

# Klienci Policji

Przesłuchanie metodą FBI pozwala uzyskać maksimum informacji, ustalić fakty i okoliczności zdarzenia.

– Metoda FBI obejmuje nie tylko stricte przesłuchania, czyli w naszym pojęciu zapisywanie treści wypowiedzi danej osoby do protokołu – mówi oficer CBS. – Rozszerzona jest o rozmowę wstępną, która rozpoczyna się nawiązaniem kontaktów ze składającymi wyjaśnienia lub zeznania. Pokazuje, jak przełamać bariery, zdobyć zaufanie. Na początku zajęć sądziłem, że mówienie na ten temat nie ma najmniejszego sensu – przecież ja doskonale wiem, że np. najpierw powinienem się przywitać, przedstawić. Szybko jednak zrozumiałem, że teorię należy umiejętnie przekładać na praktykę.

Wspomniany oficer uczestniczył w szkoleniu metodą FBI. – Po zakończeniu uświadomiłem sobie, że niektóre z dochodzeń, jakie wcześniej realizowałem, poprowadziłbym inaczej – przyznaje. – A na pewno rozszerzyłbym je o rozmowę wstępną.

## TO NIE PRZEDMIOT!

Prowadzący przesłuchania metodą FBI nie posługują się takimi określeniami, jak świadek, pokrzywdzony, podejrzany. Nazywają ich klientami.

– Należy wyjść z założenia, że chociaż jednego dnia składają wyjaśnienia, to następnego mogą wrócić do nas w charakterze świadków, a nawet informatorów – mówi nadkom. Wiesław Zyskowski z CSP w Legionowie, starszy wykładowca Zakładu Taktyki Kryminalistycznej, lider grupy prowadzącej szkolenia metodą FBI. – Przesłuchujący zawsze powinien traktować te osoby podmiotowo, nigdy przedmiotowo.

– Okradli mnie – opowiada Ewa K., której metodą FBI najwyraźniej nie potraktowano. – Poszłam złożyć zawiadomienie. W poczekalni komisariatu godzinę czekałam na pana policjanta. Gdy szliśmy korytarzem, dwa razy się zatrzymywał, żeby z kolegami wymienić uwagi o dyskotecce, na której – jak wywnioskowałam z rozmowy – byli poprzedniego dnia. W pokoju przesłuchań biurko było zarzucone papierami. Pan porządkował je chyba z dziesięć minut, ja cały czas stałam. Wreszcie kazał mi usiąść. Zaczęło się przesłuchanie. Owszem, był grzeczny, cierpliwy. W pewnym momencie zadzwonił telefon, odebrał go, po czym powiedział, że musimy szybko kończyć, bo ma inną ważną sprawę. A czy moja nie była ważna?

## PRZEŁAMAĆ LODY

Już na początku rozmowy policjant powinien wyrzucić na klienta pozytywne wrażenie. Również, jeśli chodzi o wygląd. Musi być schludny, zadbany.

Policjant spotkanie z osobą, którą będzie przesłuchiwał, powinien zacząć od wyciągnięcia ręki i przedstawienia się.

– W sposobie podania dłoni zawarty jest wiele istotnych informacji – mówi Zyskowski. – Na przykład spocona może świadczyć o tym, że osoba jest zdenerwowana, zestresowana, ewentualnie ma problemy z przemianą materii, a gdy podaje tylko część dłoni,

