

جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية
Naif Arab University For Security Sciences



الاسس النفسية للمقابلة في اطار التحقيق الجنائي

الدكتور فارس حلمي

الرياض

1408 هـ - 1988 م

الأسس النفسية للمقابلة في اطار التحقيق الجنائي

الدكتور فارس حلمي (*)

المقدمة

لا توجد لدينا في الوقت الراهن معلومات دقيقة عن أساليب التحقيق الجنائي، التي اتبعت في الماضي البعيد، أي عندما بدأت تظهر الى الوجود الأشكال الأولى للدولة، وليس غريباً أن لا يهتم المحققون هم أنفسهم بالتأريخ لعملهم شأنهم في ذلك شأن الذين صنعوا التاريخ، ولكن في حين اهتم آخرون (المؤرخون) بتدوين التاريخ لم يوجد من اهتم بتدوين أخبار المحققين وأساليبهم في العمل، ومن حسن الحظ أننا نستطيع أن نستدل من الملاحظات المدونة في كتب التاريخ الوسيط وغيرها، أن المحققين شأنهم شأن كل العاملين في المجالات المتصلة بالانسان مباشرة، كانوا يطبقون عملياً معارفهم عن الانسان وسلوكه.

مثلاً لقد استخدم الصينيون القدماء أسلوباً ذكياً في التمييز ما بين المتهم الذي يمكن أن يكون بريئاً، والمتهم الذي يمكن أن يكون مرتكباً للجريمة وذلك بوضع كمية من الأرز الجاف في فم من يحققون

(*) كلية التربية . جامعة الملك سعود . الرياض .

معها، فاذا ابتل الأرز بعد فترة قصيرة إستنتجوا من ذلك أنه برىء، أما اذا بقي الأرز جافاً استنتجوا أنه المذنب الحقيقي، أما العرب القدماء فقد كانوا يطلبون من المتهم أن يذهب الى خيمة بجوار التحقيق، ويقولون له انه يوجد في الخيمة حمار له صفات خاصة مقدسة، فهو ينهق اذا ما شد ذيله شخص مرتكب فعلا للجريمة التي يحققون في شأنها، لقد كانوا يتوقعون أن يصدق هذه الأسطورة المتهم البرىء فيشد ذيل الحمار فعلا، أما المتهم المذنب فكانوا يتوقعون منه أن لا يشد ذيل الحمار ويتعرفون على ذلك من خلال الساج الذي يلتصق باليد بعد شد الذيل المصبوغة بالساج.

ومما يؤسف له أن بعض الأساليب البدائية مازالت تستخدم في بعض البلاد العربية خاصة في إطار القضاء العشائري، ففي مصر مثلاً توجد بعض العشائر التي تلجأ الى وضع جرة على لسان المتهم، فاذا ما احترق كان مذنباً، واذا لم يحترق كان المتهم بريئاً، وأسفنا للاستمرار في استخدام هذه الأساليب البدائية لأن احتمالات الخطأ فيها عالية جداً بمقاييس التقدم العلمي الراهن، هذا بالرغم من أهميتها التاريخية، اذ أنها جميعاً قد أشارت الى أن المحقق في الماضي قد استخدم نوعاً من الفهم العلمي للسلوك الانساني، هذا بطبيعة الحال كان مرتبطاً أشد الارتباط بمستوى التقدم العلمي في كل عصر من العصور، وتشير هذه الأساليب البدائية الى ضرورة تطبيق المعارف العلمية الحديثة المتعلقة بالسلوك الانساني، والتي وصلت اليها علوم الانسان وخاصة علم النفس من أجل البلوغ بهذا العمل أو الفن الى مستوى أرقى.

العناصر الرئيسية للمقابلة:

إذا كان عمل المحقق يدور حول محور الحصول على معلومات من أجل القاء الضوء على الكيفية التي حدثت بها المخالفة القانونية فإن عمله في معظم الأحيان يتم من خلال أسلوب المقابلة، وهذه ليست سوى لقاء بين شخصين وجهاً لوجه في مكان معين، ولفترة زمنية معينة، بغية الحصول على معلومات محددة مرتبطة بمخالفة قانونية معينة، والطرف الأول في المقابلة هو المحقق، والطرف الثاني قد يكون متهماً أو شاهد اثبات أو شاهد نفي، أو أي شخص قد تكون لديه معلومات مرتبطة بتلك المخالفة التي نحن بصددھا، ونجاح المحقق في الحصول على تعاون هؤلاء الأشخاص يعني حصوله على معلومات دقيقة تمكنه من اكتشاف الكيفية التي وقعت بها تلك المخالفة بالتالي النجاح في تحديد المسئولية الجنائية.

دور علم النفس في هذا الإطار هو المساعدة على تحليل الكيفية التي يحدث بواسطتها هذا التفاعل الانساني والكشف عن قواعده العامة:

أ- تفرد الشخص: بالرغم من التشابه الكبير بين أبناء البشر في الكثير من الصفات والقدرات النفسية والجسدية إلا أن كل فرد يتميز بوجود هذه السمات بقدر معين يختلف عن الآخرين، وهذا الاختلاف في مقادير وجود السمات يجعله يفهم الأشياء ويستجيب لها بطريقة مختلفة، هذه الحقيقة البسيطة عن الفروق الفردية تجعل من كل مقابلة تضيف جديداً للمحقق، في كل مقابلة جديدة على

المحقق أن يطبق بطريقة مبتكرة القواعد العامة التي يكتسبها بواسطة الخبرة أو بواسطة الدراسة المنظمة.

ب - الانسان محاط بمصفاة (فلتر) هذه المصفاة تعني أن الانسان يتأثر بما حوله بطريقة اختيارية أو انتقائية هو يختار مثيراً معيناً لينتبه اليه دون غيره من المثيرات الموجودة الى جواره، أو قد ينتبه الى جزء من مثير دون الجزء الآخر، والذي يؤثر في هذه الظاهرة أو ما يشكل هذه المصفاة هو:

١ - الحواس: التي تنقل اليها المثيرات من العالم الخارجي فهي قد تكون ضعيفة، أو متعبة، أو مريضة، أو سليمة، وهي تتأثر بألوان دون غيرها وهكذا.

٢ - الخبرات: التي تراكمت لدينا نتيجة لاتصالنا بغيرنا من الناس (عملية التطبيع الاجتماعي)، وبالطبيعة قد نتعلم الانتباه الى مثيرات معينة دون غيرها، وقد نتعلم أيضاً فهمها.

٣ - الحالة الانفعالية: عندما نتعرض لمثيرات معينة تتأثر قدرتنا على الانتباه لها بالحالة الانفعالية التي نكون عليها، فالفرح يؤثر بطريقة غير الحزن، وهكذا.

٤ - الحاجات النفسية أو الجسمية: دوافعنا قد تؤدي الى الانتباه الى شيء معين دون غيره أو فهمه بطريقة معينة، فالجائع قد لا ينتبه الى أشياء كثيرة أثناء بحثه عن الطعام، والشخص الذي يحتاج الى العطف من قبل الآخرين قد يؤدي به ذلك الى عدم الاهتمام بالسماوات الأخرى لهؤلاء.

٥ - خواص المثيرات نفسها: سمات المثير نفسه وما حوله من المثيرات
أخرى مثل الشدة، والغرابة والتغير المستمر، أو الثبات المستمر
في وسط من الأشياء المتغيرة قد تساعد على الانتباه الى مثير معين
دون الانتباه الى مثيرات أخرى، بعبارة أخرى بالنسبة للشاهد أو
المتهم فان جلسة التحقيق تحتوي على مثيرات كثيرة منها المحقق
نفسه ملابسه، طريقتة في الكلام، طريقتة في الجلوس، اسمه،
اتجاهاته، أسئلته، نظافته، كل هذه السمات وغيرها هي مثيرات
ينتبه لبعضها المتهم أو الشاهد ويفهمها بطريقته الخاصة المتأثرة
بخبراته، واتجاهاته، وحالته النفسية، والجسدية.

ج - تكوين الانطباع: عندما يتقابل شخصان وجهاً لوجه فان كليهما
وبسرعة يكون انطباعاً معيناً عن الآخر، وهذا الانطباع ليس
سوى اعتقاد بوجود مجموعة سمات، أو اتجاهات لدى الشخص
الذي يقابله، فالانطباع الايجابي أو الاتجاه الايجابي يعني أننا
نعتقد بوجود سمات حسنة أو جيدة لدى ذلك الشخص، فقد
نراه على أنه جيد، جميل، كفؤ، شريف . . وغيرها، وقد
يحدث العكس فقد تكوّن انطباعاً أو اتجاهاً سلبياً نحو الشخص
الأخر، هذا إذا ما اعتقدنا بوجود سمات سيئة أو غير مرغوب
فيها لديه، فقد نعتقد أنه قبيح، بخيل، ولا يوثق به، فاشل
. . وغيرها، بطبيعة الحال كل منا يجب أن يجلس مع من يجب
ويتحدث اليه أو مع من لدينا عنهم انطباع ايجابي، نحب أن
نتبادل المعلومات معهم ونحب أيضاً ان نتعاون معهم، أما
أولئك الذين لا نحبهم أو لدينا عنهم انطباع سلبي، فلا نحب

الجلوس معهم ولا قضاء وقت طويل معهم، ولا نحب التحدث معهم، وقد نفسر كل ما يقولونه بطريقة متأثرة بهذا الانطباع.

من الواضح أن كل محقق يرغب في أن يترك انطباعاً إيجابياً لدى من يحقق معهم من أجل الحصول على تعاونهم وبالتالي على المعلومات المطلوبة، والسؤال الذي نود الاجابة عليه هو ما هي مصادر أو العوامل التي تؤثر في تكوين هذا الانطباع؟

تشير الدراسات التجريبية الى أن الانطباع يتكون بسرعة بالغة، ومن خلال عدد صغير من السمات الظاهرة التي يمكن ان تنقلها حواسنا بسرعة الى الدماغ من أجل إجراء عملية التفسير والفهم والاستجابة، والخصائص التي تجذب الانتباه إليها لا بد أن تكون بعضاً مما يلي:

الملابس - القوام - الجنس - الاسم - الدين - البلد الذي ينتمي اليه - العمر - الحالة الاقتصادية - الحالة الاجتماعية - طريقة المشي والجلوس - طريقة الكلام - الدوافع - الاهتمام بالشخص الآخر.

بعض السمات النفسية والجسدية السابقة يتكون من العديد من السمات الجزئية، وكل منها ليست سوى مثير قد يدركه أولاً ويدركه الطرف الآخر، وقد تكون عنصراً أساسياً في تكوين الانطباع، ومن سوء الحظ أننا لا نستطيع اعطاء نصيحة شاملة حول الكيفية التي تؤدي الى تكوين انطباع ايجابي، فهذه مسألة

نسبية تختلف من ثقافة الى أخرى ومن زمان الى آخر ومن فرد الى آخر، وواجب المحقق في هذه الحالة هو التعرف على كل ما يؤدي الى تكوين انطباع ايجابي أو سبي من خلال خبرته الشخصية بثقافته، ومن خلال الاستعانة بخبرة الآخرين في هذا المقام يمكن القول بأن الناس عموماً يميلون، ويحبون، ويعجبون بالذين يشبهونهم أن يجسدوا مثلهم العليا التي لم يستطيعوا هم أنفسهم تحقّقها، أو يميلوا الى الاعجاب بالذين يشعرون هم حاجات نفسية أو جسدية، فقد نحب مثلاً أولئك الذين يظهرون اهتماماً أو احتراماً أو حبا لنا.

ويتصف الانطباع أيضاً بميله نحو التعزيز والتأكد، ولكن في بعض الأحيان يمكن لمصدر الانطباع أن يحاول تغييره من خلال التأكيد على جوانب أخرى يعتقد أنها تؤدي الى تكوين اتجاه ايجابي.

د - المكان: بطبيعة الحال لا بد أن يتم لقاء طرفي المقابلة في مكان ما قد تفرضه طبيعة هدف المقابلة أو الصدفة المحضة، وما يمكن قوله بصدد مكان المقابلة هو أن المكان قد يحتوي على أشياء (مثيرات) كثيرة منها الطبيعي، ومنها الانساني، بعض هذه المثيرات قد يدركها الشخص الذي نقابله، وسوف يستجيب لها بطريقة اختيارية وغير ارادية، وبالتالي فان خطة المقابلة ستضطرب وتصبح عملية من نحقق معه على تركيز كل انتباهه للمثيرات (الأسئلة) التي نريد أن نوجهها له من أجل أن يتذكر معلومات معينة موجوده في الذاكرة، هذه العملية التي نبدأ بسؤال

موجه من المحقق، وإنتباه وإدراك وفهم، ومن ثم عملية تذكر للمعلومات يقوم بها الشخص الذي يحقق معه، قد تضطرب. فإنتباهه الى مثيرات أخرى موجودة في مكان المقابلة قد يؤدي الى تركيزه عليها ونسيانه السؤال المقدم من المحقق، أو على الأقل صعوبة الحصول على المعلومات من الذاكرة، نظراً لأنه مشغول بتذكر مواد أخرى، هذه المثيرات الدخيلة قد تمنعه عن التذكر فمثلاً دخول شخص الى غرفة التحقيق، قد يمنع الشاهد من مواصلة الكلام وقد يمتنع نهائياً عن التعاون، ومجرد طرق الباب قد يؤدي الى ازاحة موضوع السؤال من بؤرة الشعور والانتباه الى هامش بعيد.

اذن من الضروري أن يتوفر في المكان الذي تجرى فيه المقابلة ما يوفر الخصوصية وأن يخلو تماماً مما يشتت الانتباه أو ما يؤدي الى انقطاع توالي أو توارد الخواطر التي قد تؤدي الى أن يتذكر الشخص ما يطلب منه أن يتذكره.

بناء المقابلة:

يمكن النظر الى المقابلة كما لو كانت كائناً حياً له مرحلة بداية ومرحلة نضوج (وسط) ومرحلة نائمة الا وهي اختتام المقابلة، والنجاح في أية مقابلة يعتمد الى حد كبير على الاعداد المسبق لها، أي معرفة المجرى العام لكل مرحلة من المراحل الثلاث المذكورة، صحيح أنه يصعب أن نتوقع كافة المشكلات التي يمكن أن تطرأ أثناء

كل مرحلة، ولكن على أقل تقدير لا بد أن نتوقع المشكلات الأساسية أثناء كل مرحلة، وأن نتدرب على أسلوب حلها النموذجي، كل هذا لا يمكن أن يحدث بدون التفكير المسبق أي الاعداد والتخطيط فمعرفة هدف المقابلة وتفاصيل موضوعها تؤدي الى معرفة نوع الانطباع الذي يريد المحقق أن يتركه لدى الشاهد أو المتهم، وهذا بدوره يؤدي الى تهيئة المكان والأسئلة، والكيفية التي سي طرح بها هذه الأسئلة، والكيفية التي سيعالج بها ما يطرأ من مشكلات وأيضاً الأسلوب الذي يريد أن ينهي به المقابلة وفيما يلي سنتعرض باختصار لكل مرحلة من مراحل المقابلة.

أ - المرحلة الأولى أو بداية المقابلة:

مقدمة المقابلة هي أخطر المراحل، ففي هذه المرحلة يتم تحديد نوع العلاقة التي يمكن أن تنشأ بين الطرفين فالعلاقة الايجابية تعتمد على الانطباع الايجابي والعلاقة السلبية أيضاً تنشأ على أكتاف الانطباع السلبي، ولهذا فكل محقق ناجح يحاول دائماً أن يترك انطباعاً ايجابياً منذ اللحظة الأولى للمقابلة من خلال مظهره، وسلوكه أي تحيته للشاهد، أو المتهم وإظهاره للاهتمام بشخصي الطرف الثاني، في هذه المرحلة أيضاً يتم تحديد نوع الجو الذي ستم فيه المقابلة، فقد يكون جواً مريحاً وإيجابياً وودياً أو جواً يسوده التوتر، والقلق، والعداء المتبادل.

ومرحلة البداية أيضاً هي مرحلة الانتقال الى الموضوع الرئيسي للمقابلة، فاذا ما كان المحقق على عجلة من أمره وأظهر هذا من

خلال نظره المستمر الى ساعته أو من خلال الأسئلة المباشرة والمتعلقة بالموضوع، وبدون مقدمات أو من خلال حثه للطرف الثاني على التعاون، والاجابة بسرعة، أدى الى مقاومة الطرف الثاني وارتباك أفكاره، وهذا يعوق في النهاية انشاء العلاقة الايجابية بين الطرفين، ويستحسن أن يبدأ المحقق بسؤال المتهم عن سبب وجوده في السجن هذا بالرغم من كونه يعرف السبب من خلال التقارير التي اطلع عليها قبل بدء المقابلة، ولكن هذا قد يساعد على بدء جو ايجابي وودي، وقد يساعد على الحصول على معلومات عن مخالفات أخرى لم يكن المحقق يعرف عنها شيئاً وهذه قد تكون مناسبة تماماً للانطلاق الى الاستفسار عن موضوع المقابلة الرئيسي.

ب - المرحلة الثانية أو وسط المقابلة:

في هذه المرحلة يصل المحقق الى غايته، يصل الى المعلومات المرتبطة بالمخالفة القانونية التي يسعى الى الكشف عن الكيفية التي وقعت بها، والاعداد المسبق لهذه المرحلة يمثل الفرق ما بين النجاح والفشل.

التخطيط والتفكير المسبق يساعد المحقق على أن يقود المقابلة ويحدد مجراها بدقة، ويساعده على صياغة الأسئلة بأشكال شتى كي تناسب مستوى من نحقق معه أو تناسب حالته الانفعالية، وتناسب كذلك عملية الانتقال السلس من موضوع الى آخر بطريقة تساعد الذاكرة على إخراج كل ما لديها من معلومات، التخطيط الناجح يساعد على الاقتراب من كل جانب من جوانب المخالفة المتعددة من

زوايا، متعددة تبعاً للحالة النفسية والعقلية التي يكون عليها من نحقق معه.

الأسئلة المغلقة أو التي تتطلب اجابات محددة مثل (نعم) أو (لا) قد تصلح لنهاية المقابلة أي بعد أن نكوّن علاقة ايجابية وجوياً مريحاً وتعاوناً الى أقصى حد، أما الأسئلة المفتوحة النهاية (غير المحددة) فتساعد على الاقتراب من الموضوع بأدنى قدر من المقاومة، وتساعد على أن نتعرف على فجوات في المعلومات، ننفذ منها الى مزيد من المعلومات الدقيقة والجوهرية، ففي بداية المقابلة قد يجد الشخص نفسه عاجزاً عن تذكر أي شيء له علاقة بموضوع المقابلة، فتساعده عن طريق هذه الأسئلة غير المباشرة وعن طريق المعلومات غير وثيقة الصلة بالحدث أيضاً فهذه قد تجلب الى حيز الشعور، ما يشبهها أو يقترب منها زماناً أو مكاناً.

هذه المرحلة قد تتطلب أيضاً أن نفهم ما يقوله الشخص الذي نحقق معه بواسطة اللغة غير اللفظية أي بواسطة الاشارات الصادرة عن العيون، أو الوجه، عموماً أو الشفاه أو حركات الأيدي والرأس، والتشجيع قد يتم من خلال صمت المحقق أو من خلال الأصوات المحايدة، وقد يتطلب الموقف أن لا نبدي الدهشة أو الاستغراب أو الاستهجان أو أن نقدم فوراً على إدانته على أعماله، أو أقواله المشينة، اذ ليس من صميم عمل المحقق أن يقف من المتهم موقف القاضي، ويمكن أن نحفز الشاهد على الاستمرار في المقابلة والتعاون من خلال إظهار فهمنا وتقديرنا الكامل لدوافعه وللظروف التي أحاطت به عند ارتكابه لتلك المخالفة القانونية.

في هذه المرحلة تحدث مشاكل معينة نتيجة لبعض الأسئلة أو لاكتشاف المتهم وجود شخص ثالث قادر على سماع ما يدلي به من أقوال، أو مقاطعة مستمرة للمقابلة من قبل الآخرين، والمهم أن يتدرب المحقق على التغلب على هذه الصعوبات من أجل الاستمرار في المقابلة.

قد يظن بعض المحققين أن مهمتهم أثناء المقابلة هي طرح الأسئلة سواء في ذلك المباشرة أو غير المباشرة، والأصح من ذلك أن جوهر وظيفتهم هو جمع المعلومات المتعلقة بحادثة ما، وهذا يتم طوعاً واختياراً أو من خلال عدد قليل من الأسئلة المناسبة، وهذه لا يجب طرحها إلا في اللحظات المناسبة مثل شعور المحقق بان الشاهد أو المتهم قد ابتعد كثيراً عن موضوع المقابلة أو أن المعلومات ناقصة أو غير دقيقة.

ج - المرحلة الثالثة أو اختتام المقابلة:

عند نقطة معينة من مجرى المقابلة قد يشعر المحقق أنه اقترب وقت انتهاء المقابلة، وأسباب ذلك عديدة منها عدم جدوى الاستمرار فيها أو حصوله على ما يريد من معلومات أو لأنه أحدهما قد نال من التعب بطريقة تحول ما بينه وبين الاستمرار، في هذه الحالة لا بد من التخطيط لانتهاء المقابلة، ولا بد للمحقق أن يضع في اعتباره أنه قد يحتاج من يحقق معه مرة أخرى لمزيد من الاستقصاء، ولهذا فتأكيد الانطباع الايجابي وتخفيض مستوى القلق، لدى الطرف الثاني يساعد

على إنجاح أي تفاعل بينهما في المستقبل، إذا حدث وكانت المقابلة بينهما مفيدة، فلا بد من تأكيد جو التعاون والفائدة المتبادلة، أما إذا ما حدث العكس فقد يبدي المحقق شكوكه حول دقة أقوال الشاهد، أو المتهم إذن لا بد من أن يعرف كل منهما طبيعة مستقبل العلاقة بينهما، فقد يدعو المحقق الطرف الثاني الى التفكير في الموضوعات التي أثرت في المقابلة، وقبيل اختتام المقابلة لا يجب أن نبدأ في الحديث حول موضوعات رئيسية تحتاج الى وقت طويل ويجب ان لا يشعر من نحقق معه أننا على عجلة من أمرنا.

ظواهر تحدث أثناء المقابلة:

أ - الاستجابات غير المرضية: أحياناً قد يحصل المحقق على إجابات أو معلومات ناقصة، أو غير صحيحة، أو معادية، أو تعبر عن عدم الرغبة في التعاون أو معلومات غير مترابطة، ولا علاقة لها بموضوع الأسئلة، أو اجابات غير مفهومة، وقبل أن يقفز المحقق الى السبب الشائع ألا وهو ان الشاهد أو المتهم شخص عنيد ولا يريد التعاون، وعليه أن يبحث عن السبب الأكثر صحة، والمحقق وحده ومن خلال ملاحظاته لمن يحقق معه قادر على معرفة دائرة الأسباب من بين عدد كبير من العوامل المحتملة التي تجعل الشاهد أو المتهم يعطينا مثل هذه الاجابات ومنها:

- عدم فهمه السؤال.
- لا يعرف المقصود من السؤال.
- عدم معرفة الاجابة.

- عدم وجود قدرة على التذكر السريع.
- الخوف من عواقب اعطاء المعلومات.
- قد تكون لديه معلومات كثيرة ولا يدري أي جزء منها هو المطلوب.
- قد لا يكون لديه قدر كافٍ للتعبير اللغوي عن أفكاره.
- قد لا يشعر بوجود قدرٍ كافٍ من السرية، أو الخصوصية للتعبير عن أفكاره.
- قد لا يثق في المحقق.

والنجاح في تعيين السبب أو دائرة الأسباب المحتملة يعني علاجها، قد لا يتطلب الأمر أكثر من إعادة طرح السؤال أو إعادة صياغته أو انتظار الاجابات فترة أطول، وقد نطلب منه أن يشرح إجابته أو التعبير عنها بطريقة مختلفة وقد نسأله عن السبب مباشرة، فقد تكون طريقة المحقق في الانتقال الحاد من موضوع الى آخر هي التي تعرقل عمل الذاكرة البعيدة المدى، فالمحقق مثلاً قد لا يسمح بتسلسل الأفكار، وفي النهاية قد يكون الشخص الذي نحقق معه لا يتذكر نهائياً، اذ أن كثيراً من الأشياء التي تتعرض لها في حياتنا اليومية تذهب الى ما يمكن ان نسميه بالذاكرة القصيرة، وهذه من الصعب جداً تذكرها، مثلاً أنواع الطعام التي أكلناها يوم السبت الماضي صباحاً، أو ظهرأ قد لا نتذكرها برغم كل المحاولات الجادة.

ب - الصمت: ليس من النادر أن يواجه المحقق أثناء المقابلة فترات من صمت الطرف الثاني، وهذه الفترات مثلها مثل الاجابات غير المرضية، لها أسباب عديدة ولكن الصمت يختلف عن الاجابات غير

المرضية، فهو يثير قدراً كبيراً من القلق والتوتر وقد ينتقل هذا القلق أو التوتر الى المحقق، فتجعل كل طرف متلهفاً وتواقاً الى إنقاذ نفسه بكسر جدار الصمت، وقد تكون فترات الصمت هي الفترات الثمينة التي يبحث عنها المحقق فقد تكون هي المقدمة الحقيقية للمعلومات الهامة أو الاعتراف.

ومن الأسباب المحتملة للصمت مايلي:

- الخجل مما سيقول.
- انتظار الشاهد أو المتهم لرد فعل المحقق لما سبق قوله.
- الغضب وعدم الرغبة في التعاون.
- ارتباك التفكير وعدم معرفة نوع المعلومات التي يريدتها المحقق.
- تقويم عواقب ما سيدلي به من معلومات.

تكمن وظيفة المحقق أثناء فترات الصمت في العمل على التفكير في أسباب هذا الصمت، والتفكير في خطواته المقبلة، أي ماذا سيقول، وكيف سيسأل، وأيضاً التفكير فيما يقوله المتهم أو الشاهد من خلال اللغة غير اللفظية، حركات الأيدي، طريقة الجلوس، حركة العيون، التأتأة والحشرجة، ونبرة الصوت . . . وغيرها.

وفترات الصمت الغنية باحتمالات الاقتراب من الهدف هي الناجمة عن الأسئلة غير المحددة والتي تبدأ بعد إجابات غير محددة من قبل من نحقق معه، أما تلك الفترات الناجمة عن مجموعة من الأسئلة القصيرة والمحددة الاجابة بـ (نعم) أو (لا) وبعدها لا يدري المحقق

في أي اتجاه سوف تسير فيه المقابلة في فترات صمت فقيرة جداً ونادراً ما تنتهي بمعلومات مفيدة من وجهة نظر المحقق.

وفي الحالة التي تطول فيها فترات الصمت، ويشعر المحقق بأن السبب هو عدم قدرة الطرف الثاني على التذكر، فقد يلجأ الى الاستفادة من الأساليب الاسقاطية المستخدمة في البحوث النفسية، فتداعي الأفكار، أي ما يقوله الشاهد أو المتهم استجابة لكلمة معينة أو ما يقوله استجابة لموقف شبيه بالموقف الذي حدثت أثناءه المخالفة القانونية، أو القصة التي يحكيها حول صورة من الصور قد تكون مدخلاً موفقاً الى المعلومات المرتبطة بالحادثة، وقد تكون فترات الصمت هي الفترات المناسبة للانتقال الى موضوع آخر بعد أن نكون قد استوفينا الحديث في موضوع معين.

وفي النهاية يمكننا أن نصف المقابلة التي يجريها المحقق بأنها نوع من التفاعل الهادف بين شخصين، وهذا يكلل بدرجات متفاوتة بالنجاح المعتمد على عوامل كثيرة، ذكرنا الرئيسي منها فقط لأنه يصعب أن نحيط بها جميعاً، لقد ذكرنا في البداية أن كل مقابلة تشكل نوعاً من التحدي، لأن ردود فعل الناس للمثير الواحد تتباين، ولكن الذي يخطط لعمله والذي يحاول دائماً أن يطور من معارفه العملية المتصلة بالسلوك الانساني من حيث مصادره وأساليب اكتسابه وتغييره والذي يبدأ كل مقابلة بدون تحيز أو أفكار مسبقة يضاعف من فرصة الحصول على درجات أعلى من النجاح في اكتشاف الكيفية التي حدثت بها المخالفة القانونية.

المراجع

1. C.H. Van, Meter; "Principles of Police Interrogation", Charles C. Thomas, Publisher, Springfield, Illinois, U.S.A., 1973.
2. Cal W. Downs, G. Paul Smey & Ernest Martin; "Professional Interviewing", Maple Press Company, New York, London, 1980.
3. Michael Argyle; "Social Interaction", Tavistock Publications, London, 1969.
4. Robert J. Wicks; "Applied Psychology for Law Enforcement and Correction Officers", McGraw-Hill Book Co., London, 1974.
5. Secord & Backman; "Social Psychology", McGraw-Hill, New York, 1974.
6. W.E. Beveridge; "The Interview in Staff Appraisal", George Allen & Nunwin Ltd., London, 1975.