Е.А. Тарадайчик

Студентка специальности «Правоведение» Витебского филиала учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО»

С.М. Стародынова

Кандидат психологических наук, доцент кафедры правоведения и социально-гуманитарных дисциплин Витебского филиала учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО»

Профайлинг и технологии верификации как методы понимания человека человеком

В статье на основании сравнительного анализа приводится характеристика основных методов профайлинга и верификации. Отдельное внимание уделено невербальной коммуникации.

Ключевые слова: профайлинг, психологический профиль, профилирование, верификация, приёмы эмоционального воздействия, приёмы логического воздействия, тактические комбинации, невербальные сигналы.

Профайлинг – понятие, обозначающее совокупность психологических методов и методик оценки и прогнозирования поведения человека на основе анализа наиболее информативных частных признаков, характеристик внешности, невербального и вербального поведения [1].

Профайлинг является относительно новым направлением в науке, дающим возможность получения объективной информации через вербальные и невербальные компоненты, использующиеся в межличностном общении, позволяющие определять нетипичные изменения в поведении людей, направленные на сопротивление установлению объективной истины [2, с. 103]

Изначально профайлингом называли выявление террористов, а технологию использовали в аэропортах: задача профайлера при предполетном досмотре пассажиров состояла в том, чтобы не допустить на борт человека со взрывчаткой [3,с. 5]. Комплексная методика профайлинга была разработана в конце 1970-х израильской авиакомпанией «Эль-Аль» с целью минимизировать возможные риски, связанные с авиаперевозками. В большинстве своем это была система вопросов, которые ставили своей целью выявление нестандартных реакций пассажиров на казалось бы простые вопросы. В данной методике использовался небольшой набор базовых психологических стереотипов поведения, и

больше она напоминала собой процедуру психологического тестирования.

Считается, что одна из первых попыток составления психологического профиля предпринята британским хирургом Томасом Бондом в 1888 г. в отношении личности Джека Потрошителя.

Со временем искусство разоблачения лжи вышло за пределы служб безопасности. Профайлинг становился все популярнее у бизнесменов: собственники и топ-менеджеры компаний оценивали на основе психологического профилирования намерения и достоверность высказываний своих сотрудников, партнеров, клиентов.

Профайлинг заставляет наблюдать и более вдумчиво анализировать окружающую обстановку, поведение людей, искать подозрительные признаки и устанавливать причинно-следственные связи, нестандартно подходить к решению возникающих в работе проблем. Многолетний успешный опыт применения метода профайлинга за рубежом, полученные положительные результаты подтверждают практическую значимость данного метода при подготовке сотрудников полиции

Профилирование - это не что иное, как распознавание лжи. На самом деле эта наука включает в себя самые разнообразные знания и навыки, которые не появятся просто так и требуют значительного опыта и обучения. Например, нам важно понимать не только, кто перед нами, чего от него ожидать и не обманывает ли этот человек, но и понять его мотивы, спрогнозировать поведение. Профайлер замечает жесты, эмоции или микроэкспрессию, которые не может контролировать собеседник, испытывающий психологическое напряжение.

К ним относятся:

- нестандартное поведение;
- усиленная жестикуляция;
- использование непривычных речевых конструкций;
- неконтролируемые физиологические признаки – покраснение или побледнение кожи, усиленное потоотделение, тремор пальцев рук.

Опытный мошенник старается контролировать свои жесты и мимику. Однако при длительной беседе сделать это не просто. Опытный специалист заметит малейшие признаки лжи. Эксперт начинает задавать «нужные» вопросы, чтобы подтвердить свои предположения.

Профайлинг называют также оперативной психодиагностикой. Такая методика позволяет составить психологический портрет испытуемого, а также проанализировать полученные вербальные и невербальные сведения для выявления лжи.

По мимике легче заметить обман, чем по словам. Лицо непосредственно связано с областями мозга, отвечающими за эмоции, а слова – нет. Когда что-то вызывает эмоцию, мышцы лица срабатывают непроизвольно. Людям, подозревающим собеседника во лжи, следовало бы обращать больше внимания на голос и тело.

Профайлер особое внимание уделяет словам, голосу, пластике, ладоням, левой стороне тела собеседника.

Слова. Как это ни удивительно, многих лжецов выдают неосторожные высказывания, оговорки, Ошибочные наименования, совершаемые при чтении и письме, не случайны и свидетельствуют о внутренних психологических конфликтах. Верификатор должен быть осторожен, так как далеко не каждая оговорка свидетельствует об обмане. Некоторые люди, когда лгут, не дают прямых ответов, уклончивы или сообщают больше информации, чем требуется.

Голос для характеристики человеческой речи даже более важен, чем слова. Здесь наиболее распространенными признаками обмана являются паузы. Признаками обмана также могут быть и речевые ошибки: междометия, например, «гм», «ну» и «ээ»; повторы, например, «я, я, я имею в виду, что я...»; лишние слоги, например, «мне очень по-понравилось».

Если целью лжи является сокрытие страха или гнева, голос будет выше и громче, а речь, возможно, быстрее. Прямо противоположные изменения голоса могут выдать чувство печали, которое пытается скрыть обманщик.

Пластика. Телодвижения тоже выдают информацию о скрываемых чувствах. Пожатие плечами и выставление пальца представляют собой примеры действий, которые с целью отличия их от всех остальных известных жестов называют эмблемами. Большинство

эмблем демонстрируется прямо перед собой, между талией и областью шеи.

Ладони. Открытая ладонь ассоциировалась с искренностью, честностью, преданностью и доверчивостью. Когда человек начинает откровенничать, он обычно раскрывает перед собеседником ладони полностью или частично. Когда обманывает или что-то скрывает, он прячет ладони за спиной.

Наблюдение за глазодвигательными реакциями допрашиваемого позволяет, с высокой долей вероятности, делать суждения о направлении его мыслительной деятельности, о внутренней стратегии извлечения и организации информации. Для решения того или иного вопроса человек вынужден обращаться к собственной памяти, что отражается в глазодвигательных реакциях.

У правшей движения глаз будут иметь следующее значение: направление взгляда влево-вверх – человек извлекает из памяти зрительные образы; вправо-вверх – конструирует образы, которые ранее он не видел; по горизонтали влево – извлекает из памяти слуховые образы; по горизонтали вправо – конструирует слуховые образы; вправо-вниз – вспоминает некие чувственные образы; влево-вниз – внутренний диалог и контроль речи (тщательно выбирает слова) [4, с. 10; 5, с. 85].

О неистинности сообщаемых сведений свидетельствует то, что допрашиваемый встречается со следователем взглядом меньше трети времени допроса. Сразу после вопроса, на который собирается дать ложный ответ, опускает взгляд либо моргает [5, с. 85]. Признаки лжи подчёркивают суженные зрачки, поднятая бровь или искривление уголка рта.

Левая сторона. Для правшей свойственно хорошо контролировать правую сторону своего тела. Отслеживать направление правой руки и ноги. С легкостью можно подчинить себе необузданную руку. Поэтому специалисты по распознаванию лжи советуют присматриваться к левой стороне человека. Левая сторона нашего тела показывает наши реальные эмоции, переживания и чувства. Левая рука будет беспорядочно болтаться, активно жестикулировать, прикасаться к лицу и так далее. При качественном наблюдении можно отчетливо увидеть признаки лжи (прикрывание рта, потирание носа, дотрагивание до шеи или почёсывание шеи, закрывание уха, говорение сквозь зубы, отведение взгляда от собеседника).

Когда человек кратко излагает суть своей фальшивой истории, он тут же приукрашивает рассказ подробными, ненужными, порой вычурными деталями. Таким образом, он пытается добиться большей правдоподобности своей истории. Лжецы могут прибегать к сарказму и шуткам, чтобы прикрыть свою неправду. Обманщик будет очень внимательно следить за реакцией собеседника. Малейшее изменение в мимике он будет приписывать к недоверию или же полной своей победе, и изменять тактику. Кроме того, в речах лжеца могут встречаться несоответствия по датам, времени, местам.

Человек, который говорит правду, будет увлечен больше своим рассказом, нежели реакцией на него.

Верификация – это подтверждение правильности какого-либо действия, предмета или события после проверки. Термин произошел от двух латинских слов: verus («истинный») и facere («делать»). Буквально получаем – «делать что-либо истинным», «подтверждать». В переводе с английского языка понятие verification обозначает и проверку, и контроль, и засвидетельствование, и подтверждение под присягой.

Использование знаний верификации позволяет определить степень соответствия объективной реальности сообщаемой лицом информации, оценить значимость предъявляемых ему стимулов и его реакции на данные стимулы, либо на поведенческие акты сотрудника при производстве следственных действий. Использование знаний профайлинга позволит составить первичное представление о личностном профиле человека для прикладного использования в коммуникативных контекстах следственных действий и отслеживания изменений в его типичном поведенческом реагировании в ходе следственного действия [2, с. 58]

В процессе проведения допроса по технологии верификации применяются тактические комбинации, в которых используются различные тактические приемы: внезапность, допущение легенды, метод косвенного допроса, выжидание, создание напряжения, комбинация очных ставок, детализация показаний; повторные допросы об одних и тех же фактах; использование противоречий в пока-

заниях; использование доказательств, а также данных, полученных оперативно-розыскным путем [6, с. 21.].

По мнению Е.А. Плехановой, в криминалистике разработаны 3 группы тактических приемов, которые позволяют следователю изобличить допрашиваемое лицо во лжи:

1. Приемы эмоционального воздействия, к которым можно отнести:

– установление психологического контакта;

– указание на положительные качества допрашиваемого;

– побуждение к чистосердечному признанию путем разъяснения последствий дачи ложных показаний;

– разъяснение положительных сторон в случае признания своей вины и активного содействия следствию;

– постановка внезапных вопросов.

2. Приемы логического воздействия, к которым можно отнести:

– изучение противоречий в показаниях;

–предъявление доказательств, опровергающих показания допрашиваемого.

3. Тактические комбинации.

Под тактическими комбинациями понимается создание ситуаций, рассчитанных на неправильную оценку ее допрашиваемым, что объективно приводит к его изобличению [7, с. 127].

Таким образом, технологии верификации предполагают несколько вариантов тактических приёмов и комбинаций:

1. Действия, направленные на предотвращение лжи.

2. Действия, направленные на распознание лжи.

3. Действия, направленные на разоблачение лжи.

4. Действия, направленные на изменение позиции лжеца и установка на отказ от дачи ложных показаний.

Таким образом, для выявления лжи при допросе используются профайлинг и технологии верификации: анализ особенностей речи представителей отдельных психологических типов, теоретические и практические аспекты распознавания ложных показаний на основании невербального поведения (мимика, жесты, улыбка, открытые и закрытые позы, глазодвигательные реакции).

Библиографический список:

1. Ожегов, С.И. Словарь русского языка / С.И. Ожегов. – Издание 16-е, испр.– Москва : Русский язык, 1984. – 797 с.
2. Кудина, В.А., Статный, В.М. Профайлинг в деятельности органов внутренних дел: от теории и методологии к практике В.А. Кудина, В.М. Статный. - М, 258с.
3. Экман, Пол Психология лжи. 4-е изд. / Пол Экман пер. с англ. СПб, – 2010. 288 с.
4. Батраков, А.В. Аспекты распознания ложных показаний /А.В. Батраков // Сборник материалов криминалистических чтений. – 2015. – № 11. – С. 9–10.
5. Игнатенко, Е.А. Психолого-криминалистические аспекты диагностики лжи на предварительном следствии / Е.А. Игнатенко // Вестник Амурского государственного университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2013. – № 60. – С. 83–86.
6. Анисимова, Н.Н. Особенности визуальной психодиагностики личности террориста / Н. Н. Анисимова – Всероссийский институт повышения квалификации МВД России, 2007– 155с.
7. Ушаков, О.М. Теоретические и практические проблемы тактики допроса лица, склонного к даче ложных показаний: автореферат дис. … канд. юрид. наук / О.М. Ушаков. – Владивосток, 2004. – 26 с.

©Стародынова С.М., Тарадайчик Е.А., 2019