

PRZESŁUCHANIE
JAKO
ROZMOWA

METODY
I
TECHNIKI
PSYCHOLOGICZNE
STOSOWANE
PRZEZ
SB

Żyjemy w państwie posiadającym system nie aprobowany przez większość obywateli. Władza w Polsce nie jest sprawowana w imieniu Polaków lecz stanowi próbę panowania nad nimi. Taki stan faktyczny determinuje działanie aparatu partyjno-państwowego. Jediną drogą ochrony inte

Puławy, 83

Wesół władzy jest uzyskanie kontroli policyjno-administracyjnej nad narodem. Dlatego też, każdy z nas decydujący się na działanie społeczne spotkał się lub spotka z funkcjonariuszem SB. Niżniejszy tekst ma za zadanie pomóc Tobie uniknąć negatywnych skutków takiego kontaktu. Proponujemy spojrzenie na przesłuchanie przez pryzmat wiedzy jaką dostarcza psychologia. Postaramy się krótko opisać niektóre metody i techniki stosowane podczas przesłuchań

PRZESŁUCHANIE JAKO GRA

Rozważamy przesłuchanie jako grę, w której obie strony, przesłuchiwany i przesłuchujący chcą odnieść zwycięstwo. W tym celu zarówno funkcjonariusz jak i przesłuchiwany dokonują pewnych „wpłat” tzn. prezentują takie zachowania i udzielają informacji, które są cenne dla strony przeciwnej i mogą wywołać pożądaną reakcję. Ogół pożądaných reakcji przeciwnika wywołanych zachowaniem można uważać za zysk w grze. Gra staje się opłacalna wtedy, gdy otrzymane zyski uważamy za wystarczające. I poprzez porównanie zaplanowanych „wpłat” i „zysków” które chcemy osiągnąć wyznaczamy sobie obraz najmniejszej akceptowanej wartości tzn. odpowiadamy sobie na pytanie: w jakich warunkach jesteśmy skłonni uznać grę za opłacalną. Prawidłowość ta dotyczy ogółu kontaktów między ludzkich. Przejrzyjmy się jak w świetle tego schematu wygląda przesłuchanie.

1. po stronie funkcjonariusza SI
„zyski” to wykazanie się operaty-

wnością i skutecznością w działaniu wobec przełożonych, osiągnięcie awansu lub premii. Można to osiągnąć poprzez wyciągnięcie z przesłuchiwanego informacji o nim samym o jego działalności dotychczasowej i planowanej, o rzeczach i faktach do których przesłuchiwany przywiązuje duże znaczenie z którymi jest silnie związany emocjonalnie / np. bezpieczeństwo dziecka itp/. "wpłaty" obietnica zwolnienia z aresztu /internowania/zakątwienie lepszey pracy, mieszkania, "udzielenie informacji -wpłaty- płacimy przede wszystkim informacjami o sobie, naszym środowisku, działalności. Możemy doć się nakłonić do pewnych działań jak współpraca z SB, wyjazd za granicę itp. Oceniając wpłaty i zyski obustron widać, że przesłuchiwany może jedynie tracić. Oferuje on ważne informacje bądź podejmuje działania oddające go całkowicie w ręce SB. Co otrzymuje w zamian? Właściwie nic. Propozycje czynione przez funkcjonariusza są na ogół bez pokrycia. Ewentualne doraźne przysługi jak np. zwolnienie z are-

sztu, ocenione przez przesłuchiwanego w momencie zagrożenia jako -zysk- z pewnością zostaną zweryfikowane przez życie jako błąd który na wiele lat obciąży jego opinię.

Oceniając informację które możemy otrzymać należy pamiętać że mamy do czynienia z fachowcem. Udzieli on nam tylko takich informacji jakich ma wolno, lub jakie uzna za korzystne dla SB. W sytuacjach spotykanych na co dzień mechanizm oceny i kprzysci płynących z kontaktów z innymi ludźmi skrótowno wygląda tak: przed spotkaniem bądź w jego trakcie uczestnik ustala poziom zysków po osiągnięciu których gotowy jest uznać grę za korzystną porównuje go z osiąganymi zyskami i podejmuje decyzje o kontynuowaniu bądź przerwaniu dialogu.

Pamiętać należy iż między przesłuchiwanym a funkcjonariuszem istnieje zasadnicza różnica. My dokonujemy w/w operacji automatycznie bez głębszego zastanowienia się, on jest zaś fachowcem i ma obowiązek dokładnego wykonania

analizy. Dotychczasowe rozważania
asumują dwa wnioski. Jeżeli je-
teśmy zmuszeni odbyć rozmowę to
ależy unikać dalszych spotkań
bez formalnego wezwania. Jeżeli
funkcjonariusz wzywa nas na dru-
ie spotkanie, to z dużym prawdo-
odobieństwem możemy przyjąć, że
tenik on grę jako opłacałą
ia SB.

Techniki służące osiągnięciu
sków nieuzasadnionych wpływami.

normalnych sytuacjach życiowych
ontynuowane są te kontakty, które
ba stronom przynoszą zadowala-
ący zysk. Przeszkuchanie taką sytu-
cję nie jest. Z reguły przeszkuchi-
any zmuszony jest do uczestni-
stwa w grze. Dlatego też postrzega
swą sytuację jako stwarzającą
grożenie. Funkcjonariusze prowa-
dzący rozmowy wiedząc o tym stara-
ją się przełamać bariery u prze-
skuchiwanego. Robią to stosując te-
niki powodujące maksymalizację
sków nieusprawiedliwioną rze-
wistymi wpływami. Po krótko om-
y stosowane:

Manipulacja informacją.

Jednym z najważniejszych elementów wyznaczających zachowanie człowieka są informacje docierające do niego. W oparciu o nie człowiek podejmuje decyzje, planuje działania wybiera te a nie inne formy zachowania. Często SB dąży do wytworzenia monopolu informacji. Nie przez przypadek osoby tymczasowo aresztowane lub zatrzymane nie mogą kontaktować się ze sobą, a najbardziej poszukiwane i czasie rewizji w więzieniach i obozach są radia i grypsy z wolności. Jeżeli funkcjonariusze SB uda się wytworzyć sytuację, w której jedynie informacje przez nich nadawane bądź dla nich korzystne docierają do przesłuchiwanego to mogą z dużym prawdopodobieństwem liczyć na to, iż ich klient będzie zachowywał się zgodnie z ich oczekiwaniami. Właśnie w procesie manipulacji informacją należy doszukiwać się źródeł pogłosów. To może mieć na celu osłabienie odporności psychicznej.

MANIPULACJA ZJAWISKAMI

/obiektami/ posiadającymi dużą wartość emocjonalną dla przesłuchiwanego.

Mamy z tym do czynienia gdy funkcjonariusz w trakcie przesłuchania sugeruje, że dziecko może ulec wypadkowi jeżeli nie udzielimy odpowiednich informacji. Przesłuchujący stara się stworzyć zagrożenie dla tych wartości, które mają dla nas największe znaczenie. Niejednokrotnie przynosi mu to duże zyski. Należy zwrócić uwagę iż danych co jest dla nas istotne sami dostarczamy przeciwnikowi/często nieświadomie/. Dzieje się to wtedy, gdy wdajemy się w czasie przesłuchań w towarzyskie pogawędki z funkcjonariuszem, który pilnie analizuje pod tym kątem nasze wypowiedzi.

TECHNIKI INGRACJACYJNE

Przez ingracje rozumiemy wkradanie się w łaski partnera w celu osiągnięcia nieuzasa-

dniowych wpłatami zysków"

Do najczęściej stosowanych należą -podnoszenie wartości partnera, do tej kategorii możemy zaliczyć wypowiedzi typu pan taki inteligentny i znalazł się wśród manipulatorów w "Solidarności" którzy pana nie potrafią docenić", "ze swymi zdolnościami mógłby pan być dyrektorem itd. Wykazanie podobieństwa między partnerami: "ja też jestem Polakiem my też chcemy żeby było lepiej" "my też dążymy do niezależności naszego kraju.. Autoprezentacja pozytywna pan wie co ja mogę" "mam szerokie wpływy i mogę to załatwić... Autoprezentacja negatywna jest to technika rzadziej stosowana, polegająca na próbie wzbudzenia współczucia do osoby, która jej używa. Funkcjonariusz mówi: "ja bym nie chciał pana zamknąć ale muszę inaczej będę miał kłopoty", niech pan mi pomoże, ja wbrew woli muszę to załatwić.

ROZMOWA

Opisane techniki stosowane są

w metodzie zwanej rozmową.

ie każda pogawędka jest rozmową w sensie psychologicznym. Jako metoda rozmowa jest w znacznym stopniu formalizowana, tzn. przed jej rozpoczęciem prowadzący powinien mieć jasno sformułowany cel i sposób jej przeprowadzenia. Pami tajny o tym. Funkcjonariusz wzywający nas na przesłuchanie nie ma zamiaru przyjaźnie z nami pogawędzić. Jako fachowiec zatrudniony w konkretnej instytucji, za pomocą rozmowy musi zrealizować wytyczony cel. Formowy możemy podzielić na te które celem jest skłonienie przesłuchwanego do podjęcia lub zaniechania określonych działań /np podjęcie współpracy z SB/ i te których celem są konkretne informacje. Można przyjąć iż w przypadku pierwszego rodzaju rozmów funkcjonariusze raczej posługują się manipulowaniem obiektami posiadającymi dla przesłuchwanego dużą wartość oraz manipulowanie informacją. W przypadku rozmowy informacyjnej częściej posługują się technikami ingracją i jny-

mi i innymi, które zostaną omówione
niżej. Poza planem i strukturą for-
malną rozmowy, podstawą jej powodze-
nia jest wytworzenie przez przesłu-
chującego empatii, tzn. specyficznego,
pozytywnego stosunku emocjonal-
nego osoby przesłuchiwanego do swe-
go rozmówcy. Polega to na wytworze-
niu u przesłuchiwanego przekonania
iż funkcjonariusz nie zagraża mu.
-rozumie jego problemy i skrupuły
chce mu pomóc w trudnej sytuacji
jaka jest przesłuchanie. Temu celo-
wi często służą wyżej wymienione
techniki ingracjacyjne. Powróćmy do
nich na chwilę i rozważmy, jakie me-
chanizmy psychiczne uruchamia czło-
wiek, który nas chwali, docenia, pod-
nosi wartość partnera/ jest postrze-
gany jako przyjazny nam. Istnieje
tendencja do odwzajemniania pozyty-
wnych ocen, dlatego też możemy fał-
szywie ocenić funkcjonariusza jako
osobę bardziej atrakcyjną niż jest
w rzeczywistości. Przesłuchującego
przyznającego nam rację, wykazujące
go iż myśli podobnie, ma podobne po-
glądy, odbieramy jako społeczne po-
twierdzenie tego iż mamy rację

W ten sposób stwarza on pozory iż zaspokaja on naszą potrzebę bycia akceptowanym. Co więcej oceniamy go bardziej pozytywnie niż człowieka po którym spodziewamy się, że myśli tak samo jak my. Udowodniono w serii eksperymentów iż pozytywniej postrzegamy osobę, która początkowo się z nami nie zgadzała lub też po której nie oczekujemy wyrażania zgody/badania Signalla/. Bardzo często stosowanym chwytem, który towarzyszy autoreprezentacji pozytywnej jest sytuacja, którą na użytek niniejszego opracowania nazwiemy -dobry ubek-. Niejednokrotnie zdarza się, iż przesłuchanie rozpoczyna funkcjonariusz, który krzyczy na nas usiłując zastraszyć, nie pozwoli pa- lić. Po pewnym czasie wchodzi drugi który przedstawia się jako oficer wyższy rangą, udziela ostrej reprymendy poprzedniemu, wyprasza go z pokoju, a nas częstuje papierosem proponuje herbatę. Zachowanie to ma na celu wytworzenie empatii. Poprzednik „dobrego ubeka” przygotowuje tło, na którym jego kolega może zaprezentować się jako ten który

chce pomóc. Wykorzystywany jest tu mechanizm opisany przez T. Walstera - im bardziej człowiek czuje się niepewny tym korzystniej ocenia osobę zyczliwą. Wszystkie wyżej opisane działania służą wytworzeniu pozytywnego stosunku w rozmowie. Techniki te są groźne, ponieważ pomimo swej prostoty są trudne do wykrycia przez osoby bezpośrednio zainteresowane, to znaczy te, które są stały poddane ich działaniu. Jednak jeżeli będziemy zdawali sobie sprawę z ich istnienia możemy obronić się przed ich wpływem na nasze zachowanie.

PYTANIA

Przeprowadzający rozmowę nie zadaje pytań dowolnie. Ich kolejność i forma jest określona stanem wiedzy o przedmiocie rozmowy i jej celu. Istnieją dwa podstawowe systemy zadawania pytań: technika lejka i lejka odwróconego. Z techniką lejka mamy do czynienia, gdy prowadzący zaczyna rozmowę od pytań b. ogólnych, szerokich/np. może opowie pan

o swojej działalności związkowej?/
i stopniowo doprecyzowuje nasze od-
powiedzi zadając pytania coraz ba-
rdziej szczegółowe. Funkcjonariusz
stosujący technikę lejka odwróco-
nego, rozpoczyna od pytań szczegóło-
wych a w toku rozmowy zadaje pyta-
nia dotyczące coraz szerszych zaga-
dnień. Zastosowanie jednej z w/w te-
chnik jest ważną wskazówką dla
przesłuchiwanego. Z dużym prawdopo-
dobieństwem można przypuszczać iż
funkcjonariusz stosujący metodę le-
jka ma niewielką wiedzę dotyczącą
przedmiotu rozmowy. Technika lejka
odwróconego jest sygnałem iż pewne
fakty są SB znane i używane są ja-
ko punkty zaczepienia w rozmowie
w ścisłym związku z techniką pow-
stają ich rodzaje. Możemy się spot-
kać z ich dużą różnorodnością. Nie
jest naszym celem opisywanie po-
szczególnych typów pytań. Pragniemy
tylko zwrócić uwagę na dwa ich ro-
dzaje szczególnie niebezpieczne
dla przesłuchiwanego.

--éPytania nie wprost tzw. sugeru-
jące-są to takie pytania, które w

swej treści zawierają pewne twierdzenie. Nieostrożna odpowiedź na takie pytanie jest przyznaniem się do twierdzenia w nim ukrytego. Np. proszę odpowiedzieć -tak- lub -nie- czy zaprzestaj pan działalności konspiracyjnej. Odpowiedz-tak- sugeruje iż prowadzisz ją nadal, odpowiedz-nie- sugeruje iż kiedyś prowadziłeś lecz przestałeś. Obydwie są przyznaniem się do działalności konspiracyjnej. Prawidłową reakcją na pytanie nie wprost jest zanegowanie ukrytego twierdzenia. W przytoczonym przykładzie- nigdy nie prowadziłem działalności konspiracyjnej.

Pytania „gorące”

W trakcie prezentowania materiału obojętnego np. rozmowa o pogodzie nagle pada pytanie dotyczące istotnej sfery twojej aktywności np. działań w podziemiu. Funkcjonariusz posługujący się tą techniką może przypuszczać, iż chętnie odpowiadając na pytanie, niejako z rozpędu odpowiesz na pytanie istotne. Jeże-

li odmówisz odpowiedzi jest to sygnałem dla niego, iż dotknął ważnego problemu. Poza tym cały czas jesteś obserwowany, notowane są objawy twojego zdenerwowania, lęku. Pamiętając o możliwości poskubzenia się przez funkcjonariusza techniką pytań „gorących” należy w trakcie rozmowy skrupulatnie kontrolować jej przebieg i własne zachowanie. Rzadko się zdarza aby przesłuchanie dotyczyło jednego tematu. Ważną dla nas informacją jest sposób w jaki przesłuchujący przechodzi z tematu na temat. Łagodne, płynne przejście sprzyja zachowaniu empatii, stanowi to dla nas sygnał, iż funkcjonariusz liczy na sukces i uważa, że wszystko idzie po jego myśli. Gwałtowna zmiana tematu zrywa pozytywną atmosferę - ma za zadanie wywołać u przesłuchiwanego poczucie zagrożenia, niepewności.

Techniki szczegółowe

Technika kumulatywnego przedstawiania faktów
przesłuchujący prezentuje przesłu-

chiwanemu prawie wszystkie informacje na dany temat. Obliczone to jest na wytworzenie przekonania iż nie ma potrzeby odmawiania zeznań, przecież oni i tak wszystko wiedzą. Tym bardziej iż funkcjonariusz często nie żąda nowych danych lecz proponuje tylko przyznanie się i podpisanie protokołu. Przesłuchujący odnosi sukces jeżeli potwierdzisz przedstawione przez niego dane. Materiał którym dysponuje SB najczęściej pochodzi ze źródeł nie dających wykorzystać się w procesie np. podsłuchu bądź to danych tzw. służb taktyczno-operacyjnych czyli tajniaków, prowokatorów, etyczek. Jeżeli uległeś po zastosowaniu techniki kumulatywnego przedstawiania faktów, to możesz być pewien iż w sądzie dowodem nie będzie taśma czy zeznanie nosiciela, lecz protokół przez ciebie podpisany. Większość procesów przebiega w oparciu o takie materiały.

Technika selektywnego przedstawiania faktów.
Przesłuchujący przedstawia kilka

faktów, najczęściej szczegółowych o których pozornie wiedziało małe grono. Może to uruchomić następujące rozumowanie: „Jeśli oni znają tak dobrze szczegóły, to co dopiero myśleć o sprawach naprawdę ważnych. Wszystko wiedzą. Zaczynasz zeznawać. A tymczasem szczegół który Ci zaprezentowana może być jedynym jaki posiadają. Np. inżynier pracownik służby taktyczno - operacyjnej przypadkowo usłyszał fragment rozmowy, w której ten drobny fakt był poruszany. Gdy zakamiesz się nastąpi proces opisywany przy technice poprzedniej. Technika selektywnego przedstawienia faktów stosowana jest najczęściej w dochodzeniach obejmujących kilka osób. Wtedy użycie jej połączone jest z sugestią. A któryś z kolegów „sypie“.

Rekonstrukcja zdarzenia

B posiada wiadomości na temat stanu początkowego i końcowego jakiegoś zdarzenia. Dąży do uzupełnienia brakujących danych. W tym celu na podstawie posiadanych informa-

cji i przypuszczeń stara się w naj-
bardziej prawdopodobny sposób uzu-
pełnić brakujące ogniwa w łańcuchu
faktów. Np. przypuszczają iż druku-
jesz ulotki. Ulotki te pojawiły się
w zakładzie w którym pracowałeś. W
zakładzie tym zatrzymano tego
przyjaciela. Funkcjonariusz z dużym
prawdopodobieństwem przypuszcza
iż przekazalesz zlotki temu koledze
a on powiesił je na tablicy w fa-
bryce. W trakcie przesłuchania pre-
zentuje on tak zrekonstruowane zda-
rzenie jako pewnik, obserwuje twoją
reakcję. Jeśli się przyznasz, to zdo-
bywa dowód, iż było tak jak przypu-
szczasz. Jeżeli nie to konstruuje on
następną hipotezę, którą na drugim
przesłuchaniu prezentuje Tobie lub
innemu podejrzanemu. Oprócz dotych-
czas wymienionych technik szczegó-
łowych znane są także inne jak np
przesłuchania przy pomocy wykrywa-
cza kłamstw i narkoanalyzera/po-
dawanie przed przesłuchaniem środ-
ków farmakologicznych, mających na
celu aktywizację pamięci i zniesie-
nie mechanizmów ochronnych/. Nie
opisujemy szerzej tych technik - z

powodu praktycznego, niestosowania
ich przez SB. Pamiętać należy, iż
stosowanie narkoanalizy jest pra-
wnie zabronione, na badanie przy po-
mocy wykrywacza kłamstw konieczna
jest zgoda przesłuchiwanego. Należy
pamiętać, że władzy zależy na tym
aby orientować się kto ma predyspo-
zycje do działalności w opozycji
do prowadzenia akcji strajkowych
itp. Dane takie można uzyskać stosu-
jąc analizę czynnikową. Aby to je-
dnak uczynić trzeba zebrać dostate-
czną ilość informacji/z tekstów wy-
wiadów, rozmów/Prowadząc nawet nie-
zobowiązujące rozmowy - odkrywamy
się-Może to zostać kiedyś wykorzy-
stane przeciwko nam. Dlatego nie
prowadz rozmów bez formalnego wez-
wania. Pamiętaj w tej walce wygrasz
tylko wtedy, gdy nie będziesz grał.