



ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИИ ОПЕРАТИВНО- РОЗЫСКНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Подготовил: Жила Михаил
Сергеевич

□ Оперативно-розыскная деятельность предполагает вступление сотрудников в различные контакты с объектами их заинтересованности. Такой контакт, как правило, выступает в виде

**КОНСПИРАТИВНОГО
ОБЩЕНИЯ**

□ Успешность установления оперативного контакта во многом обусловлена психологией человеческих отношений и развитием психологических связей между общающимися.

Психологический контакт

- Психологический контакт – это процесс установления и поддержания взаимного тяготения общающихся лиц. Если люди проникаются интересом или доверием друг к другу, можно говорить, что между ними установился психологический контакт.



Развитие контакта между людьми проходит три стадии



1. Взаимное оценивание.

2. Взаимная заинтересованность.

3. Обособление в диаду.

Сотруднику
необходимо
научится
активно
управлять
данным
процессом



Его деятельность
в этом плане
направлена на
заведение
знакомства,
формирование
у объекта
интереса к
контакту,
установление с
ним
доверительных
отношений

Установление и развитие ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КОНТАКТА



Процесс общения, как правило, начинается со знакомства. Для некоторых людей вступление в контакт с незнакомым человеком сопряжено с серьезными трудностями. Значительно облегчает знакомство знание общих положений этого процесса, специальная тренировка и соответствующая подготовка.

Обычно, когда с людьми начинает говорить незнакомый человек, они чаще всего неосознанно анализируют логичность, объяснимость и естественность предлога для знакомства. Если предлог оказывается естественным и объяснимым, то общение налаживается и разговор идет непринужденно и легко.



- Ни у кого не вызывают удивления вопросы «Который час?», «Как проехать куда-то». Но если после получения ответа спросивший заговорит о погоде, то это уже насторожит объекта, а иногда и шокирует его.





Предлог должен не только оправдать обращение к человеку, но и дать возможность в дальнейшем продолжить разговор. В представлении собеседника продолжение разговора должно выглядеть как само собой разумеющееся.

- На практике прибегают к приему «мнимой потери вещей». Сотрудник делает вид, что потерял или забыл какую-то вещь. Ведет он себя таким образом, чтобы попасть в поле зрения объекта. И если лицо указывает на «потерю», то появляется возможность завязать беседу.



Формирование интереса

ПОРАЗИТЕЛЬНО



Под **интересом** понимается эмоциональное проявление познавательных потребностей человека. Субъективно для самого человека интерес обнаруживается в сосредоточенности на каком-либо объекте, лице, процессе. Заинтересованный человек ощущает желание познать объект или включиться в процесс.

- Сотруднику для того, чтобы возбудить интерес объекта к общению с собой, надо способствовать культивированию у этого лица предвосхищения «выигрыша» от конкретного общения.



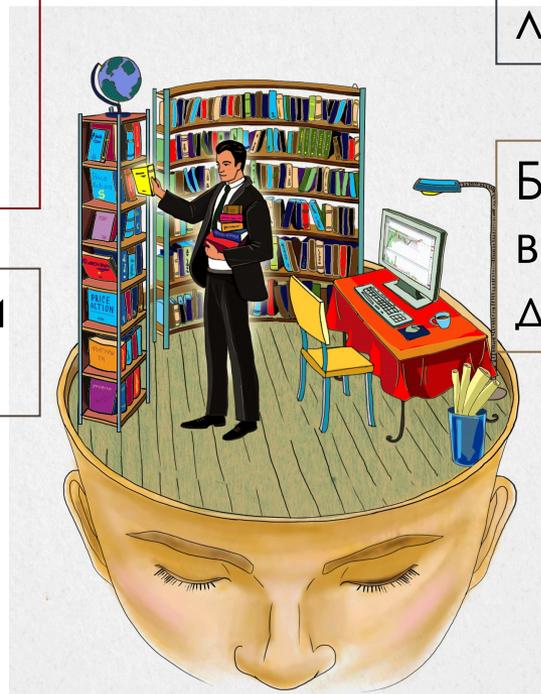


В подавляющем большинстве случаев интересующее правоохранительный орган лицо предпочтет общаться и проявит интерес к собеседнику, который постоянно готов с ним беседовать практически по любым вопросам. Частые встречи с таким объектом и обсуждение с ним волнующих его тем вызовут у этого человека ощущение легкости и свободы суждений, приводящих к формированию впечатления о сотруднике как о приятном и необходимом собеседнике

Устойчивая симпатия возникает к лицам, которые:

Стараются брать
на себя
общественные
нагрузки

Контролируют свои
эмоции



Быстро устанавливают
личные знакомства

Без труда понимают
внутренние состояния
других

Общая схема вовлечения интересующего лица в беседу может быть следующей

- Создание проблемной ситуации
- Подведение этого лица к необходимости обсуждения возникшей проблемы



Доверие и доброжелательность

- Самые существенные условия в развитии отношений. Формирование доверительности и доброжелательности как фазы общения должно быть предметом особого внимания сотрудника.



Техника общения в оперативно-розыскной деятельности правоохранительных органов

- Под **техникой общения** понимается набор коммуникативных действий и приемов, приводящих к удовлетворению тех или иных социально ценных потребностей.
- Переговоры – это взаимное общение с целью достижения совместного решения.



- Наиболее опытные оперативные сотрудники активно используют многочисленные психологические нюансы, возникающие при обсуждении проблем, что, в определенной степени, облегчает принятие ими разумных соглашений.



Спасибо за внимание!

