

PSICHOLOGIJOS ŽINIŲ TAIKYMO OPERATYVINĖJE VEIKLOJE PROBLEMATIKA

Dr. Kęstutis Šimkus

Lietuvos teisės universitetas, Policijos fakultetas, Operatyvinės veiklos katedra
Ateities g. 20, 2057 Vilnius
Telefonas 76 29 47
Elektroninis paštas ovk@ltu.lt

Pateikta 2001 m. kovo 23 d.

Parengta spausdinti 2001 m. gruodžio 27 d.

Recenzavo Lietuvos teisės universiteto Valstybinio valdymo fakulteto Psichologijos katedros profesorius habil. dr. Viktoras Justickis ir šios katedros docentas dr. Gintautas Valickas

S a n t r a u k a

Straipsnyje pateikiama psichologijos žinių panaudojimo operatyvinėje veikloje reikšmė. Nagrinėjamos priežastys, dėl kurių psichologijos mokslo žinios dar nepakankamai naudojamos operatyvinėje veikloje. Įvertinant būtinų psichologijos žinių įvairovę, jų panaudojimo problematika skirstoma į tris kryptis:

- 1) operatyvinės veiklos metodų taikymo psichologiją;
- 2) operatyvinių taktinių uždavinių sprendimų psichologiją;
- 3) operatyvinės veiklos dalyvių psichologiją.

Kiekviena iš krypčių sudaro atskiras psichologijos žinių panaudojimo problemų grupes. Pateikiant operatyvinės veiklos dalyvių psichologijos problematiką, išskiriama slaptųjų jos dalyvių psichologija, kuri yra specifinė ir reikalauja panaudoti labai daug specialiųjų psichologijos žinių.

Didelį psichologijos žinių panaudojimo poreikį operatyvinėje veikloje lemia šios veiklos specifika. Operatyvine veikla pirmiausia siekiama gauti reikiamos informacijos. Tokios informacijos laikmenomis dažniausiai būna žmonės, kurie neketina suteikti informacijos arba stengiasi ją nuslėpti, o tai prieštarauja normalaus bendravimo psichologinėms nuostatomis. Uždavinių, kuriems spręsti būtina psichologinė kompetencija, kyla visuomeninio gyvenimo srityse. Tai lemia nuolat didėjantis žmogiškojo faktoriaus vaidmuo. Žmogiškasis faktorius apima daugelį socialinių–psichologinių, psichologinių bei psichofiziologinių žmogaus savybių, kurios vienaip ar kitaip pasireiškia jų konkrečioje veikloje, taip pat ir operatyvinėje, turi įtakos šios veiklos efektyvumui bei kokybei. Operatyviniai darbuotojai įgyvendina uždavinius ekstremaliomis sąlygomis, reikalaujančiomis didelės psichologinės įtampos.

Operatyvinė veikla yra žvalgybinio pobūdžio, t.y. informacija gaunama ir neviešais metodais. Naudojant slaptuosius dalyvius susiduriama su daugeliu psichologinio pobūdžio problemų ir tik jas išsprendus galima tikėtis teigiamų rezultatų. Įkalbėti žmones slaptai bendradarbiauti, t.y. užverbuoti, įmanoma tik psichologinėmis priemonėmis.

Psichologinių dėsningumų žinojimas, tam tikrų psichologinių metodų taikymas operatyvinėje veikloje padeda reguliuoti bei užmegzti santykius su reikiamais asmenimis, išsamiau

suvokti žmonių poelgių motyvus, pažinti objektyvią realybę bei tinkamai ją įvertinti.

Kalbant apie psichologijos žinių panaudojimą operatyvinėje veikloje, galima teigti, kad praktikoje nėra deramai suvokiama tokių žinių panaudojimo būtinybė, dažniausiai remiamasi gyvenimo patirtimi bei žiniomis, įgijus atitinkamą išsilavinimą. Pažymėtina, kad taikomosios operatyvinės veiklos psichologijos mokslinis tyrimas nėra išsamus, nes ilgus metus tokia veikla buvo labai įslaptinta ir jos poreikiai daugeliui nebuvo žinomi. Lietuvoje šią psichologijos kryptį tyrė prof. V. Justickis. Užsienio tyrėjų laimėjimai šioje srityje irgi buvo sunkiai prieinami, nes daugelis užsienio specialiųjų tarnybų savo sistemoje turėjo psichologijos padalinius, kurie iškilusias problemas sprendė pagal tų žinybų kompetenciją. Laikas taip pat pakoregavo daugelį klausimų bei išskėlė daug naujų problemų. Būtina pažymėti, kad negalima tapatinti tardymo psichologijos su operatyvinės veiklos psichologija. Nors tardymo veiksmų taktika grindžiama tais pačiais psichologiniais dėsniniais, bet pagal tikslus ir uždavinius jų taikymas operatyvinėje veikloje iš esmės skiriasi.

Psichologijos mokslo įdiegimas sprendžiant praktinius uždavinius iš esmės keičia jos teorijos raidos sąlygas. Šio laikotarpio reikalavimai verčia sukurti veiksmingą taikomojo pobūdžio praktinę psichologiją, galinčią patikimai diagnozuoti žmonių psichologines savybes, prognozuoti jų elgesį, ir, esant būtinybei, valdyti juos.

Įvertinant tai, kad operatyvinėje veikloje naudojamos labai įvairios psichologijos žinios, galima išskirti tris kryptis:

- 1) operatyvinės veiklos metodų taikymo psichologiją;
- 2) operatyvinių taktinių uždavinių sprendimų psichologiją;
- 3) operatyvinės veiklos dalyvių psichologiją.

Operatyvinės veiklos metodų taikymo psichologija

Operatyvinės veiklos metodai – tai būdai gauti iš objekto informaciją, kai jis savo iniciatyva jos nepateikia arba nenori pateikti. Vienas iš metodų – žvalgybinė apklausa, reikalaujanti daugiausia psichologijos žinių, nes informacija šiuo atveju gaunama tiesiogiai bendraujant su apklausos objektu.

Pirmiausia, rengiantis žvalgybinei apklausai, išstudijuojama apklausiamąjo asmenybė. Informacija, apibūdinanti apklausiamą asmenį, sukaupiama iš visų šaltinių. Čia labai svarbi analitinė mąstysena, nes tik padarius teisingas analitines išvadas galima teisingai numatyti apklausos taktiką, todėl psichologijos žinios labai svarbios analizuojant asmens biografines ypatybes, praeities įvykius, siekiant sukurti teisingą jo asmenybės psichologinį portretą.

Žvalgybinės apklausos pradžioje iškyla psichologinio kontakto užmezgimo problema ir čia būtinos psichologijos metodikos. Tęsiant apklausą psichologijos žinių bei tam tikrų įgūdžių – sugebėti atpažinti melą, taip pat ir pagal neverbalinius požymius, mokėti daryti psichologinį poveikį bei psichologiškai valdyti situaciją – reikia dar daugiau, ypač jeigu panaudojama viena iš žvalgybinės apklausos rūšių – t.y. žvalgybinė apklausa užšifravus tikslą, kai tiesiogiai neklausiama, apie ką norima sužinoti, o reikiama informacija gaunama aplinkiniu keliu.

Papildomų psichologinių įgūdžių reikalauja slaptoji žvalgybinė apklausa, t.y. kai nuo apklausiamąjo nuslepia priklausomybę operatyviniams padaliniams ir prisistatoma kitu asmeniu. Aktorinio meistriškumo bei persikūnijimo problema yra pati aktualiausia praktinėje veikloje. Šis atvejis iš esmės skiriasi nuo aktoriaus vaidybos spektaklyje, nes žiūrovai žino, jog scenoje aktorius, ir pats aktorius žino, kad žiūrovams tai žinoma. Žvalgybinėje apklausoje apklausiamasis net neturi įtarti, kad jis bendrauja ne su santechniku ar žurnalistu. Operatyvinis darbuotojas bendrauja žinodamas ir įvertindamas padarinius, jeigu jis būtų demaskuotas. Tokiais atvejais negalimos net pačios mažiausios klaidos, kurios leistų suabejoti pokalbio tikrovės kilmę. Juokaujama, kad rusų žvalgai užsienyje būdavo demaskuojami dėl to, kad labai stipriai trenkdavo uždarydami automobilio dureles arba gerdavo arbatą neišėmę šaukštelio iš puoduko.

Su psichologinio persikūnijimo problema susiduriama taikant ir kitus operatyvinės veiklos metodus – slaptą sekimą, agentūrinį metodą ir kt. Praktikoje darbuotojai, neturėdami

elementarių šios srities žinių bei įgūdžių, vengia panaudoti aktorines galimybes ir dėl to kartais sunkiau būna išspręsti atskirus uždavinius. Pavyzdžiui, iškilus būtinybei sulaikyti asmenis narkotikų perdavimo metu, jų susitikimo vietoje surengiama pasala. Pasalos dalyviai išsidėsto slaptavietėse, kurios paprastai būna toli nuo susitikimo vietos, dėl to staigiai sulaikyti nusikaltėlių būna sunku. Jeigu jie nesislėptų, apsimestų, pavyzdžiui, kelio remontininkais, elgetomis, prekybininkais ar kitais asmenimis, turėtų galimybę pasaloje būti daug arčiau juos dominančių asmenų susitikimo vietos ir sulaikyti juos dar nespėjus sunaikinti arba atsikratyti įkalčių.

Psichodiagnostika labai reikšminga sekant asmenį. Asmens sekimas – tai asmens pagal tam tikrus požymius išskyrimas iš visumos, pasitikrinimas, ar teisingai tas asmuo išskirtas, ir atitinkami veiksmai jo atžvilgiu. Pavyzdžiui, kišenvagių paieškos metu operatyvinis darbuotojas parduotuvėje iš visų žmonių turi pagal tam tikrus požymius rasti asmenį, atėjusį „pašvarinti“ kitų kišenes. Tik žinant tokius požymius, galima tikėtis sėkmės. Kaip atskirti jaunuolius, kurie tik ką pabėgo iš pamokų, nuo tų, kurie ketina apvogti butą? Tik psichologiniais dėsniniais pagrįsta psichodiagnostika gali padėti išspręsti šį klausimą.

Dar sudėtingesnius psichologinius klausimus iškelia agentūrinis, arba žvalgybos, metodas, kai informacija gaunama įgijus pasitikėjimą. Pats terminas „įgyti pasitikėjimą“ yra grynai psichologinio pobūdžio. Visos operatyvinės priemonės – priedangos dokumentai, atitinkami aksesuarai bei dekoracijos – tai tik pagalbinės priemonės įgyti psichologinį pasitikėjimą. Net nusikalstamos veikos imitavimas – tai tik atskira priemonė, kurią naudodamas operatyvinis darbuotojas gali įgyti pasitikėjimą.

Dabar trumpai apie antrąją psichologijos taikymo operatyvinėje veikloje kryptį – **operatyvinių taktinių uždavinių sprendimo psichologiją**.

Retai kada susiklosto palankios sąlygos spręsti vieną arba kitą operatyvinį taktinį uždavinį, todėl dažnai tokias palankias sąlygas būtina sukurti dirbtinai. Tai operatyvinės veiklos teorijoje įvardijama kaip operatyvinė kombinacija. Operatyviniai taktiniai uždaviniai sprendžiami apgaule arba suklaidinimu. Pavyzdžiui, nustatyti vogtų daiktų slaptavietę įprastais operatyvinės veiklos metodais yra problemiška. Bet, tarkime, jeigu tiriamasis asmuo, būdamas tarnybinių patalpų koridoriuje lyg ir atsitiktinai išgirsta viename iš kabinetų telefoninį pokalbį ir pagal turinį supranta, kad rytoj pareigūnams taps žinoma slaptavietės vieta, be abejo, išėjęs pirmiausia skubės panaikinti slaptavietę ir pats atves operatyvinius darbuotojus į reikiamą vietą. Atskirais atvejais galima atlikti kratą ir tikėtis aptikti svarbių įkalčių, bet galima atlikti ir operatyvinę kombinaciją, t.y. suvaidinti trumpą spektaklėlį, kurio scenarijus labai paprastas. Paskambinti tiriamajam ir prisistačius jo pažįstamo policininko bendradarbiu perspėti, kad po dvidešimties minučių bute bus daroma krata. Laukiantiems prie namų durų operatyviniams darbuotojams tiriamasis viską pats išneš iš buto. Taigi operatyvinė kombinacija – tai operatyvinių veiksmų visuma, skirta asmeniui, kuris susidaro klaidingą nuomonę apie faktinius įvykius arba dėl susidariusios klaidingos nuomonės mums reikiamai pasielgia. Tokie operatyvinės kombinacijos elementai kaip suklaidinimas, apgaulė yra psichologinės kategorijos. Jas būtina tirti ir kuo plačiau naudoti operatyvinėje veikloje.

Operatyvinė veikla neįmanoma be psichologinio poveikio metodų – įtikinimo ir įteigimo. Taikant šiuos metodus būtinos išsamios bei įvairiapusiškos psichologijos žinios. Įteigimo poveikis efektyvus tik tada, kai grupė suinteresuota gauti konkrečią informaciją. Svarbu, kad asmuo, perduodantis informaciją, būtų „savas“ ir autoritetingas. Grupėje, kurią norima paveikti, turi būti „nuomonių lyderis“, kuris ne tik palaikytų informaciją perduodantį asmenį, bet ir savo autoritetu sužadintų kitų tikėjimą juo. Įteigimo poveikis pagrįstas nekritišku informacijos priėmimu. Įteigimo poveikį padidina natūraliai susiklostęs arba specialiai sudarytas informacijos deficitas arba jos prieštaravimas bei psichologinė įtampa. Didžiausias efektas čia pasiekiamas derinant ekstremalias sąlygas ir autoritetingą šaltinį, sugebant įtikinamai pateikti dezinformaciją. Didžiausias įteigimo trūkumas – efekto trumpalaikiškumas.

Įteigta informacija laikysis sąmonėje tik tol, kol jos neištums kita.

Įtikinimas, kaip ir įteigimas, paremtas komunikatoriaus poveikiu individui arba jų grupei, siekiant pakeisti jų požiūrį, interesus, idėjas ir galiausiai – elgesį. Svarbiausia įtikinimo efekto sąlyga – kritiškas ir loginis objekto mąstymas. Įteigimo atveju turi būti aklaai tikima autoritetu, o įtikinant būtina palyginti logiškus argumentus „už“ ir „prieš“ [1, p. 37].

Veiksmingas įteigimo metodas yra gandai, tačiau jų psichologinis mechanizmas menkai pažįstamas, todėl operatyvinėje veikloje šis metodas sukelia nemažai problemų. Teigiama, kad gandai susideda iš dviejų elementų – informacijos charakteristikos ir psichologinio mechanizmo.

Pagal informacijos charakteristiką gandai skirstomi į:

- absoliučiai nepagrįstus;
- nepagrįstus su kai kuriais tikrovės elementais;
- informacija pagrįstus gandus;
- faktais pagrįstus gandus.

Pagal psichologinį mechanizmą gandai skirstomi į:

- gaudus–norus;
- gąsdinančius gandus;
- agresyvius gandus [2, p. 23].

Prieš taikant gaudų metodą būtina išanalizuoti grupės, kurioje jie bus paskleisti, psichologinę charakteristiką. Ji turi atitikti ekstremalios situacijos, psichologinės įtampos, informacijos deficito sąlygas.

Gandai–norai – tai informacija, kurios teisingumu norėtų tikėti adresatas. Gąsdinantys gandai susiję su informacija apie adresatui kylančią grėsmę. Absoliučiai nepagrįsti gandai dažniausiai nepasiekia adresato, nes eidami per kelias grandis apauga kita informacija, nustelbiančia tą, kurią buvo norima perduoti. Perduodant gandus būtina sudaryti natūralumo įvaizdį, kitaip jie nebus priimti. Kad kiti dezinformaciją priimtų kaip informaciją, būtina ją perduoti taip, kad susidarytų įspūdis, jog informacija gaunama jų iniciatyva. Šiam tikslui pasitelkiami žvalgai, kurie legenduoti kaip išdavikai, informacija per kelias grandis perduodama artimai adresato aplinkai, arba panaudojama žiniasklaida ir pan.

Akivaizdu, kad šiuos uždavinius galima spręsti tik turint išsamių psichologijos žinių bei atitinkamą metodiką.

Tai tik maža dalis tokios srities kaip psichologinis karas. Tokia karo forma jau yra seniai žinoma ir psichologų tiriama bei taikoma tarpvalstybinių santykių lygiu, ypač kilus kariniams konfliktams. Psichologinis karas apibūdinamas kaip vienos valstybės specialių institucijų veikla, pasireiškianti psichologiniu poveikiu kitos valstybės gyventojams ir (arba) kariuomenei siekiant įgyvendinti savo politinius arba karinius tikslus [3, p. 5]. Psichologinis karas galimas ir kovojant su nusikalstamumu, ypač su atskiromis jo formomis, pavyzdžiui, su organizuotu nusikalstamumu. Tačiau ši psichologijos žinių taikymo sritis dar nėra nagrinėta ir teoriškai apibūdinta. Bet kurio karo, mūsų atveju kovos, siekiant demaskuoti nusikaltėlius ir nuslopinti jų pasipriešinimą, pagrindinis tikslas yra pakeisti priešininko psichologiją. Ką reiškia „priversti pasiduoti nugalėtojo malonei“ arba „sutikti su pateiktomis sąlygomis“? Tai skatina, be viso kito, išugdyti pasipriešinimo beprasmiškumą, tikėjimo sėkme praradimą, t.y. pakeisti psichologiją.

Trečioji psichologijos žinių panaudojimo kryptis – tai **operatyvinę veiklą vykdančių asmenų psichologija**. Ši kryptis ypatinga, nes operatyvinės veiklos dalyvių darbas specifinis, dažnai dirbamas ekstremaliomis, didelės psichologinės įtampos sąlygomis, todėl ne kiekvienas asmuo gali sėkmingai įveikti sunkumus bei teisingai pasielgti sudėtingoje situacijoje. Dėl to didelės reikšmės turi darbuotojų atranka. Ir čia psichologijos mokslui kyla nemažai klausimų. Pavyzdžiui, kokios asmens savybės būtinos, o kokios neleistinos? Psichologai gali išvardyti neigiamas bei pageidautinas operatyvinio darbuotojo savybes, tačiau iš tikrųjų kiekvieno asmens psichologinis portretas – tai tokių savybių visuma. Kartu norėtume pažymėti, kad operatyviniam darbuotojui keliami reikalavimai skirsis nuo bendrai teisės saugos pareigūnui keliamų reikalavimų. Pavyzdžiui, ar gali būti seklys asmuo, kuris turi gerą atmintį, yra pastabus, bet jo reakcija labai lėta? Kokias asmens savybes galima išugdyti arba

pagerinti ir kokie psichologiniai treniruokliai turi būti naudojami bei kokių asmens psichologinių ypatybių neįmanoma psichologiškai apdoroti? Galima būtų pateikti ir daugiau klausimų, susijusių su operatyvinės veiklos dalyvio psichologija, nes juos iškelia ši specifinė veiklos sritis. Pavyzdžiui, Amerikos FTB darbuotojai pastebėjo, kad slaptieji darbuotojai laikui bėgant psichologiškai išsenka ir padidėja slaptos veiklos klaidų rizika. Siekiant, kad jie laiku baigtų tarnybą, buvo paklausta psichologų, kokie požymiai rodo, kad slaptas darbuotojas artėja prie riziką keliančios psichologinės ribos. Psichologai nurodė tokius požymius:

- visiškas negalėjimas užmigti, t. y. nemiga arba išsekimo jausmas;
- neįsivaizdavimas slaptosios operacijos pabaigos;
- pirmenybė teikiama buvimui su subjektu nei su šeima ar kolegomis;
- nuolatinis galvos skausmas, virškinimo sutrikimas arba viduriavimas be aiškios priežasties [4].

Kartu reikėtų konstatuoti, kad operatyvinių darbuotojų psichologinės savybės ilgainiui kinta ir iškyla klausimas, kaip laiku aptikti neigiamus pokyčius bei kokios priemonės užkirstų jiems kelią?

Šiandien psichologai pateikia būtinų teisėsaugos pareigūnų asmeninių savybių sąrašus. Bet tikriausiai nerasime žmogaus, kuris atitiktų visus keliamus reikalavimus. Tokias savybes bandoma pateikti prioritetine tvarka, bet ir tai neatitinka poreikių, nes atsižvelgiant į situaciją kinta ir būtinų asmens savybių svarba. Norint įvardyti tokias savybes surengiamos praktinių darbuotojų apklausos, ir į subjektyvizmą bei savikritiškumo lygį neatsižvelgiama, todėl pirmiausia respondentai nurodo teisingumą ir patriotizmą ir galiausiai savybes, susijusias su intelektu bei mąstymo galimybėmis. Mūsų nuomone, turėtų būti nustatomos ne reikiamos savybės, o neleistinos asmens savybės. Jos įvardijamos nagrinėjant konkrečius operatyvinėje veikloje iškilusius uždavinius.

Atskira psichologinė problema – operatyvinių darbuotojų tarnybinės išdavystės. Suprantama, kad ne tik subjektyvios asmens ypatybės, bet ir objektyvūs aplinkos veiksniai, neigiamai veikdami operatyvinį darbuotoją, sumažina tarnybinį patriotizmą. Bet tam yra psichologinio pobūdžio priešuodžiai, kurie turėtų būti neignoruojami, o atvirksčiai – kompleksškai ir nuolat naudojami.

Kalbant apie operatyvinės veiklos dalyvių psichologiją, negalima apeiti tokių dalyvių kategorijos kaip slaptieji bendradarbiai. Tai tie asmenys, kurie sutinka slaptai bendradarbiauti su operatyviniais darbuotojais. Galima būtų išskirti atskirą slaptos bendradarbiavimo psichologijos sritį, nes tai atskirų, tačiau tarpusavyje susijusių psichologinių kategorijų visuma.

Viena iš psichologinių tyrimų krypčių yra slaptos bendradarbiavimo motyvacija. Rusijos operatyvinės veiklos psichologijos tyrėjai šiai problemai skyrė nedaug dėmesio, nes tais laikais buvo apsiribojama ideologiniu slaptos bendradarbiavimo motyvu. Buvo teigiama, kad socialistinės visuomenės nariai sutinka slaptai bendradarbiauti, nes nori įgyvendinti savo pilietinę patriotinę pareigą. Užsienio tyrėjai yra daug toliau pažengę ir gana išsamiai ištyrę slaptos bendradarbiavimo motyvaciją, bet tai nereiškia, kad jie yra išsprendę visas problemas. Klasikiniai slaptos bendradarbiavimo žvalgybinėje veikloje motyvai yra šie:

- materialusis – kai sutinkama slaptai bendradarbiauti siekiant materialios naudos;
- ideologinis – kai sutinkama slaptai bendradarbiauti dėl asmeninių įsitikinimų bei nuostatų, susijusių su neapykanta nusikalstamumui;
- kompromituojantis – kai sutinkama slaptai bendradarbiauti siekiant išvengti žalingų padarinių dėl esamų kompromituojančių aplinkybių;
- asmeninis – kai sutinkama slaptai bendradarbiauti dėl asmeninių savybių: keršto, pavydo, noro psichologiškai reabilituotis ir pan.

Akivaizdu, kad tiriant šias motyvacijas būtina gerai išmanyti psichologiją ir jos dėsnin-gumus bei psichologiniais aspektais tirti ir kitus galimus slaptos bendradarbiavimo motyvus.

Dar viena psichologinių tyrimų krypčių – tai slaptųjų bendradarbių verbavimas. Čia būtinai ne tik bendravimo psichologijos žinios, bet ir žinios, susijusios su psichodiagnostika ir psichologinio poveikio bei apdoravimo metodika. Norint žmogų paveikti psichologiškai, būtini ir atitinkami įgūdžiai. Puikių psichologinio apdoravimo įgūdžių turi čigonų tautybės moterys.

Savo patirtį jos perduoda iš kartos į kartą. Galima žavėtis, kaip vienu žvilgsniu jos sugeba įvertinti praeivį, lengvai pasiduodantį psichologinei įtaigai, kaip moka keliais žodžiais suintriguoti, o vėliau, būrimo metu, analizuodamos žmogaus psichologinius pokyčius, nuskaidyti jo praeitį bei ateitį. Jos taip sugeba pateikti informaciją, kad žmogus praranda budrumą ir atiduoda visas turimas vertybes. Tokie įgūdžiai savaime neatsiranda, jie įgyjami nuolat psichologiškai treniruojantis, todėl ir operatyviniams darbuotojams, be fizinio ir kovinio pasirėngimo, tikslingos periodiškios psichologinės pratybos.

Trečia psichologinių tyrimų kryptis – tai bendradarbiavimo procesas, kurio specifiką lemia slapto bendradarbio psichologinė būklė, veikiama daugelio neigiamų stresinių veiksnių. Tai slapto vaidmens reikalavimai, asmeninės ir šeimos problemos, santykiai su tiksliniais subjektais, baimė būti demaskuotam, stebėjimo spaudimas, pavyzdžiui, dirbant su prie jo prijungtais pasiklausymo mikrofonais, mintys apie galimą patraukimą baudžiamojon atsakomybėn ir kt. Tokiomis sąlygomis dirbančio slapto bendradarbio psichologinė pusiausvyrą sutrinka ir operatyviniam darbuotojui būtina susitikimų metu susigrąžinti reikiamą pusiausvyrą, o tai įmanoma tik psichologinėmis priemonėmis. Praktikoje šiai problemai skiriama mažai dėmesio, prioritetai teikiami darbo klausimams.

Ketvirta psichologinių tyrimų kryptis – tai slapto bendradarbio užduoties įvykdymas, t.y. informacijos suteikimas. Tokia informacija tikrinama, vertinama bei analizuojama. Remiantis analitinėmis išvadomis priimami sprendimai. Siekiant, kad sprendimai būtų teisingi, būtina teisingai įvertinti gautą informaciją, t.y. nustatyti, kiek ji patikima. Informacijos retransliatorius šiuo atveju yra slapto bendradarbis, kuris gali fantazuoti, neteisingai suvokti atitinkamus įvykius, siekdamas įtikinti arba dėl godumo pateikti pagražintą arba melagingą informaciją ir pan. Žinant vienas ar kitas slapto bendradarbio asmenybės ypatybes, reikia mokėti įvertinti jo pateikiamą informaciją, kad būtų galima išvengti tolesnių neteisingų sprendimų.

Išvados

Apibendrinant psichologijos žinių panaudojimo operatyvinėje veikloje problematiką, galima teigti, kad sunkiai atrasim kitas veiklos sritis, kur tokios žinios būtų labiau reikalingos. Disponavimas psichologijos žiniomis dar neišsprendžia problemų, nes reikalingi ir tokių žinių panaudojimo praktinėje veikloje įgūdžiai. Norint sėkmingai spręsti operatyvinės veiklos uždavinius, būtina kuo plačiau naudoti psichologijos žinias. Pasiiekti teigiami rezultatai pasiekiami dar labiau gilintis į psichologiją. Tam būtina, kad psichologijos tyrėjai, susipažinę su operatyvinės veiklos poreikiais, pateiktų ne tik bendrąsias teorines psichologijos žinias, bet ir taikomąsias psichologines metodikas. Operatyvinės veiklos teorija numato tik jos naudojamas pajėgas, priemones bei metodus, o norint tuos metodus įgyvendinti, būtina praktiškai taikyti psichologijos žinias.

□□□

LITERATŪRA

1. **Зырянов А. Я.** Нормативная регуляция индивидуального поведения и прогнозирование возможных в нем отклонений // Труды ВНИИ МВД СССР. – Москва, 1992. № 66.
2. **Наше оружие – слухи** // Солдат удачи. – Москва, 1995. № 4.
3. **Крысько В.** Секреты психологической войны (цели, задачи, методы, формы, опыт) / Под редакцией А. Тараса. – Минск, 1999.
4. **FTB** seminaro „Slaptųjų operacijų ir konfidencialių šaltinių vystymas“ medžiaga. – Vilnius, 2000 m. gegužės 8–19 d.

□□□

Application of Psychology in Undercover Activity

Dr. Kęstutis Šimkus

SUMMARY

The article focuses on the importance of application of psychology in undercover activity and analysis the causes of a still insufficient use of psychology in this field. In assessing the required range of knowledge of psychology, the following fields of application are distinguished:

- 1) psychology of application of undercover activity methods;*
- 2) psychology of solving tactical tasks of undercover activity;*
- 3) psychology of actors involved in undercover activity.*

Each indicated area represents an individual group of applied psychological knowledge. While describing the psychology of actors involved in undercover activity the articles singles out the psychology of undercover actors, which is highly specific and requires deep special knowledge of application of psychology.

