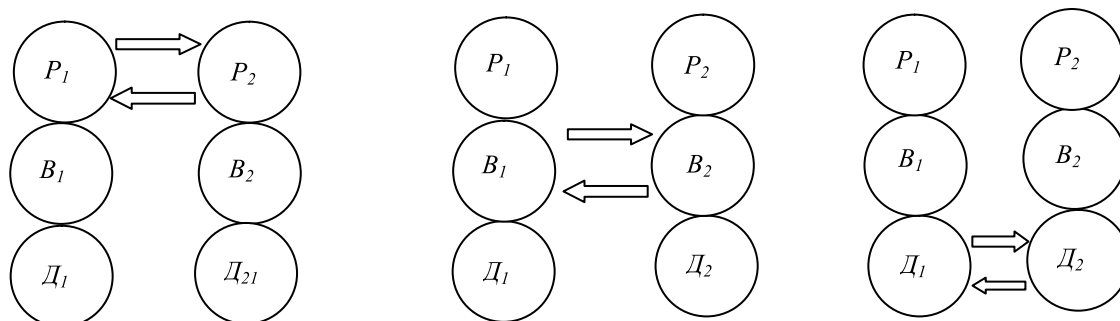


Рис. 2.

Второй тип параллельных транзакций возникает в ситуации заботы и опеки со стороны одной личности, доходящих до подавления другой личности:  $(P_1 \leftrightarrow D_2)$  (Рис. 3а) или беспомощности, каприза или восхищения первой личности по отношению ко второй:  $(D_1 \leftrightarrow P_2)$  (Рис. 3б).

Это транзакции являются уже транзакциями психологического неравноправия, или, по-другому, - это рабско-тиранические транзакции. Но здесь обязательно наступит момент, когда кто-то из подавляемых не выдержит тирании. Нетрудно догадаться, что удержаться здесь равноправные отношения могут только по линии  $(B_1 \leftrightarrow B_2)$ , а закончатся они, когда отношения  $(B_1 \leftrightarrow B_2)$  себя исчерпают. И тогда наступают рабско-тиранические отношения  $(P_1 \leftrightarrow D_2)$ .

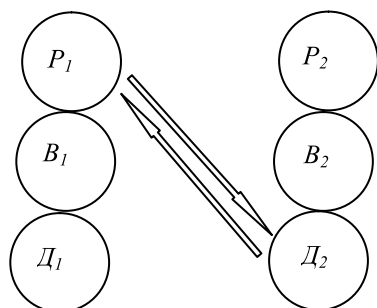


Рис. 3а

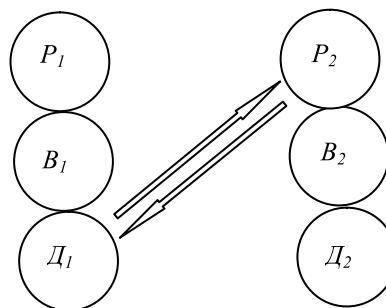


Рис. 3б

Таким образом, чтобы перевести отношения между партнерами по обще-

нию в равноправное диалоговое состояние, необходимо увидеть, на какой позиции («Р», «В», «Д») находится ваш партнер, и знать, в какое «Я-состояние» вашей личности направлен коммуникативный стимул вашего партнера. Ваш ответ должен быть обязательно параллельным (амортизация). Именно так и поступил Путилин в вышеприведенном фрагменте о поиске преступника.

Нетрудно увидеть, что «психологические поглаживания» идут по линии ( $D_1 \rightarrow P_2$ ), отношения сотрудничества — по линии ( $V_1 \rightarrow V_2$ ), а «психологические удары» — по линии ( $P_1 \rightarrow D_2$ ).

Эти транзакции также являются параллельными транзакциями, но в реальности чаще всего они переходят в транзакции перекрещивающегося типа, что и выступает как механизм конфликта (Рис. 4):

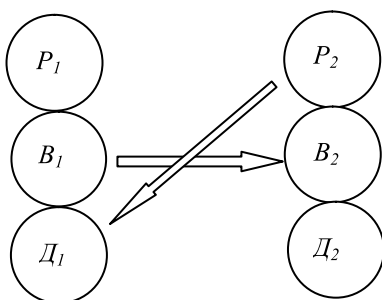


Рис. 4

Здесь в общении первый ход идет от исходного партнера «1» к партнеру «2» по линии ( $V_1 \rightarrow V_2$ ). Но партнер «2» воспринимает обыкновенную просьбу партнера «1» как давление на свое «Дитя» и его «Родитель» приходит на защиту своего «Дитя» ( $P_2 \rightarrow D_1$ ), отгеснив на задний план своего «Взрослого».

Развернутый конфликт развивается по схеме, отображенной на рис. 5.

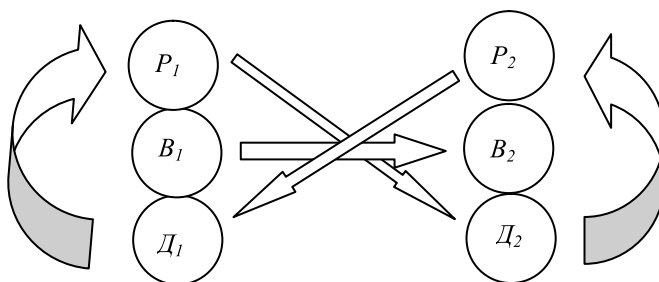


Рис. 5

В дознании это может возникнуть тогда, когда по каким-либо причинам дознаватель уходит с линии ( $B_1 \leftrightarrow B_2$ ). Уход дознавателя с этой линии может быть осуществлен сознательно, если этого требуют интересы дознания, которые, однако, не должны противоречить норме закона.

Вместе с тем уход дознавателя может быть спровоцирован допрашиваемым. Но эти уловки подследственного дознавателем должны незамедлительно погашаться амортизацией.

В процессе дознания могут образовываться как ошибки, так и уловки<sup>1</sup>. В основе логических ошибок лежит неумышленность поведения человека, что происходит и из-за его низкой культуры мышления, и из-за его поспешности, и по некоторым другим причинам. Эти логические ошибки называются паралогизмами, что означает - «неправильные умозаключения».

В основе же логических уловок лежит именно умышленность действий деструктивно настроенного человека. Логические уловки называются софизмами. Таким образом, уловка есть прием, который облегчает позицию одной из сторон диалога и затрудняют другой.

Наиболее распространенными уловками здесь являются «сокрытие необоснованности утверждения» и «подмена вопроса».

Как реагировать на уловку?

Нужно объяснить, в чем заключается данная уловка и сказать, каким вопросом она сформулирована.

Первое правило для дознавателя: аргументы должны быть сформулированы явно и ясно.

Второе правило для дознавателя: аргументы должны быть обоснованными (полностью или частично).

Уловка подследственного 1: Лживый аргумент.

Уловка подследственного 2: Круг в аргументации.

---

<sup>1</sup> Ивлев Ю.В. Теория и практика аргументации: Учебник. – М.: Проспект. – 2009. – С. 60-65.

Третье правило для дознавателя: аргументы должны быть релевантными (относимыми) к тезису.

Уловка подследственного 1: Нерелевантность (неотносимость) аргументов к тезису.

Четвертое правило дознавателя: отношение между аргументами и тезисом должно быть по меньшей мере отношением подтверждения.

Уловка подследственного 1: Подследственный сбивают с толку дознавателя набором бессмысленных фраз.

Таким образом, первая задача здесь состоит в том, чтобы овладеть умением оставаться во взрослой позиции. Томас Харис советует в этом случае почувствовать информационные сигналы «Родителя» и «Дитя» личности-оппонента, где последние могут существовать только в автоматическом режиме. Желательно подождать при сомнениях. Полезно также в «Я-состоянии» «Взрослого» запрограммировать вопросы: «Правда ли это?», «Применимо ли это?», «Откуда я взял эту идею?»<sup>1</sup>.

Вторая задача состоит здесь в том, чтобы вывести во взрослую позицию своего партнера по общению. Это обычно идет по линии Р — Д. Первый ход — амортизация, а затем задается деловой вопрос. При этом стимулируется мышление партнера по общению, и он становится в позицию «Взрослого».

Во время беседы всегда следует смотреть в глаза партнеру — это позиция «Взрослого», в крайнем случае — вверх, как бы отдаваясь на его милость, — позиция «Дитя». Ни в коем случае нельзя смотреть вниз. Это позиция нападающего «Родителя».

Необходимо на первых порах общения быть очень внимательным к выяснению отношений. Нередко при неумении правильно конфликтовать конфликт деловой превращается в психологический. С этой точки зрения, дознаватель, который угрожает и требует, — непрофессионально подготовленный дознаватель. Он не думает о деле, ибо находится на позиции «Родителя». Профессио-

---

<sup>1</sup> Литвак М. Е. Психологический вампиризм: Учебное пособие по конфликтологии. – Изд. восьмое, перераб. и доп. - Ростов-на-Дону Феникс, 2005. – С. 44.

нально же подготовленный дознаватель разъясняет, задает вопросы, прислушивается к чужому мнению, поддерживает инициативу партнера по общению и обычно находится в позиции «Взрослого». При этом создается впечатление, что не он командует, а им командуют. Таким образом, здесь необходимо:

1. Доводить амортизацию до конца, уметь ждать результата.
2. Принимать человека в целом, стараясь не наткнуться на его «колючки».
3. Налаживать отношения, прежде чем разрывать их.

Наряду с параллельными и пересекающимися транзакциями существуют скрытые транзакции. Первый их вид — угловые транзакции (Рис. 6).

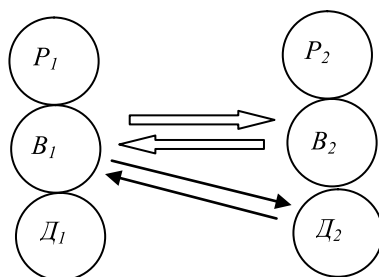


Рис. 6

На осознаваемом уровне по линии ( $B_1 \leftrightarrow B_2$ ) партнер «1» дает партнеру «2» важную информацию. Но на подсознательном уровне по линии ( $D_2 \leftrightarrow B_1$ ) партнер «1» провоцирует партнера «2» на его действие.

Инициатива здесь как будто бы принадлежит «Взрослому», но исход общения зависит уже от решения «Дитя».

Второй вид скрытых транзакций — сдвоенные транзакции (Рис. 7).

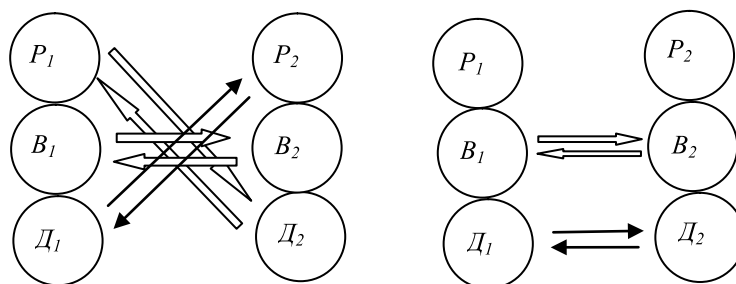


Рис. 7

Понятно, что имеются и иные варианты взаимодействия при общении.

Рассмотрим особенности метода нейро-лингвистического программирования (НЛП) <sup>1</sup> для деятельности расследования.

Метод НЛП был предложен в начале 1970-х годов, в Университете Санта-Крус (Калифорния) Ричардом Бэндлером, специалистом в области информатики и математики, и Джоном Гриндером, преподавателем лингвистики, с помощью которого предполагалось исследовать поведение людей, считавшимися прекрасными специалистами в интерактивном общении <sup>2</sup>.

Этот метод опирается на четыре основополагающих принципа:

1. Раппорт - алгоритм построения доверительных отношений с окружающими.
2. Сенсорная чувствительность на основе зрения, слуха, осязания, чутья, вкуса и обоняния.
3. Ориентация на результат.
4. Гибкость поведения.

«Расшифровка» названия рассматриваемого метода такова:

- Метод основан на идее отражения, согласно которой мы воспринимаем мир посредством наших чувств и преобразуем чувственную информацию в мыслительные процессы, как сознательные, так и бессознательные («Нейро»).

- Понятие «Лингвистическое» означает, что именно человеческая речь является в данном случае средством адекватного восприятия мира, его (восприятия) фиксации, концептуализации, представления через свой опыт и трансляции.

- Понятие «Программирование» выражает способ кодирования своего жизненного опыта.

---

<sup>1</sup> Макдермот Я., Яго В. Практический курс НЛП. – М.: Изд-во Эксмо, 2007; Дилтс Р. Изменение убеждений с помощью НЛП / пер. с англ. В.П.Чурсина. – М.: Независимая фирма «Класс», 2006.

<sup>2</sup> Макдермот Я., Яго В. Практический курс НЛП. – М.: Изд-во Эксмо, 2007; Дилтс Р. Изменение убеждений с помощью НЛП / пер. с англ. В.П.Чурсина. – М.: Независимая фирма «Класс», 2006. – С. 23.

НЛП нередко ассоциируется со словом «манипуляция», однако НЛП и манипуляция – не одно и то же. Разница между ними такова: нейролингвистическое программирование предполагает честность и искренность в отношениях людей, в то время как манипуляция нечестна и не искренна, так как построена на принципе «Цель оправдывает средства!» Как говорится, что посеешь, то и пожнешь.

Таким образом, метод НЛП представляет собой моделирование в своем сознании образа любого человека, находящегося в процессе нашего общения. Согласно концепции НЛП, человек реагирует не на сам окружающий мир, а на собственную модель, или карту, этого мира. Это означает, что мы оба переживаем одно и то же событие по-своему. Следовательно, внутреннее отражение внешнего события в случае применения метода НЛП не тождественно самому событию. НЛП лишь помогает создать карту (модель) внешнего мира, что позволяет сделать общение более эффективным.

Объективно действие НЛП основано на взаимодействии сознательного и бессознательного в психике человека. НЛП – это прежде всего наше сознательное начало, что отвечает за осознанное восприятие внутренних и внешних стимулов, воздействующих на нас в заданный момент времени. Остальную часть нашей мыслительной деятельности берет на себя наше бессознательное. При этом сознательное начало можно сравнить с вершиной айсберга, а бессознательное — с девятью десятыми его массы, которые находятся под водой.

Сознательное начало помогает	Бессознательное начало помогает
Работать линейно (по заданной схеме)	Работать целостно (полагаясь на ощущения)
Последовательно обрабатывать информацию	Использовать интуицию
Мыслить логически	Мыслить творчески
Использовать речь, вербализировать	Использовать язык жестов
Мыслить математически	Полагаться на эмоции
Мыслить аналитически	Хранить воспоминания в виде образов

Обратим внимание, что бессознательное не умеет обрабатывать инфор-

мацию, сформулированную в негативном ключе. Вот почему так важна положительная формулировка целей. Поэтому бессознательное начало нужно направлять с помощью сознательного. Если сознательное не будет указывать бессознательному направление деятельности, то бессознательное будет искать это направление как попало.

Одними из проявлений бессознательного является как подавление воспоминаний, вызывающих отрицательные эмоции, которые не находят выхода, так и воспроизведение подавленных воспоминаний для рассмотрения отрицательных эмоций и, следовательно, для освобождения от них <sup>1</sup>. При этом бессознательное всегда стремится к тому, чтобы мы не вышли за границы норм морали.

Необходимой опорой в данном случае выступают ценности и убеждения, которые выступают наподобие фильтров, помогающим решить, какие элементы входящих сигналов из внешнего мира необходимо пропустить в наше сознание, а какие нет. Иными словами, именно бессознательное формирует ценности и убеждения и принимает разнообразные решения, касающиеся нас и нашего окружения.

В терминах НЛП убеждения человека — это установки, представляющие собой обобщения его жизненного опыта. Здесь наряду с позитивными убеждениями могут быть и негативные, сковывающие установки. Такие речевые обороты, как «не могу», «должен», «не должен», «мог бы», «не мог бы», «следует» и «не следует» в большинстве случаев выражают ограничивающие убеждения. Как сказал Генри Форд, «Может тот, кто думает, что может, и не может тот, кто думает, что не может. Это неумолимый и неоспоримый закон» <sup>2</sup>.

Ценности — это факторы, которые управляют нашим поведением и являются бессознательными мотивирующими или демотивирующими стимулами. Именно под влиянием системы ценностей мы совершаем определенные поступки, причем одна ценность здесь самая главная. Ценности, расположенные

---

<sup>1</sup> Реди, Ромилла, Бертон, Кейтв. НЛП для «чайников». : Пер. с англ. — М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2009. — С. 23.

<sup>2</sup> Там же. — С. 62.

на верху иерархии ценностей обычно более абстрактны, нежели ценности более низких уровней, но именно они и оказывают самое большое влияние на нашу жизнь. Например, ценности семьи и друзей являются более конкретными ценностями, а ценность счастья — достаточно абстрактная. Именно в силу сказанного выше эта ценность является определяющей в жизни человека.

В основу НЛП положена структура общения. Вкратце данная модель состоит в следующем. Когда некто ведет себя определенным образом (внешнее поведение), это вызывает у другого некоторую реакцию (внутренний отклик), которая, в свою очередь, заставляет отвечать определенным образом (внешнее поведение), а этот ответ провоцирует соответствующую реакцию собеседника (его внутренний отклик).

Джордж Миллер провел исследование, чтобы выявить, сколько объектов человек способен держать в оперативной памяти в отдельный момент времени. Он пришел к выводу, что человек может одновременно держать в голове от двух до семи информационных объектов, максимум до девяти — при хорошем самочувствии и заинтересованности в данном предмете, а при плохом самочувствии или отсутствии заинтересованности в теме — всего пять <sup>1</sup>.

Особое место принадлежит в методе НЛП занимают метапрограммы, т.е. внутренние программы, определяющие, как мы сортируем свой опыт, ориентируемся в нем и организуем его. С помощью именно метапрограмм манера поведения каждого индивида раскрывается через его речь.

Например, от человека, склонного брать на себя ответственность можно услышать фразу: «Меня не интересуют оправдания, предоставьте мне результаты». А человек, который склонен не спеша обдумывать ситуацию, скорее всего, скажет: «Не спешите, взвесьте все как следует и убедитесь в том, что полученные результаты — именно то, что нам нужно».

Выше было подчеркнуто, что метод НЛП опирается на четыре основополагающих принципа, ведущим из которых является принцип раппорта.

---

<sup>1</sup> Реди, Ромилла, Бертон, Кейтв. НЛП для «чайников». : Пер. с англ. — М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2009. — С. 73.

Слово «раппорт» происходит от французского *rapporter*, что означает «возвращать, отдавать назад». В НЛП под раппортом подразумевается налаживание двустороннего контакта между людьми.

Отсюда раппорт — это процесс установление доверия, гармонии и сотрудничества во взаимоотношениях. Здесь требуется применение следующего важнейшего правила общения: прежде, чем осуществлять сам процесс общения, необходимо установить контакт со своим оппонентом, т.е. осуществить раппорт. Заметим, что речь в данном случае не идет об установлении взаимной симпатии, а только лишь — об оптимальности сотрудничества.

Такую оптимальность сотрудничества можно конкретизировать, если предварительно ответить на вопросы следующей анкеты:

Имя \_\_\_\_\_

Компания/группа: \_\_\_\_\_

Какие у вас отношения с этим человеком? \_\_\_\_\_

Какие изменения вы хотели бы внести в свои отношения с этим человеком? \_\_\_\_\_

Как это повлияет на вас? \_\_\_\_\_

Как это повлияет на другого человека? \_\_\_\_\_

Стоят ли желаемые изменения затрат времени и сил? \_\_\_\_\_

Какие затруднения испытывает этот человек? \_\_\_\_\_

Что для него важнее всего на данный момент? \_\_\_\_\_

С кем из знакомых, успешно наладивших контакт с этим человеком, вы могли бы поговорить? Что вы могли бы узнать у своих знакомых? \_\_\_\_\_

Какую еще помощь в достижении взаимопонимания с этим человеком вы могли бы получить? \_\_\_\_\_

Как, по-вашему, сдвинуть с мертвой точки ваши отношения: каковы ваши идеи на данный момент? \_\_\_\_\_

Каким может быть ваш первый шаг? \_\_\_\_\_

---

---

Можно порекомендовать следующие семь способов установления раппорта:

- Проявляйте искренний интерес к тому, что важно для другого человека. Начинайте с того, чтобы самому попытаться понять другого, вместо того, чтобы ждать, пока поймут вас.

- Запоминайте ключевые слова, любимые выражения и манеру разговора, присущие другому человеку, и используйте их в собственной речи — но не переусердствуйте.

- Следите за тем, как другой человек предпочитает использовать полученные сведения. Необходимы ли ему многочисленные подробности или достаточно общей картины? В процессе разговора дозируйте информацию порциями соответствующего размера.

- Дышите в такт дыханию собеседника (в его ритме).

- Пытайтесь разгадать намерения другого человека— его истинную цель, вместо того, чтобы обращать внимание на его слова или действия. Люди не всегда могут понятно изъясняться, но хорошо чувствуют, к чему у них лежит сердце. Примите ту же позу, что и ваш собеседник: речь идет о вашем телесном языке, жестах, тоне голоса и темпе речи.

- Уважайте время, силы и средства другого человека, а также людей, которые ему дороги. Для вашего собеседника это важные ресурсы.

Здесь необходимо учесть, что при общении наше влияние на другого человека определяется в основном тремя факторами влияния: внешностью, звуком голоса и содержанием речи. При этом распределение степени воздействия указанных факторов желательно, чтобы было таковым:

55% - выражение лица, жесты, положение тела;

38% - тон голоса;

7% - слова <sup>1</sup>.

Особенно здесь важны первые впечатления. И главное: нельзя выглядеть

---

<sup>1</sup> Реди, Ромилла, Бертон, Кейтв. НЛП для «чайников». : Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2009. – С. 100.

неуверенно, ибо тогда создается впечатление, что вы не верите в истинность собственных высказываний

Важное требование, о котором всегда следует помнить: надо стараться разглядеть в каждом вашем оппоненте его уникальность.

Замечено, что если между двумя общающимися устанавливается раппорт, то в их телодвижениях и манере разговора ощущается единство — они как будто нарочно координируют свои жесты и речь. В НЛП это называется подстройкой и отражением. Здесь на уровне подсознания перенимаются стили поведения, навыки, ценности и убеждения собеседника.

И наоборот, просто проследив за положением тел и жестов общающихся, легко распознать ситуацию, когда люди абсолютно не синхронны друг с другом. В НЛП такая ситуация называется несоответствием.

Отсюда подстройка и отражение — это способы четкой настройки на образ мышления другого человека, на его восприятие мира. Вы можете слушать собеседника всем своим телом! Более того, при хорошем раппорте отражение происходит самопроизвольно. Но для этого предварительно надлежит провести подстройку:

- тона (звучания) вашего голоса или темпа речи;
- ритма дыхания;
- ритма движений и уровня энергетики;
- положения тела и жестов.

Иными словами, чтобы завладеть инициативой в общении с кем-то, чтобы начать доминантно влиять на другого человека, необходимо сначала подстроиться под его жизненный темпоритм. Эту процедуру надо выполнять снова и снова до тех пор, пока не будет оптимально установлен раппорт.

Но все, как говорится, хорошо в меру. Поэтому установление раппорта неминуемо влечет к его разрыву. Например, дознаватель по истечении некоторого времени должен завершить процесс допроса.

Разрыв раппорта — это процесс, обратный подстройке или отражению. И для этого следует совершить поступок, не соответствующий образу поведения

данного человека. Для этого можно изменить тон голоса или темп речи, принять другое положение тела или сменить манеру поведения, чтобы отличаться от другого человека. Иными словами, изменение в сторону отчуждения трех вышеуказанных аспектов оптимальности общения позволяют разорвать рапорт в кратчайший срок:

- Можно избегать зрительного контакта, использовать определенное выражение лица. Например, поднятые брови о многом скажут собеседнику. Если же повернуться к нему спиной, то этот жест будет еще более красноречивым.

- Можно изменять интонацию или громкость голоса, или вовсе замолчать. Главное при этом - не соответствовать особенностям поведения собеседника.

- Можно просто ограничиться коротким высказыванием типа: «Благодарю Вас».

Здесь замечено, что при употреблении союза «но», люди запомнят то, что было произнесено после него. Если вы употребляется союз «и», то лучше запоминается и то, что было сказано перед ним, и то, что было сказано после него.

В НЛП последовательно или параллельно можно применять следующие три основных позиции <sup>1</sup>:

- Первая позиция — собственный взгляд на мир: эта позиция может быть позицией доминирования в общении в ситуации, когда вам абсолютно ясны ваши желания, убеждения и ценности вашего оппонента. Но при этом необходимо, конечно, учитывать и то, что требует от вас вам собеседник.

- Вторая позиция — наблюдение с точки зрения вашего оппонента: встать в эту позицию, значит почувствовать себя в «шкуре» другого.

- Третья позиция — пронаблюдать происходящее между вами и вашим оппонентом диссоциированно, как посторонний наблюдатель. В идеальном случае такая позиция является наиболее зрелой; именно ее надо придерживаться, чтобы оценить всю многогранность ситуации.

Такая оценка не может при общении давать определенные преимущества.

---

<sup>1</sup> Мелибруда Е. Я – Ты – Мы: Психологические возможности улучшения общения: Пер. с польск. / Вступ. ст. и общ. ред. А.А.Бодалева и А.Б.Добровича. – М.: Прогресс, 1986.

Во всяком случае можно выделить шесть типичных антиномических модели проявления человеческой индивидуальности <sup>1</sup>:

- Проактивность/рефлексивность;
- Движение к/движение от;
- Возможности/процедуры;
- Внутреннее/внешнее;
- Глобальное/специфическое;
- Сходство/сходство и отличие/отличие.

Люди, занимающие активную жизненную позицию, находятся на проактивном конце данной шкалы. Но если человеку свойственно критически оценивать ситуации и ждать, пока все наладится само собой, то он, вероятно, ближе к рефлексивному типу.

Отсюда лексика проактивности: «Надо действовать», «Все в наших руках», а лексика рефлексивности: «Надо все обдумать», «Лучше повременить».

Следующая модель связана с тем, что люди либо тратят время, силы и средства на продвижение к чему-либо, что кажется им приятным и заслуживающим внимания, либо на бегство от чего-то, что представляется опасным или вредным и чего они, соответственно, хотят избежать. Общее правило состоит здесь в том, что человек продвигается либо в направлении «от», либо в направлении «к чему-то».

Можно подчеркнуть, что методом активизации человека, придерживающегося модели «от», образно говоря, является «кнут», т.е. некоторая кризисная ситуация, а человека, придерживающегося модели «к» - «пряник», т.е. явные преимущества данной линии поведения.

Лексика для модели «от»: «избегать», «устранять», «предотвращать».

Лексика для модели «к»: «достичь», «добиться».

Модель «Возможности/процедуры» имеет следующие разграничения: человеку возможностей доставляет удовольствие испытание новых способов вы-

---

<sup>1</sup> Реди, Ромилла, Бертон, Кейтв. НЛП для «чайников». : Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2009. – С. 114.

полнения задач, человек же процедур предпочитает следовать испытанным методам.

Лексика модели процедур: «следовать инструкциям», «подчиняться правилам», «во-первых», «во-вторых», «наконец».

В модели «Внутреннее/внешнее» происходит разграничение мотиваций для принятия решений: если на первый план выступают собственные суждения, то действует метапрограмма «внутреннее»; если же в оценке своей работы происходит полагание на суждения других, то такая метапрограмма — «внешняя». Человек с внутренним критерием оценки обычно говорит: «Я это знаю, так как я этим занимался», а человек с внешним критерием оценки скорее всего скажет: «Мне так советуют специалисты».

Лексика выражений при отношении к людям, придерживающимся модели «внутреннее», такова: «вам судить», «полностью на ваше усмотрение», «решайте сами».

Лексика выражений при отношении к людям, придерживающимся модели «внешнее», такова: «статистика показывает», «по мнению экспертов».

Для модели «Глобальное/специфическое» важно разграничение между общим взглядом на предмет в целом и взглядом на элементы этого предмета. Люди «специфического» склада имеют тенденцию «за деревьями не видеть леса». В результате они могут не достичь поставленной цели или увидеть ее только после того, как потратят массу времени и сил на выполнение неверных задач.

Оптимизировать ситуацию поможет такой подход:

1. Остановитесь!
2. Найдите бумагу и ручку.
3. Сядьте и напишите список.
4. Пересортируйте список приоритетов в порядке убывания степени важности.
5. Продолжайте процесс разбиения!

Лексика для модели «Глобальное» такова: «обзор», «общий план», «по

сути».

Лексика для модели «Специфическое» такова: «план», «рабочий график», «во-первых», «во-вторых», «далее».

И, наконец, в модели «Сходство/сходство и отличие/отличие» для человека «сходства» сильной стороной является налаживание контактов: ведь достижение взаимопонимания — это подстройка поведения под чью-то психологию и мышление. Можно действительно упустить множество полезной информации, если не увидеть сходство с уже знакомыми ситуациями. В этом, по мысли Аристотеля, состоит главное отличие знания от неведения. С человеком же «различия», как правило, трудно общаться, потому в силу приверженности его к аспекту «различия» он будет ориентироваться на противоположную позицию.

По-видимому, оптимальной в данном случае будет позиция «сходства и различия».

В заключение приведем десять способов применения НЛП<sup>1</sup>.

1. Саморазвитие: НЛП предлагает средства для обучения, развития и профессионального роста.

2. Управление своими личными и профессиональными отношениями: «Если то, что вы делаете, не приносит результата, попробуйте что-нибудь другое».

3. Переговоры без проигравших: НЛП дает принципы и стратегии, которые можно использовать с выгодой для всех.

4. Достижение цели при взаимоотношениях: Принципы НЛП помогают создавать устойчивые отношения в общении.

5. Умение подать себя: Способность эффективно общаться.

6. Управление временем и другими ресурсами: НЛП различает тех, кто живет во времени, и тех, кто пробирается сквозь время; планировать гораздо легче, если жить сквозь время; ценить каждое мгновение проще, если жить во времени.

---

<sup>1</sup> Холл М. 77 лучших техник НЛП / Майкл Холл. – СПб., Прайм-ЕВРОЗНАК, 2008; Воедилов Д.В. НЛП по-русски / Д.В.Воедилов. – М.: «Издательство ФАИР», 2008.

7. Научение оптимальному движению к успеху: НЛП помогает преодолеть пропасть между желанием и исполнением, между мечтой о перемене и реальным изменением.

8. НЛП оказывает помощь в оздоровлении человека: НЛП предлагает много полезного, так как помогает распознавать связи между разумом и осязаемыми потребностями организма.

9. НЛП помогает устанавливать связь с внешним окружением человека: В НЛП утверждается, что хотя все люди учатся жить по-разному, но единственный человек, который знает, как ему надо учиться, — это сам обучающийся.

10. НЛП помогает выбирать свой жизненный путь на основе выбора профессиональной деятельности человека, оптимальной для него.

**Заключение:**  
**НЕКОТОРЫЕ УНИВЕРСАЛЬНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ**  
**К ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО РАССЛЕДОВАНИЮ ПРЕСТУПЛЕНИЙ**

В заключение сформулируем некоторые универсальные рекомендации, которые с определенной коррекцией можно использовать в самых разнообразных ситуациях дознания <sup>1</sup>.

I. Что необходимо сделать первоначально?

1. Определить ситуацию дознания.
2. Определить цели дознания.
3. Конкретизировать цели дознания.
4. Определить глубинной цели дознания.

II. Произвести анализ исходной данности.

5. Сформулировать позицию и тезис дознания:

- какие ценности и глубинные убеждения позиция дознания затрагивает?  
 - какие релевантные данные, факты, материалы статистики и научные положения здесь потребуются?

- каковы основной тезис или система тезисов дознания?

6. Сформулировать аргументы «за».

7. Реконструировать позицию допрашиваемого:

- к каким ценностям он будет апеллировать?  
 - из каких убеждений он будет исходить?

8. Определить возможные аргументы «против»:

- что сможет возразить допрашиваемый?  
 - какие аргументы он мог бы использовать в защиту своей точки зрения?  
 - как наиболее эффективно можно ответить на его возможные ответы?

9. Определить социально-психологические характеристики допрашиваемого:

---

<sup>1</sup> Бородавко Л.Т., Васильченко В.П., Диденко В.И. Логика в практике предварительного следствия: Учебное пособие. – Белгород: Белгородский юридический институт МВД России, 2009. – С. 194-195.

- социально-демографический портрет (Что известно о поле, возрасте, образовании и социальном статусе допрашиваемого?).

- отношение допрашиваемого к теме допроса и вашей позиции (Как возможно будет воспринята ваша точка допрашиваемым?).

- отношение допрашиваемого к цели характеру взаимодействия вас, как следователя, и его, как допрашиваемого.

10. Контраргументы дознания («Кто предупрежден, тот вооружен» - гласит старая мудрость.).

III. Выработать методологию расследования.

11. Выработать стратегию и тактику дознания.

12. Построить аргументированную речь:

- выработать аргументативный блок-схему дознания.

- определить «ключевые» моменты дознания.

- четко обозначить начало и конец дознания.

- определить возможные переходы в процессе дознания.

- продумать необходимые паузы и возможные помехи в дознании.

- особое внимание уделить языку общения при дознании (во-первых, все, что вами будет сказано, должно быть понято допрашиваемым, и, во-вторых, необходимо говорить на одном понятийном языке с допрашиваемым).

13. Необходимо продумать вопросы, которые будут поставлены в процессе дознания:

- вопросы допрашиваемому (дополнить информацию, уточнить формулировки, уместно ли задать стратегический вопрос и т. п.).

- реакция на возможные реплики допрашиваемых (суть этого приема состоит в следующем: допустим, у вас есть отличная домашняя заготовка, но совершенно не обязательно выкладывать все «козыри» на стол сразу, иногда стоит создать иллюзию слабого звена в аргументации, подставиться, а когда противник, «заглотив наживку», задаст заранее спланированный вами ответ, нанести разящий удар.).

14. Продумать свой внешний вид и манеру держаться (как говорится,

«встречают по одежке, а провожают по уму»).).

IV. Постоянно ситуацию держать под контролем.

15. Необходимо постоянно задавать самому себе нижеследующие вопросы:

- нет ли в плане расследования слабых мест или проблемных моментов?
- все ли тезисы и аргументы работают в пользу вашей главной цели?
- будут ли они понятны допрашиваемому?
- готовы ли вы к возможным неожиданностям в процессе расследования?

Естественно полагать, что вышеназванные рекомендации не содержат всей релевантной информации. Так, за «бортом», к примеру, остались механизмы психологической подготовки и соответствующей «настройки» на диалог. Необходимо также учитывать требования к голосу, позе, мимике и жестикуляции следователя.

Таким образом, логическая схема процесса дознания представляет собой следующую «цепочку» действий: получение исходной информации – построение версии – выведение следствий из версии – проверка следствий – оценка версии – доказательство версии – выход на истину - формулирование заключения по делу.

**Источники:**

- Аверьянова Т.В., Белкин Р.С., Корухов Ю.Г., Россинская Е.Р. Криминалистика: Учебник для вузов / Под ред. Заслуженного деятеля науки РФ проф. Р.С.Белкина – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Норма, 2003.
- Аристотель. Риторика // Античные риторика. М., изд-во Моск. ун-та, 1978.
- Аронсон Элиот, Пратканис Энтони. Эпоха пропаганды: механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление. СПб., 2003.
- Баранов П.П., Курбатов В.И. Логика для юристов: Учебное пособие. Издание 2-е, стереотипное. – М.: ИМЦ ГУК МВД России.
- Баранов П.П., Курбатов В.И. Юридическая психология: Учебное пособие. Издание 2-е, стереотипное / Под общей редакцией А.Н.Ерыгина. – М.: ЦОКР МВД России, 2006.
- Белкин Р.С. Ведется расследование... - М.: «Сов. Россия», 1976.
- Белкин Р.С. Криминалистика: проблемы сегодняшнего дня. Злободневные вопросы российской криминалистики. – М.: Издательство НОРМА, (Издательская группа НОРМА-ИНФРА-М), 2001.
- Белкин Р.С. Криминалистическая энциклопедия. – М.: Издательство БЕК, 1997.
- Берн Э. Трансакционный анализ и психотерапия. Пер. с англ. — СПб., издательство «Братство», 1992.
- Бондаренко Т.А. Юридическая психология для следователей: Учебное пособие. – М.: ЦОКР МВД России, 2007;
- Бородавко Л.Т., Васильченко В.П., Диденко В.И., Логика в практике предварительного следствия: Учебное пособие. – Белгород: Белгородский юридический институт МВД России, 2009.
- Васильев В. Буддизм, его догматы, история и литература. Ч. I. СПб., 1857-1869.
- Васильев В.В. Юридическая психология. - М., 1991.
- Васильченко В.П. Логика предварительного следствия: практикум: Учебное пособие. – Белгород: Белгородский юридический институт МВД России, 2010.
- Васильченко В.П., Добрунова А.Г. НЛП-метод как метод дознания // Вестник Белгородского юридического института МВД России. - 2010. – № 2.

- Викторский С.И. Русский уголовный процесс. М., 1997.
- Виппер Б. Р. Итальянский Ренессанс XIII–XVI веков. М., 1977;
- Воедилов Д.В. НЛП по-русски / Д.В.Воедилов. – М.: «Издательство ФАИР», 2008.
- Войшвилло Е. К., Дегтярев М. Г. Логика. - М., 1998. - С. 466; Ивлев, Ю.В. Логика. - М., 2002.
- Ворожейкин Е. М. Суд присяжных и судебное красноречие Франции XIX века//Судебные ораторы Франции XIX века. М., 1959.
- Гаврилин Ю.В. Расследование преступлений против личности и собственности: Учебное пособие. – М.: «Ось-89», 2006;
- Грановский Т. Н. Лекции по истории позднего средневековья М 1971.
- Громов В.И. Дознание и предварительное следствие; Методика расследования преступлений; Осмотр места преступления (Сб. науч. тр.) / В.И.Громов. – М.: ЛексЭст, 2003;
- Дилтс Р. Изменение убеждений с помощью НЛП / пер. с англ. В.П.Чурсина. – М.: Независимая фирма «Класс», 2006.
- Дознание в органах внутренних дел: Учебно-практ. пособие. Изд. 2-е испр. и доп. / Под ред. А.С.Есиной. – М: Издательство «Щит-М», 2005.
- Дулов А.В. Основы психологического анализа на предварительном следствии. Минск, 1973; Хайдуков Н.П. Тактико-психологические основы воздействия следователя на участвующих в деле лиц. Саратов, 1984.
- Дулов А.В. Основы психологического анализа на предварительном следствии. Минск, 1973;
- Еемерер, Ф. ван, Гроотендорст, Р, Хенкеманс, Ф. С. Аргументация: анализ, проверка, представление. СПб., 2002.
- Жак Ле Гофф. Цивилизация средневекового Запада. М., 1992.
- Зайцев, Д.В. Теория и практика аргументации: учеб. пособие. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2007.
- Зинин А.М. Криминалист в следственных действиях: Учебно-практическое пособие / А.М.Зинин. – М., 2004.

- Ивин А.А. Основы теории аргументации: Учебник. – М.: Гуманит. Изд. Центр ВЛАДОС, 1997.
- Ивлев Ю.В. Теория и практика аргументации: учеб. – М.: Проспект, 2009.
- Каверин Б.И., Демидов, И.В. Логика и теория аргументации. М., 2005.
- Кадников Н.Г. Категории преступлений и проблемы уголовной ответственности. Учебное пособие. – М., 2005.
- Колдин В.Я. Судебная идентификация. – М.: ЛексЭст, 2002.
- Корухов, Ю.Г. Криминалистическая диагностика при расследовании преступлений. - М , 1998;
- Ламбер Ж.-М. Маленький судья: Пер. с фр./ Под ред. С.В. Боботова; вступ. ст. В.Д. Карповина. - М.: Прогресс, 1990.
- Литвак М. Е. Психологический вампиризм: Учебное пособие по конфликтологии. – Изд. восьмое, перераб. и доп. - Ростов-на-Дону Феникс, 2005;
- Логика. Логические основы общения. Учебное пособие для высших учебных заведений / В.Ф.Берков, Я.С.Яскевич, В.И.Бартон и др. М.: Наука. 1994.
- Лузгин И.М. Расследование как процесс познания: Учебное пособие. – М., 1969.
- Макдермот Я., Яго В. Практический курс НЛП. – М.: Изд-во Эксмо, 2007;
- Мелибруда Е. Я – Ты – Мы: Психологические возможности улучшения общения: Пер. с польск. / Вступ. ст. и общ. ред. А.А.Бодалева м А.Б.Добровича. – М.: Прогресс, 1986.
- Михалкин Н.В. Логика и аргументация в судебной практике: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2004.
- Немецкий город XIV–XVвв. Сборник материалов/Вводная статья, подбор материала, перевод, приложения и комментарии В. В. Стоклицкой-Терешкович М., 1936.
- Образцов В.А. Криминалистика: модели средств и технологий раскрытия преступлений. Курс лекций. – М.: Издательский дом «Камерон», 2006.
- О'Коннор Дж. НЛП: Практическое руководство для достижения желаемых результатов / Джозеф О'Коннор. — Пер. с англ. Т. Новиковой. — М.: «Издатель-

ство ФАИР», 2008;

Плутарх. Застольные беседы. Л., 1990.

Плутарх. Перикл и Фабий Максим // Избранные произведения. Т. 1. М., 1987.

Предварительное следствие в органах внутренних дел: Учебное пособие. – М., 2007.

Реди Ромилла, Бертон Кейтв. НЛП для «чайников». : Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2009.

Руководство для следователей / Под общ. Ред. В.В. Мозякова. – М.: Издательство «Экзамен», 2005.

Судебные уставы 20 ноября 1864 г. с изложением рассуждений, на коих они основаны, изданные Государственной канцелярией. Издание 2-е, доп. и измен. Ч. 2. СПб., 1867.

Теория оперативно-розыскной деятельности: Учебник/ Под ред. К.К.Горяинова, В.С.Овчинского, Г.К.Синилова. – М.: ИНФРА-М, 2007.

Уголовный процесс: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Юриспруденция» / Под ред. В.П.Божьева. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Спарк, 2004.

Хайдуков Н.П. Тактико-психологические основы воздействия следователя на участвующих в деле лиц. Саратов, 1984.

Холл М. 77 лучших техник НЛП / Майкл Холл. – СПб., Прайм-ЕВРОЗНАК, 2008;

Чельцов-Бебутов М.А. Советский уголовный процесс. Выпуск II. - Харьков, 1929.

Шипунова, О.Д. Логика и теория аргументации. – М., 2005.

Юстицкий В.В. Применение методов психологического воздействия на личность в деятельности сотрудников милиции по предупреждению преступлений. - Минск, 1986.

Яковец Н.Е. Проблемы аналитической работы в оперативно-розыскной деятельности органов внутренних дел. – М.: Издательский дом Шумиловой И.И., 2005.