

ТАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ СРЕДСТВ НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ В ХОДЕ ПРОИЗВОДСТВА ДОПРОСА

Святослав Юрьевич Бирюков¹, Алексей Викторович Трубчанинов²

¹ Волгоградский государственный университет, Волгоград, Россия

² Волгоградская академия МВД России, Волгоград, Россия

¹ bir.slav@yandex.ru, ORCID: 0000-0002-7277-1926

² trav34rus@mail.ru, ORCID: 0009-0006-2316-8422

Аннотация. Статья посвящена тактическим аспектам применения средств невербальной коммуникации в ходе производства допроса между лицом, ведущим производство по уголовному делу, и подозреваемым (обвиняемым) в целях установления психологического контакта с допрашиваемым, повышения информационной составляющей показаний и адекватного понимания передаваемой последней вербальной информации. В статье рассмотрены следующие средства невербальной коммуникации: телесный контакт, дистанция между общающимися, пространственная ориентация последних относительно друг друга, внешний вид, положение или поза, жестикация, взгляд и пр. Установлено, что невербальные способы общения играют важную роль в психологическом воздействии на лицо, подозреваемое или обвиняемое, и могут значительно повысить убедительность аргументов, представляемых субъектом расследования; применение невербальных методов общения значительно усиливает эффективность работы субъекта расследования, открывая новые горизонты для достижения требуемых результатов.

Ключевые слова: субъект расследования, следователь, предварительное расследование, коммуникация, общение, невербальная коммуникация.

Для цитирования: Бирюков С. Ю., Трубчанинов А. В. Тактические аспекты применения средств невербальной коммуникации в ходе производства допроса // Вестник Уфимского юридического института МВД России. 2025. № 4 (110). С. 86–95.

Original article

TACTICAL ASPECTS OF THE USE OF NON-VERBAL COMMUNICATION TOOLS DURING AN INTERROGATION

Svyatoslav Yu. Biryukov¹, Alexey V. Trubchaninov²

¹ Volgograd State University, Volgograd, Russia

² Volgograd Academy of the Ministry of Internal Affairs of Russia, Volgograd, Russia

¹ bir.slav@yandex.ru, ORCID: 0000-0002-7277-1926

² trav34rus@mail.ru, ORCID: 0009-0006-2316-8422

Abstract. The article is devoted to the tactical aspects of using non-verbal communication tools during an interrogation between a person conducting criminal proceedings and a suspect (accused) in order to establish psychological contact with the interrogated person, increase the information component of the testimony and an adequate understanding of the verbal information transmitted by the latter. The article considers the following means of non-verbal communication: a body contact, a distance between communicating people, their

spatial orientation to each other, appearance, a position or pose, gestures, gaze, etc. It has been established that non-verbal communication methods play an important role in the psychological impact on a suspect or accused person and can significantly increase the persuasiveness of arguments presented by the subject of the investigation; the use of non-verbal communication methods significantly enhances the effectiveness of the work of the subject of the investigation, and opens up new horizons for achieving the required results.

Keywords: subject of investigation, investigator, preliminary investigation, communication, non-verbal communication.

For citation: Biryukov S. Yu., Trubchaninov A. V. Tactical aspects of the use of non-verbal communication tools during an interrogation // Bulletin of Ufa Law Institute of the Ministry of Internal Affairs of Russia. 2025. No. 4 (110). P. 86–95. (In Russ.)

Введение

В настоящее время вопросы невербальной коммуникации не оставляют равнодушными и специалистов в области криминалистики. Важность невербальных средств общения на различных стадиях уголовного судопроизводства, особенно во время допроса, была освещена в работах многих ученых-криминалистов [1; 2; 3; 4]. Однако, к сожалению, зачастую обсуждение значимости невербальной коммуникации ограничивается лишь общими утверждениями, а судебно-следственная практика не во всяких случаях предполагает их внедрение [5].

Вместе с тем важность невербальной коммуникации обусловлена тем, что в результате проведенных исследований в психологии однозначно доказано, что невербальное общение в подавляющем большинстве случаев имеет приоритет над вербальным [6, с. 65]. Невербальная коммуникация представляет собой глубинное проявление смыслового мира личности и служит непосредственным способом трансляции ее субъективных значений.

Методы

В основу настоящего исследования положены общенаучные методы синтеза, анализа, что позволило в достаточной степени рассмотреть тактические аспекты применения невербальных средств коммуникации между следователем и подозреваемым (обвиняемым) в ходе производства предварительного расследования по уголовному делу.

Результаты

На данный момент в теории психологии и криминалистики не существует единой общепризнанной классификации инструмен-

тов невербальной коммуникации, в связи с чем в основу нашей работы мы положили классификацию, предложенную М. Аргайлом, которая, по нашему мнению, более легко адаптируется для целей деятельности следователя [7]. В этой классификации выделяются несколько основных элементов, каждый из которых предоставляет уникальные возможности для адекватного понимания человеческого взаимодействия.

Основываясь на данной дифференциации невербальных средств общения, рассмотрим способы ее использования в практической деятельности следователя в ходе коммуникации с такими участниками уголовного судопроизводства, как подозреваемые и обвиняемые.

В условиях конфликта, имеющего место на различных стадиях уголовного процесса, существует множество способов, с помощью которых субъект расследования может оказывать психологическое влияние на лицо, подозреваемое в совершении уголовно-наказуемого деяния, или обвиняемого и наоборот. Одним из таких методов является демонстрация различных видов отношений между ними. При этом важно понимать, что, например, в ситуациях конфликта нередко проявляются не те отношения, которые действительно имеют место, а те, которые необходимо показать в той или иной конкретной ситуации для достижения желаемых изменений в поведении и восприятии собеседника [8, с. 381].

Демонстрация отношений представляет собой столь деликатный инструмент оказания влияния на психику оппонента, что порой трудно четко выделить и соотнести не-

вербальные средства, используемые для выражения своего позитивного отношения в ситуациях налаживания психологического контакта, и те, что сигнализируют об отрицательном отношении в контексте имеющихся конфликтов. В существующей практике взаимодействия между лицом, ведущим расследование, и, например, подозреваемым лицом или обвиняемым, как при установлении психологического взаимопонимания между ними, так и в момент психологической борьбы, активно применяются средства демонстрации, которые могут отражать как положительное, так и отрицательное отношение. Однако ключевое отличие состоит в том, что в указанных ситуациях наблюдаются различные закономерности: когда происходит налаживание психологического взаимопонимания, подчеркивается одобрительное отношение к лицу в целом, в то время как негатив направлен на его действия и поступки. В контексте конфликтного взаимодействия, напротив, наблюдается обратный процесс – негатив акцентируется на личности, а положительное отношение, как правило, отступает в тень.

Приближение и удаление. В теории психологии еще в начале XX века был обоснован тезис о том, что реакции приближения к объекту или отдаления от последнего относятся к группе самых первичных и инстинктивных ответов организма. Эти реакции представляют собой глубоко укорененные в эволюции состояния [9, с. 182]. Учетывание филогенетической природы реакций приближения и удаления дает нам уверенность в том, что эти сигналы могут служить надежным индикатором отношения лица, подвергнутого допросу, к лицу, допрашивающему, а также показывает эффективность этого метода в процессе психологического воздействия на того или иного участника уголовного процесса.

Исследования, проведенные в середине XX века, позволили сформулировать интересный вывод о том, что характер взаимодействия и межличностные отношения на-

прямую влияют на комфортную дистанцию, которую субъекты общения выбирают для этого. Было выделено три специфических дистанции или зоны, в центре которых находится субъект взаимодействия и в пределах которых происходит его взаимодействие с тем или иным оппонентом.

Первая дистанция или зона, т. н. интимная, которая охватывает расстояние от 0 до 45 см. Эта зона предназначена и является оптимальной для общения с самыми близкими и дорогими людьми.

Следующая дистанция или зона – это личная зона, которая простирается от 45 до 120 см. Эта дистанция подходит для повседневного общения со знакомыми или друзьями. И, наконец, т. н. социальная (или деловая) дистанция (зона), охватывающая расстояние от 120 до 400 см, является предпочтительной для взаимодействия с малознакомыми, неприятными людьми или в официальных встречах и мероприятиях.

Следует отметить, что ученые, проводившие указанное исследование, подчеркивали, что выбор оптимальной дистанции или зоны для различных форм общения осуществляется индивидом в подавляющем большинстве случаев на подсознательном уровне. Однако, независимо от этого, лицо практически всегда определенным образом реагирует на случаи, когда эти пространственные границы нарушаются собеседником, что свидетельствует о глубоком укоренении этих предпочтений в человеческой природе и их значимости для успешного межличностного взаимодействия [10, с. 91].

В рамках российской культуры принято, что расстояние, характеризующее официальное общение, соответствует протянутым рукам, а более близкие, дружественные отношения предполагают уменьшение этого расстояния [11, с. 72]. 67 % опрошенных сотрудников следственных подразделений, имеющих стаж профессиональной деятельности более 5 лет¹, отмечали, что определе-

¹ Было опрошено 356 сотрудников следственных подразделений МВД России из различных регионов Российской Федерации, которые проходили повышение квалификации на базе Волгоградской академии МВД России в период с 2023 по 2025 г.

ние более близкой дистанции в ходе допроса способствовало получению ими более обширных и достоверных сведений.

В этом контексте важным является рекомендация о том, что на начальных этапах взаимодействия лицо, осуществляющее расследование, должно осознанно устанавливать коммуникацию в пределах личной зоны общения, что способствует установлению доверительного контакта.

Следовательно, стремление того или иного участника уголовного процесса определить расстояние в общении с субъектом расследования может быть интерпретировано как диагностический признак его отношения к данному взаимодействию. Такое понимание межличностной динамики является актуальным для повышения эффективности следственных действий, в т. ч. и допросов, а также улучшения взаимодействия всех участников следственного действия в рамках уголовного судопроизводства.

Одним из менее традиционных, но при этом весьма информативных индикаторов положительного отношения тех или иных участников уголовного судопроизводства является телесный контакт. Проявление такого рода контактов может не только свидетельствовать о присутствии доверительных отношений между людьми, но и служить ценным инструментом в профессиональном арсенале лица, ведущего расследование. Так, авторами в ходе своей следственной практики использовался такой прием, когда вначале следственного действия следователь демонстрирует дружелюбие и как бы ненамеренно устанавливает дистанцию к собеседнику несколько ближе, чем обычно; кладет руку на стол, создавая этим предпосылки для возможного телесного контакта. И если участник уголовного процесса реагирует положительно, успокаивается, начинает поддерживать более открытый зрительный контакт, не отодвигается, это говорит о его положительном отношении к лицу, ведущему расследование. Однако, если реакция допрашиваемого отрицательная, это свидетельствует о наличии у него определенного конфликта со следователем. В такой ситу-

ации субъекту расследования необходимо увеличить дистанцию и изменить тактику поведения, чтобы не давить на допрашиваемое лицо.

Ориентация. Ориентация в процессе общения субъектов играет крайне важную роль, что необходимо иметь в виду и субъекту расследования в своей профессиональной деятельности. В зависимости от стоящих перед следствием задач ему необходимо уметь выбирать положение относительно собеседника, с которого целесообразно начинать взаимодействие.

Так, в ходе проводимых авторами исследований с участием работников следственных подразделений было отмечено, что расположение допрашиваемого четко напротив следователя не способствует установлению психологического контакта между ними, однако смещение данного положения следователя к участнику уголовного процесса вправо или влево от него создает более непринужденную атмосферу. Другими словами, установление психологического контакта с тем или иным участником уголовного процесса становится намного проще, если следователь займет место по диагонали от этого человека.

Однако в условиях конфликта, когда обострение взаимодействия становится неизбежным, целесообразнее всего будет выбрать место напротив такого собеседника. Эта стратегия, в свою очередь, имеет свои нюансы, поскольку связана с концепцией «силы личности». Конечно, определить сильную личность в конкретном участнике уголовного судопроизводства бывает непросто, тем не менее следователь, даже не имея достаточного профессионального опыта, зачастую инстинктивно может ее распознать. Взаимодействие в позиции «напротив» может быть результативным только в том случае, если именно следователь обладает доминирующей позицией в данной ситуации. Если же роль доминирующей личности принадлежит его оппоненту, это может существенно затруднить процесс коммуникации, например производства допроса, и привести к нежелательным последствиям. Поэтому

умение выбирать правильное расположение в зависимости от контекста взаимодействия представляет собой важный аспект работы следователя.

Поза. Поза человека, подвергающегося допросу, представляет собой важный аспект его невербального поведения. В отличие от мимики или голоса, которые тем не менее легче контролируются индивидуумом, поза зачастую выражает внутренние чувства и отношения на более глубоком уровне. Исследование позы человека, в т. ч. и участника уголовного процесса, можно разделить на несколько ключевых параметров.

Одним из основных элементов, по которому можно судить о раскрепощенности человека, являются ассиметричные свободные положения его рук и ног; если человек наклоняется вбок или сидит, откинувшись назад, это может свидетельствовать о его расслабленности, причиной которой зачастую выступает осознание лицом своего доминирующего положения в конкретной ситуации или более высокого статуса. Однако эти признаки не всегда однозначны. В частности, проведенные авторами исследования показали, что в ходе производства допросов, когда в ходе указанного следственного действия взаимодействуют мужчины, например следователь и свидетель, невысокая степень раскрепощенности чаще всего указывает на настороженность и напряженность, возникающие из-за давления субъекта расследования. В таких случаях даже небольшие изменения в позе могут быть значительными индикаторами внутреннего состояния допрашиваемого и его восприятия ситуации.

Наклон тела к собеседнику, направленный вперед, свидетельствует о положительном настрое лица. Интересно, что если человек общается с приятным для себя партнером, его позиция становится более прямой, в то время как с теми, кто вызывает дискомфорт, наблюдается заметное смещение. В контексте взаимодействия, особенно в условиях сотрудничества, дистанция между участниками диалога сокращается, а угол поворота тела становится менее резким. Поэтому, чтобы выразить положительное

отношение к тому или иному участнику уголовного процесса, лицу, ведущему расследование, стоит придерживаться ощущения сдержанности, избегая раскованности, слегка наклониться вперед и повернуть корпус, создавая диагональную проекцию.

Наоборот, если субъект расследования отклоняется назад, выглядит слишком расслабленно или располагается прямо напротив допрашиваемого, это говорит о его негативном отношении к другому участнику процесса. В данном случае речь идет о демонстрации своего превосходства. Аналогичные проявления невербального поведения со стороны оппонента следователя также откроют завесу над его чувствами и настроением по отношению к последнему.

Взгляд и глаза всегда имели особое значение в восприятии характера, настроений и намерений человека. Еще в работах античных философов акцентировалось внимание на том, как различные движения глаз могут говорить о внутреннем мире личности. Аристотель, например, утверждал, что глаза могут колебаться, быть неподвижными или занимать промежуточное положение; и каждое из этих состояний несет в себе определенный смысл: колеблющиеся глаза выдают неуверенность, неподвижные – свидетельствуют о бесстыдстве, а те, что находятся посередине, могут говорить о доброте [9, с. 188].

В ходе допроса следователь должен учитывать, что установление психологического контакта с участником уголовного процесса, дающим показания, требует не только искреннего интереса, но и активного поддержания зрительного контакта [12, с. 126]. Результативность коммуникации во многом детерминирована степенью вовлеченности и заинтересованности лиц, участвующих в диалоге, и в этой связи зрительный контакт может быть воспринят как знак уважения и заинтересованности.

Так, например, субъект расследования, начиная следственное действие, внимательно смотрит на допрашиваемого, поддерживает с ним зрительный контакт. Это может способствовать осознанию этим участником уголовного процесса важности, значимости его пока-

заний для следствия. И, наоборот, отсутствие зрительного контакта может привести допрашиваемого к мысли о несущественности передаваемой им информации и в конечном счете к негативным результатам допроса.

Так же и в случае, когда допрашиваемый начинает колебаться, отвечая на вопросы лица, ведущего расследование; постоянный зрительный контакт последнего будет демонстрировать его заинтересованность, готовность выслушать, что очевидно повысит эффективность следственного действия.

В то же время важно понимать, что в определенных случаях такого рода внимание может быть воспринято лицом как некое давление или предвзятое к нему отношение. Внешние проявления внутреннего состояния индивида, участвующего в коммуникации, такие как опущенные веки или отвлеченный взгляд, зачастую красноречиво говорят о его отношении, характеризующемся недоверием или настороженностью к лицу, ведущему следствие. Так, наклон головы вниз в сочетании с косым взглядом в сторону может являться внешним проявлением чувства угнетенности или ожидания негативной оценки. А растерянность допрашиваемого лица может найти свое выражение в частом и быстром моргании, а это, в свою очередь, создает впечатление внутреннего смятения и напряженности.

Выражение лица, или мимика, играет ключевую роль в передаче невербальной информации. Важно отметить, что лицевые мышцы могут находиться под сознательным контролем. Позитивные эмоции и принятие личности лучше всего передаются именно через мимику, а не через голосовые интонации. Это делает выражение лица более информативным и надежным индикатором отношения, чем звук голоса. Следует также учитывать, что в целом отрицательные эмоции передаются и воспринимаются проще, чем положительные, через мимику и голос. В конфликтных ситуациях негативные чувства зачастую оказываются более ярко выраженными в невербальных каналах. Для

субъекта расследования это значит, что в напряженных ситуациях необходимо контролировать свои неосознанные проявления негативного отношения к допрашиваемому [13, с. 11]. Установление психологического контакта требует минимального проявления искреннего интереса и доброжелательности, поскольку люди обладают интуицией и способны чувствовать фальшь [14, с. 346]. Так, в ходе допроса подозреваемого Ш. следователь всячески старался делать вид, что заинтересован и верит даваемым Ш. показаниям, однако при этом у него на лице периодически появлялась легкая саркастическая усмешка и отсутствие подлинного интереса в глазах. Такой контраст между вербальными и невербальными сигналами вызвал у допрашиваемого недоверие к следователю, после чего он резко прекратил дачу показаний и впоследствии отказался от продолжения допроса¹. Неискренность всегда запоминается и не прощается, и лицо, ведущее расследование, должно быть внимательно к своим мимическим проявлениям, чтобы не разрушить тот психологический контакт, который установился в ходе допроса.

Кивки представляют собой действенный инструмент психологической поддержки, который способен оказывать значимое влияние на поведение участника уголовного процесса, находящегося на допросе. Когда мы говорим о кивке головой, мы имеем в виду способ выразить согласие или выказать уважение к лицу, дающему показания, а это является знаком позитивного отношения и готовности к взаимодействию. И наоборот, если собеседник наклоняет голову в сторону, это как правило говорит о его несогласии или сомнении в услышанном. Так, 87 % опрошенных сотрудников следственных подразделений отмечали, что неоднократно сталкиваются в своей практической деятельности с такого рода неконтролируемыми внешними сигналами, которые в той или иной мере противоречат дающимся при этом показаниям и которые существенно влияют на дальнейшее ведение следственного дей-

¹ Уголовное дело № 3/1-63/2024 // Архив Волжского районного суда г. Саратова.

ствия. И действительно, важность, значимость таких внешних сигналов заключается в том, что они чаще всего возникают на уровне подсознания, соотносясь с эмоциями и предшествуя словам, которые, возможно, и не будут произнесены по каким бы то ни было соображениям [15, с. 67]. Эти жесты становятся своего рода эмоциями, которые передают многие нюансы общения, создавая дополнительный уровень понимания между людьми и облегчая процесс взаимодействия.

Внешний вид играет значительную роль в восприятии людей, и его можно рассматривать через призму двух ключевых аспектов – социального и психологического. Существует распространенный стереотип о следователе, который ассоциируется с определенной «формой» – строгостью в одежде, например, классическим костюмом с галстуком. Одежда следователя, соответствующая этому стереотипу, в значительной степени способствует формированию позитивного отношения к нему. Однако стоит отметить, что 39 % опрошенных сотрудников следственных подразделений указали на имевшие в их практике ситуации, когда такая «униформа» затрудняет построение доверительных отношений с участниками уголовного процесса, что подчеркивает, насколько контекст может изменять восприятие.

С психологической точки зрения внешний вид отражает не только субъективные качества, но и индивидуальные особенности личности. Таким образом, внешний облик как лица, ведущего расследование, так и допрашиваемого становится важным сигналом, который можно считывать. Общеизвестные риски, а также потенциальные возможности, связанные с социально одобряемыми или порицаемыми аспектами внешности, явно стоит отметить; именно они формируют первое впечатление о человеке. Ведь именно в этом первом знакомстве внешний вид становится решающим фактором, и следователю следует внимательно учитывать его значимость, не игнорируя этот важный элемент коммуникации.

Жесты занимают важное место в системе невербальной коммуникации и рассма-

триваются в рамках социальной психологии как ключевые элементы моторики, имеющие четкое, поддающееся восприятию выражение. В данном контексте жесты включают в себя широкий спектр движений, охватывающих мимику, пантомимику и жестикуляцию [16, с. 217]. Эти аспекты невербального общения способны передавать значительное количество информации и существенно обогащают процесс взаимодействия между индивидами.

Следует отметить, что жесты в основном связаны не столько с когнитивными процессами, сколько с эмоциональными реакциями, что делает их важным индикатором душевного состояния. Они функционируют как механизм, выражающий как действие, так и эмоциональную составляющую этого действия [16, с. 221]. Такие жесты представляют собой уникальную возможность «чтения» не только предстоящих действий, но и скрываемых эмоциональных состояний, тем самым обогащая психологический опыт индивидуума.

В контексте задач, которые стоят перед лицом, осуществляющим расследование в плане психологического воздействия на подозреваемое лицо или обвиняемое, крайне важно отметить, что большинство жестов, которые есть в арсенале среднестатистического индивида, имеют свои корни в его физической активности, будь то профессия или какая-то бытовая повседневная деятельность [17, с. 86]. Это объясняет, почему жесты зачастую оказывают гораздо более существенное воздействие на личность, нежели слова.

Из теории психологии и биологии нам известно, что кинетическая активность индивида в контексте осуществляемых им функций дифференцируется на две категории: жестикуляцию и самостимулирование [18, с. 49]. Жестикуляция, как социальный феномен, возникает преимущественно в процессе коммуникации между людьми. И в этой связи субъекту расследования важно помнить о том, что любая коммуникация состоит из нескольких взаимообусловленных способов передачи информации: вербального и невербального, при чем именно

жестикуляция зачастую несколько опережает вербальную [17, с. 139].

Интересно, что жесты обладают диагностической ценностью, так как они проявляются спонтанно и непосредственным образом: участник уголовного процесса, дающий показания, как правило, не понимает, что он использует жестикуляцию, что делает анализ этих жестов особенно важным.

Жестикуляция лица, подвергающегося допросу, представляет собой важный визуальный индикатор его психологического состояния и степени комфорта во взаимодействии с субъектом расследования. Данные показывают, что степень выраженности жестикуляции значительно возрастает в условиях эмоционального подъема или волнения, что подчеркивает серьезность данной ситуации для допрашиваемого [19, с. 335]. В противовес этому негативное восприятие лица, ведущего расследование, отсутствие заинтересованности вступать с ним в контакт опосредует ограниченную жестикуляцию или отсутствие таковой.

Наличие доречевых жестов, то есть жестов, предшествующих речевым высказываниям, служит диагностическим признаком психологической дистанции между следователем и допрашиваемым. Присутствие таких жестов указывает на наличие доверия и взаимопонимания в коммуникации, тогда как отсутствие последних говорит об обратном.

Исследование невербальных жестов, таких как кивки головы, направление взгляда и целенаправленные движения руками, представляет собой значимый аспект оценки отношения лица, подвергающегося допросу, к субъекту расследования. Эти жесты-эмблемы [17, с. 141], выполняющие функцию регуляторов общения, способны характеризовать не только эмоциональное состояние индивида, но и его субъективное восприятие взаимодействия в контексте допроса. Вместе с тем лицу, ведущему расследование, необходимо проявлять высокую степень осторожности, принимая во внимание вероятность преднамеренной манипуляции мимикой.

Кроме того, стоит учитывать взаимосвязь жестовой экспрессии с вербальным

выражением и контекстом общения в целом. В контексте конфликтных ситуаций невербальная коммуникация может служить ценным инструментом для выявления скрытых мотивов, о которых допрашиваемый может и не говорить [8, с. 588]. Важно понимать, что произвольные реакции требуют дополнительного обоснования фактами, игнорирование невербальных средств в ходе следственных действий стало бы серьезной ошибкой.

Необходимо учитывать, что достоверность признаков, указывающих на искренние чувства, снижается в следующем порядке: сначала идет пространственное положение, затем поза, далее голосовые сигналы, мимика, а в самом конце – вербальные высказывания. Замаскировать свои истинные чувства перед субъектом расследования проще с помощью речи и мимики, в то время как сделать это с помощью невербальных способов общения значительно сложнее.

Заключение

В результате становится очевидно, что невербальные средства коммуникации играют весомую роль в психологическом воздействии на лицо, подозреваемое или обвиняемое в совершении уголовно-наказуемого деяния, могут в значительной мере повысить убедительность слов, произнесенных субъектом расследования. Следует отметить, что такие невербальные сигналы, которые говорят о положительном отношении лица, ведущего расследование, к допрашиваемому участнику уголовного процесса, способствуют более благоприятному развитию межличностных отношений. Выразительная демонстрация уважения и доверия к допрашиваемым подозреваемым или обвиняемым через невербальные средства может оказать сильное позитивное влияние на поведение последних, особенно в ситуации, когда они показывают явное сопротивление к воздействию, оказываемому следователем. Другими словами, грамотное и целесообразное применение невербальных средств общения в конфликтных ситуациях может существенно повысить эффективность работы субъекта расследования, открывая перед ним новые возможности для получения требуемых результатов.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Васильев А. Н., Карнеева Л. М. Тактика допроса при расследовании преступлений. М.: Юридическая литература, 1970. 208 с.
2. Зорин Г. А. Проблемы применения специальных логико-психологических методов при подготовке и проведении следственных действий: дис. ... докт. юрид. наук. М., 1991. 480 с.
3. Морозов В. П. Невербальная коммуникация в системе речевого общения. Психофизиологические и психоакустические основы. М.: Институт психологии РАН, 1998. 72 с.
4. Яджин, Н. В. Психологическое обеспечение расследования преступлений. Тюмень: Тюменский институт повышения квалификации сотрудников МВД России, 2021. 72 с.
5. Психологическое сопровождение расследования уголовных дел: современные возможности и практика: практическое пособие / Е. Г. Дозорцева, Ю. А. Михайлова, Ю. Ю. Красикова, Т. И. Савельева. Санкт-Петербург: Санкт-Петербургская академия Следственного Комитета Российской Федерации, 2022. 108 с.
6. Асмолов А. Г., Фейгенберг Е. И. Некоторые аспекты невербальной коммуникации: за порогом рациональности // Психологический журнал. 1989. Т. 10. № 6. С. 58–65.
7. Аргайл М. Телесная коммуникация (2-е изд.). London: Routledge, 1988. 384 с.
8. Предварительное следствие / Е. Н. Арестова, В. В. Артемова, В. И. Батюк и др. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. 575 с.
9. Мурзина Е. Б. И. А. Сикорский. Психологические взгляды на решение основных проблем отечественной психологии // Человек и общество в противоречиях и согласии: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. Нижний Новгород: «Издательский салон» ИП Гладкова О. В., 2020. С. 181–193.
10. Реан А. А., Кудашев А. Р., Баранов А. А. Психология адаптации личности. Анализ. Теория. Практика. М.: Московский педагогический государственный университет, 2022. 524 с.
11. Зарецкая Е. Н. Деловое общение. Издание второе, переработанное и дополненное. М.: Общество с ограниченной ответственностью «Прспект», 2025. 664 с.
12. Долгачева О. И., Потапова Н. Н. Некоторые вопросы психологии проведения допроса // Вестник Воронежского института ФСИН России. 2018. № 2. С. 124–127.
13. Пахомов С. Н. Психология допроса потерпевших // Юридическая психология. 2008. № 1. С. 10–15.
14. Цебекова Г. В., Аштаева С. С., Нактанов К. К. Психология допроса // Право и государство: теория и практика. 2023. № 7 (223). С. 344–347.
15. Габелия Л. Г., Церцвадзе М. Г. К вопросу о знаковой функции невербальных средств общения // Вестник магистратуры. 2014. № 2 (29). С. 66–69.
16. Социальная психология / В. В. Козлов, С. А. Трифонова, Т. М. Панкратова, Л. А. Николаева. 1-е изд.. М.: Издательство Юрайт, 2023. 501 с.
17. Сухов А. Н. Средства криминогенного общения: традиционный и современный аспект // Человеческий капитал. 2020. № 2 (134). С. 82–89.
18. Логинова Е. В. Психологические средства оптимизации невербального общения личности: дис. ... канд. псих. наук. Новосибирск, 2003. 156 с.
19. Хангереева А. Б. Невербальные средства общения // Актуальные проблемы теории языка и современные технологии лингводидактики: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Махачкала, 2023. С. 333–337.

REFERENCES

1. Vasiliev A. N., Karneeva L. M. Interrogation tactics in crime investigation. Moscow: Legal Literature, 1970. 208 p. (In Russ.)
2. Zorin G. A. Problems of applying special logical and psychological methods in preparing and conducting investigative actions: diss. ... Doctor of Law. Moscow, 1991. 480 p. (In Russ.)
3. Morozov V. P. Non-verbal communication in the speech communication system. Psychophysiological and psychoacoustic foundations. Moscow: Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences, 1998. 72 p. (In Russ.)

4. Yadzhin, N. V. Psychological support for crime investigation. Tyumen: Tyumen Institute for Advanced Training of Employees of the Ministry of Internal Affairs of Russia, 2021. 72 p. (In Russ.)
5. Psychological support of criminal investigation: modern possibilities and practice: a practical guide / E. G. Dozortseva, Yu. A. Mikhailova, Yu. Yu. Krasikova, T. I. Savelyeva. St. Petersburg: St. Petersburg Academy of the Investigative Committee of the Russian Federation, 2022. 108 p. (In Russ.)
6. Asmolov A. G., Feigenberg E. I. Some aspects of non-verbal communication: beyond the threshold of rationality // Psychological journal. 1989. Vol. 10. No. 6. P. 58–65. (In Russ.)
7. Argyle M. Body communication (2nd ed.). London: Routledge, 1988. 384 p. (In Russ.)
8. Preliminary investigation / E. N. Arestova, V. V. Artemova, V. I. Batyuk, et al. Moscow: UNITY-DANA, 2017. 575 p. (In Russ.)
9. Murzina E. B. I. A. Sikorsky. Psychological views on the solution of the main problems of domestic psychology // Man and society in contradictions and agreement: a collection of scientific papers based on the materials of the International scientific and practical conference. Nizhny Novgorod: “Publishing salon” IP Gladkova O. V., 2020. P. 181–193. (In Russ.)
10. Rean A. A., Kudashev A. R., Baranov A. A. Psychology of personality adaptation. Analysis. Theory. Practice. Moscow: Moscow State Pedagogical University, 2022. 524 p. (In Russ.)
11. Zaretskaya E. N. Business communication. Second edition, revised and supplemented. Moscow: Limited Liability Company “Prospect”, 2025. 664 p. (In Russ.)
12. Dolgacheva O. I., Potapova N. N. Some issues of the psychology of interrogation // Bulletin of Voronezh Institute of the Federal Penitentiary Service of Russia. 2018. No. 2. P. 124–127. (In Russ.)
13. Pakhomov S. N. Psychology of interrogation of victims // Legal Psychology. 2008. No. 1. P. 10–15. (In Russ.)
14. Tsebekova G. V., Ashtaeva S. S., Naktanov K. K. Psychology of interrogation // Law and state: theory and practice. 2023. No. 7 (223). P. 344–347. (In Russ.)
15. Gabelia L. G., Tsertsvadze M. G. On the sign function of non-verbal means of communication // Bulletin of the Magistracy. 2014. No. 2 (29). P. 66–69. (In Russ.)
16. Social Psychology / V. V. Kozlov, S. A. Trifonova, T. M. Pankratova, L. A. Nikolaeva. 1st ed. Moscow: Yurait Publishing House, 2023. 501 p. (In Russ.)
17. Sukhov A. N. Means of criminogenic communication: traditional and modern aspect // Human capital. 2020. No. 2 (134). P. 82–89. (In Russ.)
18. Loginova E. V. Psychological means of optimizing non-verbal communication of an individual: dis. ... Candidate of Psychology. Novosibirsk, 2003. 156 p. (In Russ.)
19. Khangereeva A. B. Non-verbal means of communication // Actual problems of language theory and modern technologies of linguodidactics: collection of materials of the All-Russian scientific and practical conference. Makhachkala, 2023. P. 333–337. (In Russ.)

Информация об авторах:

С. Ю. Бирюков, кандидат юридических наук, доцент;
А. В. Трубчанинов, без ученой степени.

Information about the authors:

S. Yu. Biryukov, Candidate of Law, Associate Professor;
A. V. Trubchaninov, no academic degree.

Статья поступила в редакцию 19.05.2025; одобрена после рецензирования 12.08.2025; принята к публикации 17.11.2025.

The article was submitted 19.05.2025; approved after reviewing 12.08.2025; accepted for publication 17.11.2025.