

ПРАВО

УДК 3.34.340.66

В.Ф. Енгальцев, Д.В. Лыфенко

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ СПЕЦИФИКА ПРОВЕДЕНИЯ ДОПРОСА В ОТНОШЕНИИ ОСОБО ЦЕННЫХ ЗАДЕРЖАННЫХ В США

Описывается опыт проведения допроса особо ценных задержанных в США с применением ненасильственных коммуникативных техник – работу проводит особая группа в составе нескольких следователей и экспертов, аналитика и переводчика. Члены группы не взаимодействуют с допрашиваемым, а наблюдают за допросом посредством зеркала Гезелла, предоставляя обратную связь следователю. Повышению результативности допроса способствуют также прайминг и специально организованный контекст проведения допроса.

Ключевые слова: особо ценные задержанные; допрос; коммуникативные техники общения; прайминг; специальные психологические знания.

В последние годы в юридической психологии и судебной экспертизе усилился интерес к различным коммуникативным техникам общения с интересующими следствие лицами [1, 2]. К таким техникам относятся допрос, опрос, интервью, собеседование и некоторые другие. Это обусловлено как поиском новых функциональных возможностей анализа и оценки содержания их показаний, так и возросшей актуальностью некоторых видов расследуемых уголовных дел. Наиболее перспективные возможности открываются на стыке таких наук, как криминалистика, юридическая психология, когнитивистика, психолингвистика, Affective Computing и ряда других, поскольку метауровень рассмотрения проблем позволяет обнаружить феномены и закономерности, общие сразу для нескольких научных отраслей [3].

Собеседования и допросы с задержанными проводятся по всему миру и практически во всех странах, но одним из наиболее интересных является опыт работы с ними в США, где была выделена категория «особо ценных задержанных» (High-Value Detainee). Detainee может также переводиться и как «заключенный», но первое толкование нам представляется более уместным, так как допросы этих лиц проводятся еще до судебного процесса над ними, а иногда и не заканчиваются предъявлением официального обвинения. В первую очередь к ним относятся лица, в отношении которых оперативным и аналитическим путями собраны определенные доказательства (часто – только косвенные), указывающие на их связи с террористическими организациями и международными криминалистическими группами. Проводимое в их отношении Министерством обороны США дознание в самом общем виде определяется как «систематический процесс применения утвержденных подходов проведения допроса взятого в плен или задержанного лица с целью получения необходимой разведке надежной информации в соответствии с законодательством и проводимой политикой» (AFM, 2006, 1-20 – Армейский полевой устав, 2006, 1–20. [4])

В январе 2010 г. в США была сформирована особая группа, занимающаяся собеседованиями и допросами особо ценных задержанных – HVDIG (High-Value Detainee Interrogation Group). В свой состав она включает представителей трех ведомств: ФБР, ЦРУ и

Министерства обороны США [5]. В HVDIG могут также входить зарубежные специалисты-исследователи, прошедшие специальный отбор и получившие профильную научно-практическую и методическую подготовку [6]. Возглавляет группу представитель ФБР, у которого есть два заместителя – один из Министерства обороны, а другой из ЦРУ. Интересно, что хотя HVDIG юридически находится в сфере ответственности ФБР, основной функцией этой межведомственной группы является сбор разведывательной информации. Это отдельная интересная тема, но в данной статье внимание авторов сосредоточено на правоохранительной тематике деятельности HVDIG. Работа группы полностью контролируется Советом национальной безопасности, Министерством юстиции и Конгрессом США.

HVDIG развертывает экспертные мобильные группы с целью сбора разведанных для защиты национальной безопасности США. Представительства HVDIG расположены как в США, так и за рубежом. Члены группы имеют обширный опыт проведения собеседований и допросов, а их обучение основано на последних научных исследованиях. Как указано в документах, сотрудники применяют в своей практической деятельности только законные, санкционированные, ненасильственные методы допроса, разработанные для получения добровольных признаний. В настоящей статье не обсуждаются имеющиеся в открытой печати факты использования запрещенных методов дознания в США и других странах, свидетельства участников этих событий как с одной, так и с другой стороны, судебные кейсы. В анализируемых источниках такие данные отсутствуют.

Благодаря полученным серьезным результатам при проведении программы исследований в целях изучения эффективности подходов и методов допроса HVDIG распространяет передовой опыт среди сотрудников правоохранительных и разведывательных служб США. Исследователи группы раскрывают и тестируют существующие методы и разрабатывают новые, более эффективные. Группа выявляет пробелы в исследованиях и заказывает отдельные исследования для заполнения этих пустот. При проведении исследований HVDIG заключает контракты с университетами и научно-исследовательскими центрами, с ла-

бораториями фирм и персонально с ведущими учеными, имеющими либо большой опыт проведения допросов, либо являющимися экспертами в смежных областях знаний, представляющих особый интерес для группы [7]. Таким образом межведомственная следственная группа профинансировала более 100 исследовательских проектов по таким тематикам, как тактика социального влияния, влияние переводчиков в ходе допроса на получение сведений, когнитивное интервью, достоверность показаний и научно обоснованные методы обнаружения обмана. Все исследования группы проводятся в соответствии с американскими и международными законами, касающимися защиты объектов исследования на людях [8].

В США доминирует командный подход к проведению допросов особо ценных задержанных, поскольку признано, что это дает значительно больший эффект. В силу этого в допросе обычно принимают участие один или два следователя (в контексте работы HVDIG – обязательно прошедших подготовку по применению передовых методов ведения допросов), аналитик, переводчик, эксперт в конкретной предметной области (психология, социология, военное дело, баллистика, трасология и т.п.). Кстати, упоминание переводчика косвенно указывает на целевую группу допрашиваемых, поскольку в исследованных текстах не упоминается допрос на иных языках, помимо английского. Члены команды, которые непосредственно не взаимодействуют с допрашиваемым, наблюдают за процессом допроса посредством зеркала Гезелла и через микронаушники предоставляют следователю обратную связь о динамике межличностных отношений между допрашивающим и его визави [9, 10].

В частности, команда HVDIG выдвигает гипотезу о том, к какому типу личности относится допрашиваемый, каким, скорее всего, будет его вербальное поведение, и в соответствии с этим разрабатывает соответствующую именно для этого субъекта модель поведения следователя в начале беседы. Задачей является формирование у допрашиваемого определенного представления как о следователе, так и о цели допроса, его объективных и субъективно значимых результатах.

Команда оперативно обсуждает психологическое содержание коммуникации с дознаваемым, выявляет его поведенческие стратегии, в частности сотрудничество, сопротивление, конкуренцию или уклонение, а также определяет психологические мотивы, определяющие направленность его показаний: собственные потребности и индивидуальные предпочтения, межличностные отношения с дознавателем, намерение решать проблему конструктивно или нет и др. [11].

Результаты исследований и полевой работы указывают также на то, что командный подход более эффективен и при анализе данных, если это одна и та же группа на этапе подготовки и планирования допроса, на этапе его осуществления и на этапе последующего анализа, особенно если такой анализ проводится в составе многопрофильной группы [12]. В целом даже небольшие группы предоставляют большие возможности для разделения труда и могут быть более эффективными, чем в ситуациях работы одного дознава-

теля, поскольку группа может использовать более разнообразный набор знаний и навыков [13]. Таким образом происходит усиление психотехнологического потенциала всей группы, превышающего сумму их отдельных компетенций. При этом представление о том, что военные специалисты и эксперты, по сравнению с гражданскими, вносят заведомо больший вклад в эффективность общей групповой работы, не соответствует действительности.

Для систематической оценки существующих и предлагаемых методов допроса в реальных или смоделированных контекстах допроса исследователями разработаны новые экспериментальные ситуационные модели (например, имитирующие акты терроризма, захват заложников, мошеннические операции, форс-мажорные переговоры и др.).

Эти модели могут как обсуждаться в процессе групповой дискуссии, так и реализовываться в форме тренировочных допросов и собеседований, позволяющих заметно повысить уровень дознавательной работы, причем особый акцент в них делается на совершенствовании психологических технологий понимания психики допрашиваемого, побуждения его к сотрудничеству со следственной группой и выявления информации, представляющей для нее повышенный интерес.

Предварительная работа команды до ознакомительного собеседования, называемая «прайминг» (priming) (в социальной психологии – это использование механизма имплицитной памяти для фиксации установки, при котором однократное воздействие стимула может приводить к неосознаваемой аналогичной реакции и на последующий стимул [14]), имеет новое содержательное наполнение в современной криминалистике и юридической психологии. Так, было проведено исследование, где испытуемые приняли участие в имитационном заговоре по экотеррористическому нападению, после чего их раздельно допросили о подробностях планирования террористического акта (состав участников, система коммуникации, местонахождение, цель, средства маскировки и т.д.) [15]. Участников предупредили, что они должны раскрыть как можно больше информации о заговоре, но, в то же время, если они раскроют слишком много, следователь может начать что-то подозревать и оставить их для дальнейшего расследования, что будет расценено как их провал в процессе исследования. Во время подготовительной стадии была проведена первичная психологическая обработка половины участников, в ходе которой их помимо прочего мотивировали в течение нескольких минут актуализировать в своей памяти и воображении содержание отношений с людьми, к которым они испытывают симпатию, доверяют и чувствуют себя в безопасности. Эта часть исследования показала, что до следственное формирование эмпатийных привязанностей делает будущих допрашиваемых более спокойными, общительными, доброжелательными и готовыми к сотрудничеству [16]. При правильно организованной психологической работе многие из них были склонны переносить чувства эмоциональной привязанности и психологического доверия на новых лиц в

своем окружении. При этом у них нет времени и возможности отразиться на этой ситуации, а тем более сравнить ее с предыдущей. Их внимание постоянно сконцентрировано на ином. Последующий анализ подробностей, предоставленных «подозреваемыми», показал, что участники, с которыми предварительно провели такую подготовительную работу, предоставили значительно больше важных подробностей, чем те, с кем такая работа не проводилась. Кроме того, независимые наблюдатели оценили предварительно психологически подготовленных участников как более открытых (по 7-балльной непрерывной шкале от 1 – «крайне сдержанный», до 7 – «раскрывающий все, что мог вспомнить»); средний балл для подготовленных участников составил 4,32, тогда как участники без предварительной подготовки получили 3,63 балла [10].

Прайминг влияет на повышение признаваемости в компрометирующих мыслях и поведении, причем даже у тех лиц, которые ранее были настроены на стратегию отказа от любого сотрудничества. Участники исследования с большей готовностью признавались во враждебных мыслях и поведении по отношению к членам чуждой им группы, в прошлом незначительном преступном поведении, а также в социально нежелательных чертах и поведении в случаях, когда их стимулировали самоутверждением. В одном исследовании [17] для этого участников сначала попросили прочитать список личных ценностей и качеств, которые они считали важными, а затем написать десять строк о том, почему для них важна их самая высокая оценка, а также описать личный опыт, в котором эта ценность ключевым образом повлияла на их решения, предпочтения и поведение. Затем участников попросили письменно ответить на десять вопросов, оценивая, совершали ли они когда-либо какие-нибудь морально неприемлемые действия, было ли дискриминационное агрессивное поведение по отношению к членам чуждой группы, а также имело ли место какое-либо нежелательное поведение, по отношению к этой группе меньшинства. Как и ожидалось, эффект самоутверждения привел к тому, что люди стали сообщать о большем количестве неправильных с моральной точки зрения взглядов и фактов неадекватного поведения [18]. Исследователи HVDIG указывают, что такое самоутверждение помогает снизить сопротивление раскрытию информации. Аспект «развитие темы» многих собеседований, проводившихся правоохранительными органами [19], может снизить сопротивление раскрытию информации, отделив раскрытие информации от ценностей, действительно важных для субъекта (избегая таким образом самоотречения).

Затем исследователи задались вопросом, приведет ли предварительное самоотречение к противоположному, а именно будут ли участники исследования с меньшей вероятностью распознавать какое-либо морально неприемлемое отношение или поведение, которое может угрожать их самооценке как хорошего человека. Самоотречение было стимулировано тем, что участников просили написать десять строк о том, что они будут чувствовать, если им не удастся реали-

зовать нечто, имеющее для них безусловную моральную и/или психологическую ценность. Как и предполагалось, предварительные самоотречения привели к тому, что эти люди стали сообщать о меньшем количестве случаев неправильного с моральной точки зрения отношения и поведения к членам чуждой группы меньшинства [17].

Место проведения допроса, обстановка комнаты, присутствующий запах и даже такие факторы, как то, во что одет допрашивающий, язык, который он использует, психологически подобраны таким образом, чтобы побудить допрашиваемого поделиться важной информацией.

Для проверки теории воплощенного познания в контексте раскрытия информации во время допроса было проведено исследование инсценировки преступления [10]. Исследователи сравнили два типа комнат для допросов: одну – стандартную, а другую – подготовленную специальным образом – *открытую*. Стандартная комната для допросов полиции представляла собой маленькую пустую комнату с беловатого цвета стенами, зеркалом Гезелла, люминесцентными светильниками над головой, двумя жесткими стульями и маленьким столиком. Участники и допрашивающий сидели на одной стороне стола на расстоянии трех футов друг от друга, причем допрашивающий находился между участником исследования и дверью [20]. В экспериментальной открытой комнате было много свободного пространства и открытых объектов: «...комната была примерно в два раза больше по размеру, с окнами и такого же цвета стенами. Она изначально отличалась элементами открытости: на каждой стене висела картина – на одной – изображение воды под открытым небом, а на двух других стенах – картины открытых окон с тюлем, выходящими на воду, и открытое небо; два светильника с открытым верхом; небольшой столик с прозрачным кувшином для воды без крышки, чашкой без крышки, маленьким открытым ящиком с незапертым замком и открытой книгой. Участники исследования и дознаватель сидели в удобных креслах за большим столом по одну сторону друг от друга, на расстоянии трех футов друг от друга, причем следователь находился ближе к двери, чем к допрашиваемому» [21]. После демонстрации сценария имитационного сюжета участникам исследования по стандартному сценарию в одной из двух комнат. Те, кого опрашивали в *открытой* (экспериментальной) комнате, предоставили значительно больше общих деталей, а также более важные детали. Эти участники были также оценены как более открытые, чем те, кого опрашивали в стандартной камере содержания под стражей, по 7-балльной шкале раскрытия информации в диапазоне от 1 («крайне скрытно») до 7 («чрезвычайно открыто»). Последующее моделирование процесса допроса показало, что визуальное восприятие большего пространства увеличило психологическое раскрытие допрашиваемых.

Одна из первых задач следователя в начале допроса – оценить индекс настроенности допрашиваемого на сотрудничество или на сопротивление. Создание определенного смысла коммуникации в

контексте допроса обеспечивает основу для понимания того, что побуждает субъекта либо к сотрудничеству, либо к сопротивлению. Осмысление предполагает привлечение специальных психологических знаний и компетенций, особенно для понимания новых следственных ситуаций, отсутствующих в предыдущем опыте работы [22]. Осмысление – это атрибут «доброжелательного постороннего человека», по-английски это звучит как *sense-making* – военный термин США, используемый для обозначения военнотружущих, которые подготовлены к налаживанию конструктивного сотрудничества с гражданскими лицами. Неожиданный эффект общения с подчеркнуто «вежливыми людьми» в военной форме, от которых ожидалась агрессия и грубость, в силу контраста может резко изменить отношение к ним и проводимым ими акциям. Такое сотрудничество уже на ранних стадиях способствует нейтрализации потенциального недоверия к военнотружущим и препятствует проявлениям реального сопротивления [23].

На следующем этапе командной работы HVDIG проводится обсуждение записанных видеоматериалов допроса, что важно для критического осмысления возможных допущенных ошибок и при подготовке к новым ситуациям. При этом поведение допрашиваемого анализируется как посредством традиционных психологических инструментов анализа, так и с помощью объективных методов изучения поведения, позволяющих отслеживать динамику психофизиологического состояния допрашиваемого, а также выявлять психологические признаки лжи в показаниях (зрчки, мимика, жесты, голос, положение тела, почерк и пр.) [24–26].

Таким образом, опыт работы междомственной следственной группы HVDIG показывает, что наиболее действенными и эффективными методами получения точной и релевантной информации в процессе допроса особо ценных задержанных являются ненасильственные, основанные на формировании доверительных конструктивных отношений посредством использования широкого спектра психологически валидных коммуникативных техник и приемов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Багмет А.М., Гусев А.Н., Енгальчев В.Ф., Кравцова Г.К., Седин В.И., Холопова Е.Н. Методика исследования коммуникативного поведения с целью выявления психологических признаков искажения сообщаемой информации (по видеозаписям процессуальных и иных действий) : науч.-практ. пособие. М. : Московская академия СК России; ФГБУ ГНЦ ФМБЦ им. А.И. Бурназяна; ФМБА России, 2018. 192 с.
2. Narchet F.M., Russano M.B., Kleinman S.M., Meissner C.A. A (nearly) 360 perspective of the interrogation process: Communicating with high-value targets // G. Oxburgh, T. Myklebust, T. Grant, R. Milne (Eds.): Communication in investigative and legal contexts: Integrated approaches from forensic psychology, linguistics and law enforcement. Chichester UK : John Wiley & Sons, 2016. P. 159–178.
3. Гусев А.Н., Енгальчев В.Ф., Захарова Н.А. Современные тренды в использовании программно-аппаратных средств при оценке психоэмоционального состояния человека // Аппаратные средства в психологической подготовке : материалы межрегион. науч.-практ. конф. психологов силовых структур «Научно-методические аспекты использования программно-аппаратных средств и тренажеров в психологической подготовке военнотружущих» (Москва, 25 октября 2017 г.) / под ред. А.Г. Караяни, С.И. Данилова. М. : Военный университет; Школа современных психотехнологий, 2018. С. 110–117.
4. Amelsvoort van A., Rispens I., Grolman H. Handleiding verhoor [Interrogation AFM]. Amsterdam : Stapel & De Koning, 2010.
5. Hartwig M., Meissner C.A., Semel M.D. Human intelligence interviewing and interrogation: Assessing the challenges of developing an ethical, evidence-based approach // R. Bull's (Ed.). Investigative interviewing. New York: Springer, 2014. P. 209–228.
6. Taylor P. J. Interpersonal sensemaking in crisis negotiations. Final Report to the High-Value Detainee Interrogation Group. Washington D.C., 2015.
7. Goodman-Delahunty J., Martschuk N., Dhami M.K. Interviewing high-value detainees: Securing cooperation and disclosures // Applied Cognitive Psychology. 2014. № 28. P. 883–897.
8. Epley N., Schroeder J., Waytz A. Motivated mind perception: Treating pets as people and people as animals // Objectification and (de)humanization: 60th Nebraska symposium on motivation. 2013. № 60. P. 127–152.
9. Бегалиев Е.Н. К вопросу о тактических особенностях проведения допроса с использованием зеркала-шпиона Гезелла // Расследование преступлений: проблемы и пути их решения. 2020. № 4 (30). С. 79–83.
10. Dawson E., Hartwig M., Brimbal L. Interviewing to elicit information: Using priming to promote disclosure // Law and Human Behavior. 2015. № 39. P. 443–450.
11. Taylor P. The role of language in conflict and conflict resolution // T. Holtgraves (Ed.). The Oxford handbook of language and social psychology. Oxford : Oxford University Press, 2014. P. 459–470.
12. Hackman J.R. Collaborative intelligence: Using teams to solve hard problems. San Francisco : Berrett-Koehler, 2011.
13. LePine J.A., Piccolo R.F., Jackson C.L., Mathieu J.E., Saul J.R. A meta-analysis of teamwork processes: Tests of a multidimensional model and relationships with them // Personnel Psychology. 2008. № 61. P. 273–307.
14. Bargh J.A., Chartrand T.L. Studying the Mind in the Middle: A Practical Guide to Priming and Automaticity Research // Handbook of Research Methods in Social Psychology / H. Reis, C. Judd. New York : Cambridge University Press, 2000. P. 1–39.
15. Bargh J.A. What have we been priming all these years? On the development, mechanisms, and ecology of nonconscious social behavior // European Journal of Social Psychology. 2006. № 36. P. 147–168.
16. Mikulincer M., Shaver P.R. Attachment theory and emotions in close relationships: Exploring the attachment-related dynamics of emotional reactions to relational events // Personal Relationships. 2005. № 12. P. 149–168.
17. Davis D., Soref A., Villalbos J.G., Mikulincer M. Priming states of mind can affect disclosure of threatening self-information: Effects of self-affirmation, mortality salience, and attachment orientations // Law and Human Behavior. 2016.
18. Meissner C.A., Swanner J. Facilitating cooperation: The influence of priming manipulations in intelligence interviewing. Final Report to the High-Value Detainee Interrogation Group. 2014.
19. Inbau F.E., Reid J.E., Buckley J.P., Jayne B.C. Criminal interrogation and confessions (5th Ed.). Burlington, MA : Jones & Bartlett Learning, 2013.
20. Cesario J. Priming, replication, and the hardest science // Perspectives on Psychological Science. 2014. № 9. P. 40–48.
21. Ormerod T.C., Barrett E.C., Taylor P.J. Investigative sense-making in criminal contexts // Schraagen J.M., Militello L.G., Ormerod T., Lipshitz R. (Eds.). Naturalistic decision making and macrocognition. Aldershot, UK : Ashgate, 2005. P. 81–102.
22. Park H., Antonioni D. Personality, reciprocity, and strength of conflict resolution strategy // Journal of Research in Personality. 2007. № 41. P. 1–125.
23. Knowles E.S., Linn J.A. Resistance and persuasion. Mahwah NJ : Lawrence Erlbaum Associates Inc., 2004.
24. Luke T.J., Hartwig M., Brimbal L., Chan G., Jordan S., Joseph E., Osborne J., Granhag P.A. Interviewing to elicit cues to deception: Improving strategic use of evidence with general-to-specific framing of evidence // Journal of Police Criminological Psychology. 2013. № 28. P. 54–62.
25. Rafael A. Calvo, Sidney D'Mello. The Oxford Handbook of Affective Computing. Oxford University Press, 2014. 624 p.

Статья представлена научной редакцией «Право» 16 апреля 2021 г.

Psychological Features of Interrogating High-Value Detainees in the United States

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta – Tomsk State University Journal, 2021, 465, 196–201.

DOI: 10.17223/15617793/465/26

Vali F. Engalychev, Kaluga State University (Kaluga, Russian Federation). E-mail: valiye@gmail.com

Dmitry V. Lyfenko, Kaluga State University (Kaluga, Russian Federation). E-mail: lyfenkoDV@tksu.ru

Keywords: high-value detainees; interrogation; communication techniques; priming; psychology's special knowledge.

The article reveals the nature of the phenomenon that fundamentally determines the effectiveness of the most common investigative action – interrogation of a suspect. The range of problems affects methodological, historical, forensic, and psychological aspects. The result of the study was a model of a tactical and forensic impact, which has not only theoretical, but also practical and applied value. The subject of the research is the complex of backbone elements of the phenomenon of influence as a unique form of forensic interaction during interrogation. In the study, the general scientific methods were used: analysis, synthesis, systemic and structural. The following special scientific methods were used: statistical analysis, comparative historical analysis, expert assessment. The article contains a number of the following conclusions. In modern forensic sciences the experience of conducting an interrogation in the USA is notable, as the High-Value Detainee Interrogation Group (HVDIG) was created in 2010. The HVDIG category includes people suspected of having relations with terrorist organizations and international criminal groups. The article describes some psychological features of interrogating those people. The HVDIG has funded over 100 projects on social impact tactics, the influence of interpreters on obtaining information, cognitive interviews, scientifically proven tried-and-true methods for detecting deceptive statements, etc. Interrogation is based on a team approach. Some investigators, an analyst, an interpreter and a few experts are involved in the activity. The team members observe an interrogation through Gesell's mirror, providing the investigators with immediate feedback. The team put forward a hypothesis about the psychotype of the subject under an interrogation, their communicative behavior features, and make a model for further effective communication. It is important to encourage the subject to create an appropriate perception of the investigator, the purpose of the interrogation, its objective and apparently relative outcomes. The HVDIG actively implement priming as a tool of investigation. In this context the term “priming” receives new content, influencing the increase of recognition in embarrassing thoughts and behaviour. The location and the entire context of interrogation are structured in such a way that the subject is inspired to report valid data they previously did not intend to share. The HVDIG experience shows that the most effective interrogation methods to obtain relevant information are non-violent, based on trusting relationships and psychologically valid communication techniques.

REFERENCES

1. Bagmet, A.M. et al. (2018) *Metodika issledovaniya kommunikativnogo povedeniya s tsel'yu vyyavleniya psikhologicheskikh priznakov iskazheniya soobshchaemoy informatsii (po videozapisyam protsessual'nykh i innykh deystviy)* [Methods for the study of communicative behavior in order to identify psychological signs of distortion of the reported information (based on video recordings of procedural and other actions)]. Moscow: Moskovskaya akademiya SK Rossii; FGBU GNTs FMBT's im. A.I. Burnazyana; FMBA Rossii.
2. Narchet, F.M., Russano, M.B., Kleinman, S.M. & Meissner, C.A. (2016) A (nearly) 360 perspective of the interrogation process: Communicating with high-value targets. In: Oxburgh, G., Myklebust, T., Grant, T. & Milne, R. (eds) *Communication in investigative and legal contexts: Integrated approaches from forensic psychology, linguistics and law enforcement*. Chichester UK: John Wiley & Sons. pp. 159–178.
3. Gusev, A.N., Engalychev, V.F. & Zakharova, N.A. (2018) [Modern trends in the use of software and hardware in assessing the psycho-emotional state of a person]. *Apparativnye sredstva v psikhologicheskoy podgotovke* [Hardware in psychological training]. Nauchno-metodicheskie aspekty ispol'zovaniya programno-apparatnykh sredstv i trenazherov v psikhologicheskoy podgotovke voennosluzhashchikh [Scientific and methodological aspects of the use of software, hardware and simulators in the psychological training of military personnel]. Conference Proceedings. Moscow. 25 October 2017. Moscow: Voennyi universitet; Shkola sovremennykh psikhotehnologiy. pp. 110–117. (In Russian).
4. van Amelsvoort, A., Rispens, I. & Grolman, H. (2010) *Handleiding verhoor* [Interrogation AFM]. Amsterdam: Stapel & De Koning.
5. Hartwig, M., Meissner, C.A. & Semel, M.D. (2014) Human intelligence interviewing and interrogation: Assessing the challenges of developing an ethical, evidence-based approach. In: Bull, R. (ed.) *Investigative interviewing*. New York: Springer. pp. 209–228.
6. Taylor, P.J. (2015) *Interpersonal sensemaking in crisis negotiations. Final Report to the High-Value Detainee Interrogation Group*. Washington D.C.
7. Goodman-Delahunty, J., Martschuk, N. & Dhami, M.K. (2014) Interviewing high-value detainees: Securing cooperation and disclosures. *Applied Cognitive Psychology*. 28. pp. 883–897.
8. Epley, N., Schroeder, J. & Waytz, A. (2013) Motivated mind perception: Treating pets as people and people as animals. In: Gervais, S.J. (ed.) *Objectification and (de)humanization: 60th Nebraska symposium on motivation*. New York: Springer. pp. 127–152.
9. Begaliev, E.N. (2020) K voprosu o takticheskikh osobennostyakh provedeniya doprosa s ispol'zovaniem zerkala-shpiona Gezella [On the tactical features of interrogation using the Gesell mirror]. *Rassledovanie prestupleniy: problemy i puti ikh resheniya*. 4 (30). pp. 79–83.
10. Dawson, E., Hartwig, M. & Brimbal, L. (2015) Interviewing to elicit information: Using priming to promote disclosure. *Law and Human Behavior*. 39. pp. 443–450.
11. Taylor, P. (2014) The role of language in conflict and conflict resolution. In: Holtgraves, T. (ed.) *The Oxford handbook of language and social psychology*. Oxford: Oxford University Press. pp. 459–470.
12. Hackman, J.R. (2011) *Collaborative intelligence: Using teams to solve hard problems*. San Francisco: Berrett-Koehler.
13. LePine, J.A. et al. (2008) A meta-analysis of teamwork processes: Tests of a multidimensional model and relationships with them. *Personnel Psychology*. 61. pp. 273–307.
14. Bargh, J.A. & Chartrand, T.L. (2000) Studying the Mind in the Middle: A Practical Guide to Priming and Automaticity Research. In: Reis, H. & Judd, C. (eds) *Handbook of Research Methods in Social Psychology*. New York: Cambridge University Press. pp. 1–39.
15. Bargh, J.A. (2006) What have we been priming all these years? On the development, mechanisms, and ecology of nonconscious social behavior. *European Journal of Social Psychology*. 36. pp. 147–168.
16. Mikulincer, M. & Shaver, P.R. (2005) Attachment theory and emotions in close relationships: Exploring the attachment-related dynamics of emotional reactions to relational events. *Personal Relationships*. 12. pp. 149–168.

17. Davis, D., Soref, A., Villalbos, J.G. & Mikulincer, M. (2016) Priming states of mind can affect disclosure of threatening self-information: Effects of self-affirmation, mortality salience, and attachment orientations. *Law and Human Behavior*. 40 (4).
18. Meissner, C.A. & Swanner, J. (2014) *Facilitating cooperation: The influence of priming manipulations in intelligence interviewing*. Final Report to the High-Value Detainee Interrogation Group. Washington, D.C.
19. Inbau, F.E. et al. (2013) *Criminal interrogation and confessions*. 5th ed. Burlington, MA: Jones & Bartlett Learning.
20. Cesario, J. (2014) Priming, replication, and the hardest science. *Perspectives on Psychological Science*. 9. pp. 40–48.
21. Ormerod, T.C., Barrett, E.C. & Taylor, P.J. (2005) Investigative sense-making in criminal contexts. In: Schraagen, J.M., Militello, L.G., Ormerod, T. & Lipshitz, R. (eds) *Naturalistic decision making and macrocognition*. Aldershot, UK: Ashgate. pp. 81–102.
22. Park, H. & Antonioni, D. (2007) Personality, reciprocity, and strength of conflict resolution strategy. *Journal of Research in Personality*. 41. pp. 1–125.
23. Knowles, E.S. & Linn, J.A. (2004) *Resistance and persuasion*. Mahwah NJ: Lawrence Erlbaum Associates Inc.
24. Luke T.J. et al. (2013) Interviewing to elicit cues to deception: Improving strategic use of evidence with general-to-specific framing of evidence. *Journal of Police Criminological Psychology*. 28. pp. 54–62.
25. Calvo, R.A. & D’Mello, S. (2014) *The Oxford Handbook of Affective Computing*. Oxford University Press.
26. Chernov, Y. & Engalychev, V. (2019) Distant profiling-aggression evaluation with formalized handwriting analysis. *Trends and Prospects of Development of Criminalistics and Forensic Expertise*. Proceedings of the International Conference. Yerevan, Armenia. pp. 87–96.

Received: 16 April 2021