



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКАЯ
АКАДЕМИЯ БЕЗОПАСНОСТИ
ГРУППА КОМПАНИЙ ТЕЛРОС

МЕТОДИКИ ПРОФАЙЛИНГА ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОПУСКНОГО РЕЖИМА НА ОБЪЕКТЕ

(лекция)

канд. психол. наук Селиков Ю.Н.

Учебные вопросы:

1. Феномен намеренно скрываемой информации и его значение в выявлении потенциально опасных лиц на объектах.
2. Оперативная психодиагностика личности посетителя объекта как основа его базовой линии поведения.

Перечень литературы, использовавшейся при подготовке лекции:

- Гатауллин А.И., Гумеров Р.Р. Актуальные вопросы предупреждения и расследования преступлений в сфере топливно-энергетического комплекса. // Аллея науки. 2017. №10. – с.11-18.
- Ефремов И.А. Безопасность объектов топливно-энергетического комплекса должны обеспечивать профессионалы // Безопасность бизнеса. 2016. № 4. С. 18.
- Жаворонкова Н.Г., Шпаковский Ю.Г. Энергетическая безопасность в системе национальной безопасности современной России // Право и безопасность. 2012. № 1. С. 70 – 75.
- Закомолдин Р.В. Преступные нарушения специальных правил и требований безопасности: монография. Тольятти: Филиал РГСУ в г. Тольятти, 2013. 168 с.
- Каламбаев А.Г. О некоторых проблемах выявления и расследования хищений, совершаемых в сфере топливно-энергетического комплекса
- Лекции-конспекты по курсу дополнительной подготовки лиц, имеющих профессиональную подготовку частных охранников и принимаемых на должности, связанные с хранением и ношением оружия и спецсредств при исполнении служебных обязанностей. М.: НОУ «Учебнотренировочный центр» ОАО «Газпром», 2012. 313 с.
- Рыкунов В.В. и др. «Управление безопасностью предпринимательской деятельности» 2013.

Перечень литературы, использовавшейся при подготовке лекции:

- Савчук Т.И. Некоторые особенности расследования преступлений, связанных с хищениями на объектах электроэнергетики. 2017
- Салеева Ю.Е., Гуськова А.В. Актуальные вопросы предупреждения и расследования преступлений в сфере топливно-энергетического комплекса. // Вестник Удмуртского университета. 2015. Вып.3. Том 25. – с.127-130.
- Пол Экман «Психология лжи»
- Чарльз Дарвин, Пол Экман «О выражении эмоций у человека и животных»
- Аллан Пиз «Язык телодвижений»
- Юрий Щербатых «Искусство обмана»
- Евгений Спирица «Психология лжи и обмана. Как разоблачить лжеца»
- Борис Хигир «Физиогномика»
- П.В. Симмонов «Эмоциональный мозг»
- Олдерт Фрай «Детекция лжи и обмана»
- Роберт Чалдини «Психология влияния»
- Р. Гандапас «Черная риторика»

Интернет ресурсы:

- Российская государственная библиотека <http://www.rsl.ru/>
- Российская национальная библиотека (191069, Санкт-Петербург, ул. Садовая, 18) <http://www.nlr.ru/>
- Центральная городская публичная Библиотека имени В.В. Маяковского <http://www.pl.spb.ru/>
- Межрайонная централизованная библиотечная система им. М.Ю.Лермонтова (191028, Санкт-Петербург, Литейный пр., 19). www.lplib.ru
- Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена (191186, г. Санкт-Петербург, наб. р. Мойки, 48, корп.5, Фундаментальная библиотека) <http://lib.herzen.spb.ru>
- Консультант-плюс <http://www.consultant.ru/>
- Портал «Судебные и нормативные акты РФ» <http://sudact.ru>
- Lib.Ru: Психология <http://lib.ru/PSIHO/>
- VBOOCS.RU <http://www.vbooks.ru/>

Учебный вопрос № 1

Феномен намеренно скрываемой информации и его значение в выявлении потенциально опасных лиц на объектах.

Психология распознавания лжи много лет разрабатывалась на Западе, особенно в США, сейчас постепенно эта сфера начинает интересовать и российских ученых.

Безынструментальная детекция лжи для России является относительно новой и поэтому малоизученной областью исследования, но она особенно актуальна для нашей страны. Очевидно, что в политизированном обществе, которым сначала был СССР, а затем и Россия, не могли быть опубликованы исследования, раскрывавшие методики определения ситуаций, когда люди говорят правду, а когда обманывают. Именно поэтому был засекречен полиграф, а те модели, которые существовали в Советском Союзе и чуть позже в России, в большинстве своем также были недоступны широкой общественности. В частности, многие способы детекции лжи, в том числе и безынструментальной, разрабатывались в 30-й лаборатории КГБ СССР, и получить свободный доступ к ним было практически невозможно.

После развала Советского Союза, после перестройки ситуация несколько изменилась: появились ученые, которые начали заниматься изучением феномена ложной информации. Эти исследования были в большинстве своем очень теоретизированы, хотя сегодня они и составляют базу, на которую ссылается большинство людей, занимающихся изучением безынструментальной детекции лжи.

Одним из таких трудов является статья В.В. Знакова «Западные, русские традиции в понимании лжи. Размышления российского психолога над исследованиями Пола Экмана». посвященная рассмотрению теоретических сущностей без учета практических моментов. Вне поля зрения, например, оказываются невербальные признаки, на которые необходимо обращать внимание в процессе детекции лжи. В.В. Знаков описывает явления различного рода и дает определения понятиям с точки зрения философской и отнюдь не с практической точки зрения.

С позиций фундаментальной науки это очень важно: необходимо определить, чем отличается неправда от вранья, вранье от обмана, обман ото лжи и т. д., поскольку мы прекрасно понимаем, что любой вопрос науки – это вопрос о понятиях. Когда мы знаем, что кроется за тем или иным словом, понятием, феноменом, нам проще рассуждать о них. Однако в рамках нашей лекции мы не будем брать за основу различного рода подходы в изучении лжи,

а именно
юридический

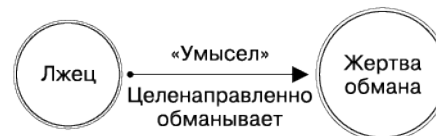
или этический. **Наш подход сугубо практический**, следовательно, наша задача – не теоретизировать, а **выяснить, что происходит с человеком, когда он говорит неправду.**

Мы возьмем за основу модель П. Экмана, в своих исследованиях он называет все одним словом to lie [laɪ] («лгать»). Мы, подобно П. Экману, не будем различать ложь и обман и станем употреблять эти понятия как синонимы. Единственный момент, который необходимо оговорить, заключается в том, что в процессе лжи всегда задействованы как минимум два человека.

Пол Экман квалифицирует ложь/обман как **действие, которым один человек вводит в заблуждение другого, делая это умышленно, без предварительного уведомления о своих целях и без отчетливо выраженной со стороны жертвы просьбы не раскрывать правды.**

Данное определение позволяет нам утверждать, что во лжи задействованы как минимум два человека, то есть самообман ложью не является.

Ложь (обман)



Правда и ложь – явления социальные, они рассматриваются только в контексте. Рассмотрим пример с Робин Гудом..... Он Преступник или Герой?

Отталкиваясь от этой точки зрения, мы понимаем, что правда – это всего лишь общепринятая, социально-приемлемая, одобряемая совокупность точек зрения на какое-то событие.

Правда и Истина не являются синонимами!

Я ввел вас в начало теории лжи, для того, что бы дальше мы поняли, как работает наше сознание, почему полиграф в «кривых» руках может превратиться из скальпеля в булыжник.

Правда и ложь как амбивалентные явления будут являться конструктами нашего сознания для оценки конкретных действий партнера по коммуникации. ПРАВДА и ЛОЖЬ могут воплощаться в различных формах! Ответ на заданный Вами вопрос может воплотиться в высказывании, которое, с одной стороны, может быть устным или письменным, а с другой – кратким или развернутым. Часто ответ на вопрос человек дает невербально, то есть молчит, но своим поведением, мимикой, жестами показывает свое отношение к происходящему. Эти реакции могут подтверждать как правдивость, так и ложность сообщаемой информации. Феномен намеренно скрываемой информации подробно рассматривал в своих работах Леонид Георгиевич Алексеев – известный российский полиграфолог, который с 1968 по 1985 г. работал в 25-й и 30-й лабораториях КГБ СССР и является разработчиком дистанционного, а потом и контактного полиграфа, автором исследования психофизиологии детекции лжи, связанного с изучением работы полиграфа и полиграфолога.

Мы не работаем с такими понятиями, как правда и ложь, в основе нашей деятельности лежит феномен намеренно скрываемой информации, которая может проявляться в ходе акта общения в виде коротких ответов «да» и «нет», в виде развернутых ответов, в виде актов мимики и пантомимики. В ситуации намеренно скрываемой информации эти акты будут рассогласованными и проявятся неконгруэнтно (жесты, мимика и пр. не будут соответствовать сказанному), что будет очевидно для подготовленного человека.

Следуя этой логике, главное не в том, что отвечает обследуемый на вопрос, а в том, что заставляет его отвечать тем или иным образом, каков психологический или нейропсихологический механизм, формирующий ту или иную реакцию, ведь существует бесконечное множество мотивов, которые могут инициировать ложь, а тем более ее оттенки. Ложь может быть во благо, из сострадания, может зависеть от состояния души, служить

достижению
высоких

(низких – чаще) целей. Будет проверяемый – человек, который находится в состоянии исследования, – говорить правду или лгать, зависит только от него, от его бессознательных и внутренних мотивов.

Исходя из этого контекста наша с вами задача – решить проблему, найти виновного и не совершить ошибки по отношению к непричастному.

Мы постоянно обращаемся к психологии лжи и используем проверку ее утверждений при помощи прикладных технологий, таких как инструментальная детекция лжи – опрос с применением полиграфа – и безинструментальная – профайлинг, когда человек исследуется без использования технических средств.

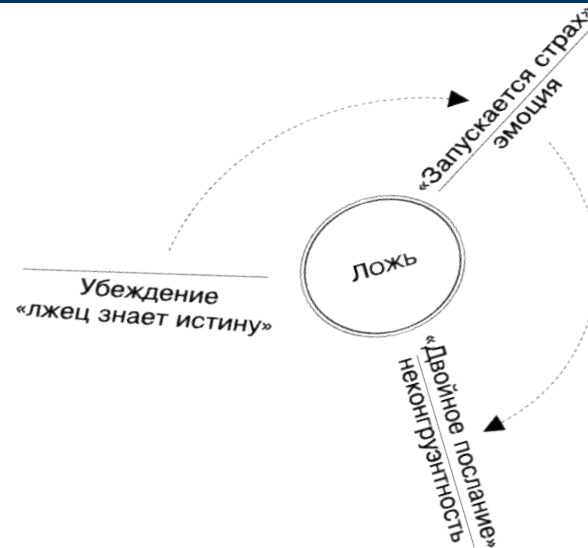
Мотивом, который становится доминирующим для человека, совершившего асоциальный поступок, является мотив самосохранения, избегания угрозы наказания, то есть в основе лежит страх, именно он заставляет человека вести себя неконгруэнтно, рассогласовывать сигналы, посылаемые вовне. Причастному также свойственно желание проявить себя как личность социальную, он точно так же пытается вести себя в соответствии со своими базовыми поведенческими стереотипами, но, поскольку есть страх, связанный с угрозой наказания, есть совершенный поступок, идущий вразрез с ценностями, возникает несоответствие поведенческих признаков, которые может увидеть верификатор.



В итоге мы пришли к тому, что не ложь, понимаемая как термин, обозначающий гамму явлений, которые сопровождают процесс коммуникации при действии мотива самосохранения, лежит в основе поведения причастного лица, а боязнь разоблачения и осознание вины перед социумом является причиной возникновения реакций. Говоря другим языком, если человек осознает, что скрывает информацию по поводу совершенного поступка, и ожидает возможную расплату за содеянное, то реакция будет. Если человек не понимает, что совершил противоправное деяние, то и реакция будет отсутствовать.

Таким образом, нас в большей степени интересует не ложь как вербальный феномен, а ее коммуникативные проявления, связанные с тем, как человек пытается адаптироваться к процедуре проверки, поэтому мы рассматриваем поведение причастного, в том числе ложь, как механизм адаптации. И как любой механизм адаптации, мы будем анализировать этот феномен сквозь призму трех условных моментов:

- механизм адаптации;
- структура убеждения;
- «двойное послание», или неконгруэнтное поведение, то есть противоречие сигналов тела словам.



Все перечисленные особенности связаны между собой и вытекают одна из другой. Эмоция возникает в том случае, когда есть убежденность, а противоречивое послание возникает тогда, когда человек не верит в то, что говорит, то есть убежденность отсутствует. Согласитесь, не самая комфортная ситуация, когда вы понимаете, что обладаете некой рентной информацией, и должны сказать социуму, что такого поступка в вашей прошлой жизни не было.

Учебный вопрос № 2

Оперативная психодиагностика личности посетителя объекта как основа его базовой линии поведения.

ПРОФАЙЛИНГ

***одна из технологий, позволяющих
с высокой степенью вероятности
выявлять лиц,
склонных к совершению
противоправных деяний***

**На сегодняшний день
только человек
с определенной долей вероятности
способен к считыванию
внутренней информации,
определению особенностей и динамики
поведения других людей
и к оперативному принятию
соответствующих решений.**

ПРОФАЙЛИНГ

система предотвращения противоправных действий путем оперативного профилирования, т.е. путем выявления потенциально опасных лиц на основе:

Оперативной психодиагностики:

- Анализа физиологических проявлений и поведенческих признаков,
- Невербальной психодиагностики,
- Вербальной, паралингвистической и экстралингвистической психодиагностики.



Оперативная психодиагностика

Анализ физиологических проявлений и поведенческих признаков

Человек – это сложная биологическая система. Идеальное состояние для любой системы – состояние покоя. Выведение системы из состояния покоя вынуждает систему осуществлять действия, направленные на скорейшее его восстановление.

Любое противоправное действие – НЕ ЕСТЕСТВЕННО для человека (если он не социопат)! Как следствие, любая противоправная деятельность - ЭТО ВСЕГДА СТРЕСС для исполнителей! Чем серьезней ответственность за нее предусматривает закон, чем тяжелее последствия, наступающие для исполнителя – тем выше уровень и (или) дольше длительность стресса !

Анализ физиологических проявлений и поведенческих признаков

Стресс:

- Фаза возбуждения:

Происходит спонтанное выделение адреналина и еще более 30 гормонов. Во время фазы возбуждения человек активен – его действия спонтанны и хаотичны. Он много жестикулирует, пытается объяснить что-то на повышенных тонах. Нервная система находится в состоянии сильного возбуждения. Она пытается сбросить нагрузку, поэтому выливает агрессию на окружающий мир.

Признаки: бледность, румянец, повышенное потоотделение, сухость во рту, перевозбуждение, просадка голоса или срыв на фальцет, появление тика или тремора, учащение сердцебиения, повышение давления, тошнота, диарея, появление аммиачного запаха, выкатывание глаз, нарушение концентрации и внимания. Человек не понимает, что ему говорят в ответ, что пытаются до него донести. Речь его становится эмоционально окрашенной. На этом этапе реакция на стресс не дает человеку успокоиться, пока не исчезнет стресс-фактор – ситуация или человек, вызвавший острую защитную реакцию.

Анализ физиологических проявлений и поведенческих признаков

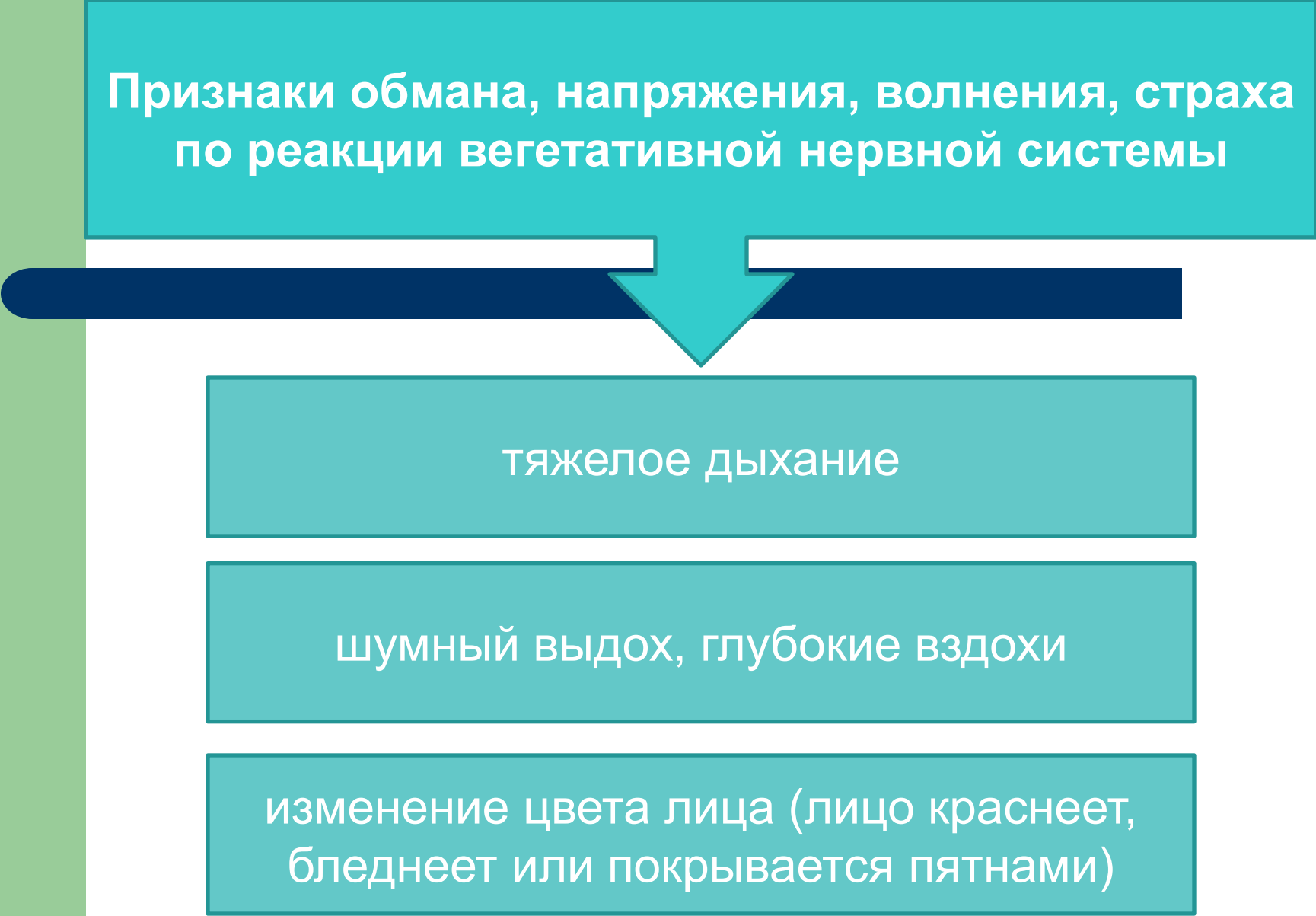
Стресс:

- Фаза торможения:

Находясь в ней, человек ни на что не реагирует, его не волнует ни проблема, ни ее решение. Он не может долго находиться в возбужденном состоянии, поэтому безразличие для него – своеобразный побег от реальности. Торможение касается мимики, жестов, речи.

Возникает гиперфагия («заедание» стресса или отсутствие аппетита. Состояние торможения характерно для исполнителей терактов, которых длительно готовят автономно для акций в местах массового скопления людей.

Признаки обмана, напряжения, волнения, страха по реакции вегетативной нервной системы



```
graph TD; A[Признаки обмана, напряжения, волнения, страха по реакции вегетативной нервной системы] --> B[тяжелое дыхание]; B --> C[шумный выдох, глубокие вздохи]; C --> D[изменение цвета лица (лицо краснеет, бледнеет или покрывается пятнами)];
```

тяжелое дыхание

шумный выдох, глубокие вздохи

изменение цвета лица (лицо краснеет, бледнеет или покрывается пятнами)

Признаки обмана, напряжения, волнения, страха по реакции вегетативной нервной системы

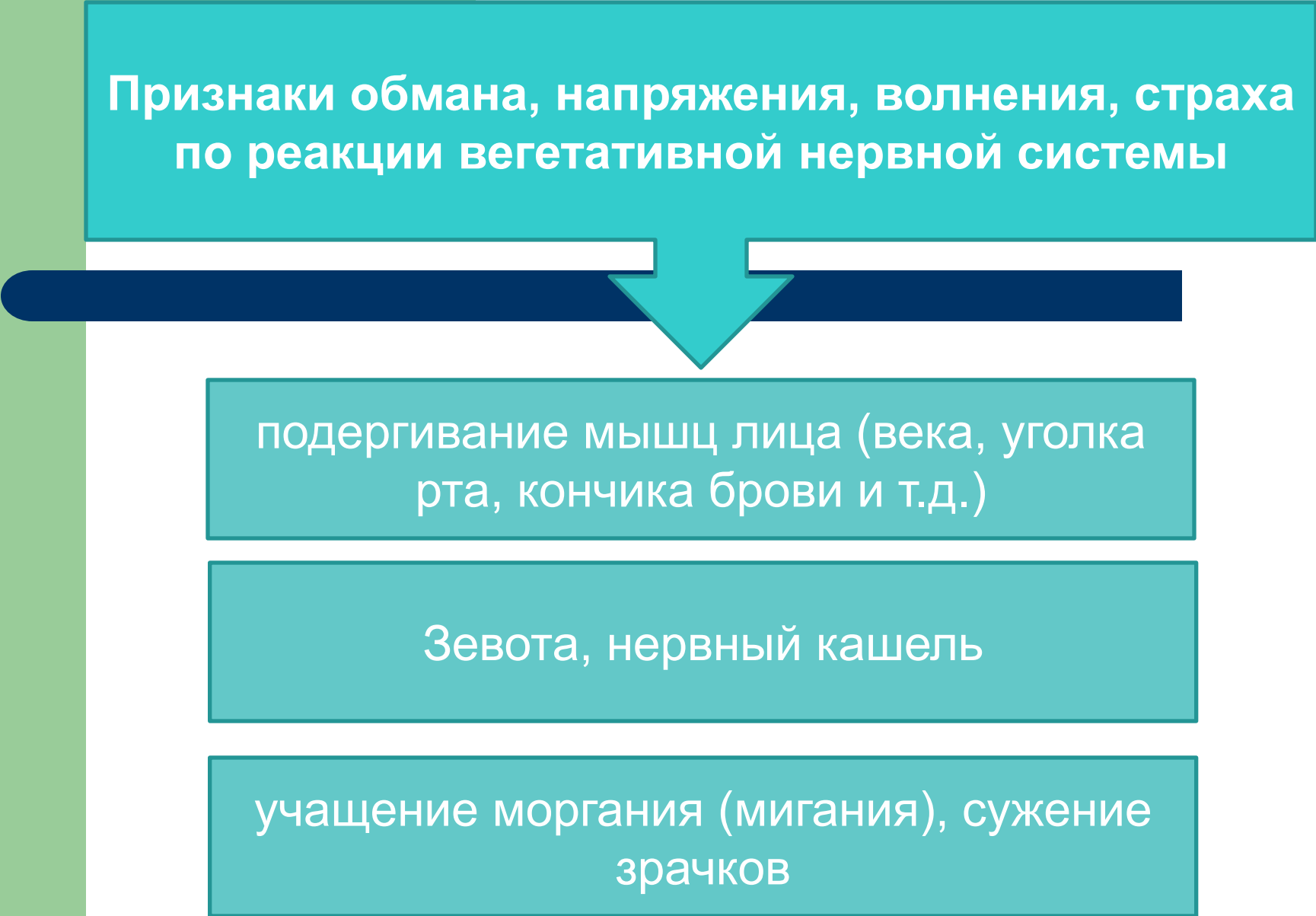


появление капелек пота, особенно над верхней губой или на лбу

сухость во рту, желание пить

сухость губ, которая ведет к их периодическому облизыванию

Признаки обмана, напряжения, волнения, страха по реакции вегетативной нервной системы




подергивание мышц лица (века, уголка рта, кончика брови и т.д.)

Зевота, нервный кашель

учащение моргания (мигания), сужение зрачков

Признаки обмана, напряжения, волнения, страха по реакции вегетативной нервной системы




покрытие рук «гусиной кожей»

заметная пульсация крови в сосудах на шее, лбу, висках, в сонной артерии

появление заикания

Признаки обмана, напряжения, волнения, страха по реакции вегетативной нервной системы



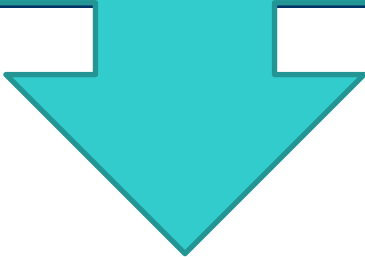
```
graph TD; A[Признаки обмана, напряжения, волнения, страха по реакции вегетативной нервной системы] --> B[потеря контроля над тембром и тоном голоса]; B --> C[появление дрожи в голосе]; C --> D[частое и (или) сильное сглатывание слюны];
```

потеря контроля над тембром и тоном
голоса

появление дрожи в голосе

частое и (или) сильное сглатывание
слюны

Иные признаки, на которые следует обратить внимание с целью выявления лиц, склонных к совершению террористических актов



подозрительные лица, иногда нарочито неприметные, не выделяющиеся, но ведущие себя странным образом

небольшие группы людей, собравшихся с определенной целью, возможно агрессивно настроенные

Использование исполнителями адренобеттаблокаторов, сильнодействующих, психотропных и наркотических веществ

ПСИХОТРОПНЫЕ СРЕДСТВА

Препараты, **угнетающие** ЦНС

1. Нейролептики (антипсихотические)
2. Транквилизаторы (анксиолитики)
3. Седативные средства
4. Нормотимики (тимолептики, тимоаналептики)

Препараты, **стимулирующие** ЦНС

1. Антидепрессанты
2. Психомоторные стимуляторы
3. Ноотропные средства
4. Общетонизирующие (адаптогены)

Психотомиметики (психодислептики)



Невербальная психодиагностика

Невербальная психодиагностика



Пол Экман

(Paul Ekman, род. 15.02.1934 г.) —

американский психолог,
профессор
Калифорнийского университета,
крупнейший специалист
в области психологии эмоций,
межличностного общения,
психологии
и распознавания лжи.

Невербальная психодиагностика



«Paul Ekman Group» - компания, которая была создана Полом Экманом и занималась изучением эмоциональных экспрессий) разработала ряд компьютерных программ, позволяющих считывать эмоциональные состояния человека. Специальные программы, созданные Полом, активно применяются не только в аэропортах США, но и в других структурах, занимающихся обеспечением безопасности государства.

TV
14
DL



Мимика (от греч. μιμησις — подражатель) — «выразительные движения мышц лица, являющиеся одной из форм проявления тех или иных чувств человека» или «движения мускулатуры в координированных комплексах, отражающие разнообразные психические состояния человека» (Л. М. Сухаревский, 1966).

Мимика ОТРАЖАЕТ:

- физическое состояние человека (головная боль, зубная боль и пр.)
- психическое состояние человека (мы практически не способны контролировать лицевые мышцы)

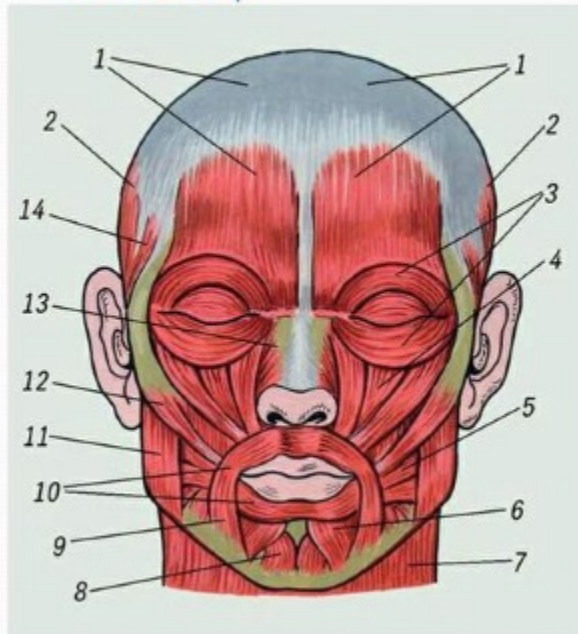
Мимикой можно ВЫРАЖАТЬ (при наличии специальной подготовки):

- Псевдо-физические и псевдо-психические состояния человека (человек способен при длительных занятиях перед зеркалом и подвижной лицевой мускулатуре научиться создавать простые и сложные мимические образы и запоминать состояние мышц для их демонстрации).

При слабой подготовке происходит разбалансировка составляющих элементов эмоции и она перестает считываться окружающими или считывается, как кривляние.

Любые движения мышц — это всегда точное отражение всевозможных нервных импульсов.

Основные группы скелетных мышц:

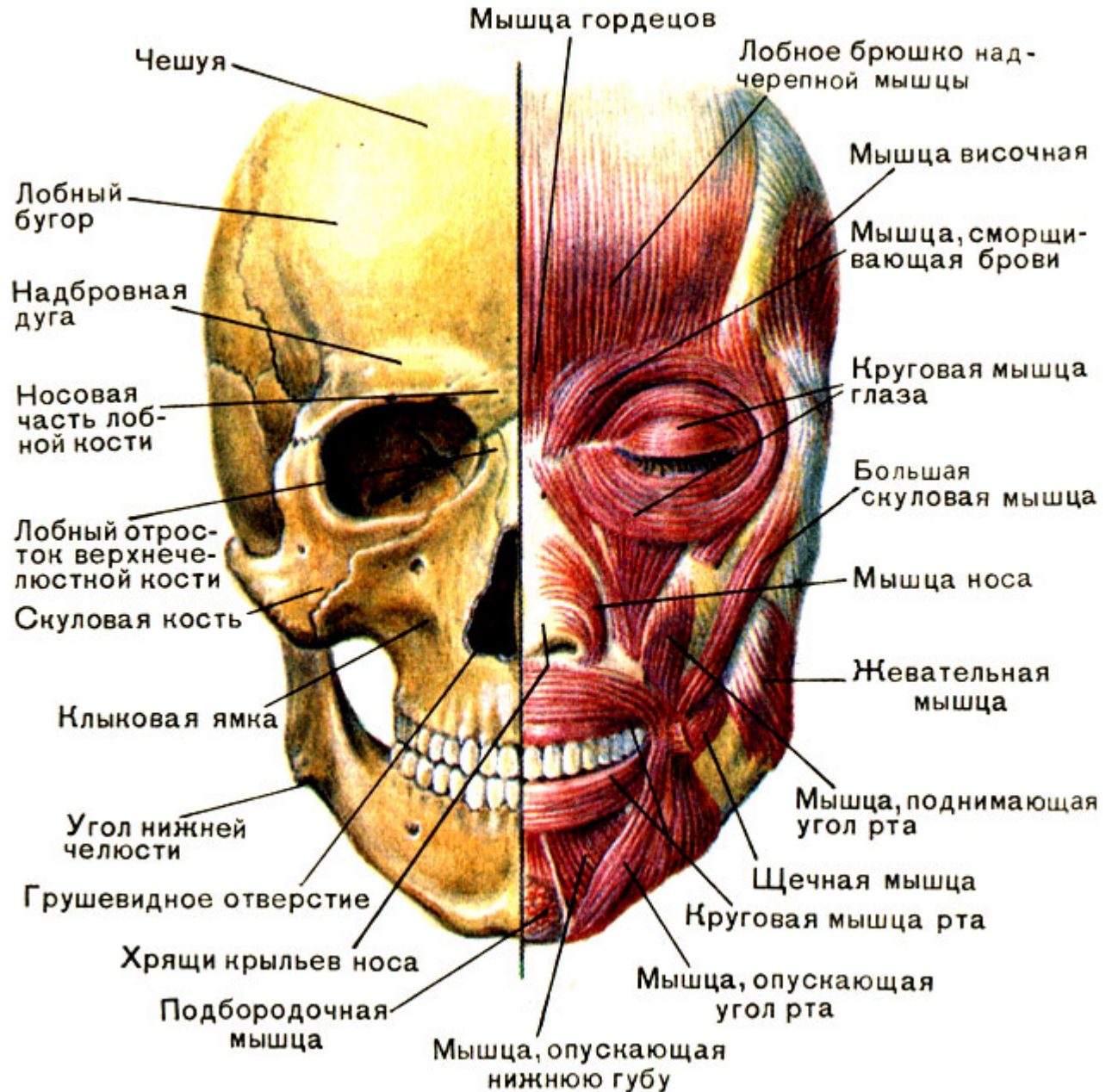


Мышцы головы

Мышечная система человека:

- 1 — сухожильный шлем и надчерепные мышцы;
- 2 — височные мышцы; 3 — круговая мышца глаза;
- 4 — мышца, поднимающая угол рта;
- 5 — щечная мышца;
- 6 — мышца, опускающая нижнюю губу;
- 7 — подкожная мышца шеи;
- 8 — подбородочная мышца;
- 9 — мышца, опускающая угол рта;
- 10 — круговая мышца рта;
- 11 — жевательная мышца;
- 12 — большая скуловая мышца;
- 13 — носовая мышца;
- 14 — мышца ушной раковины.

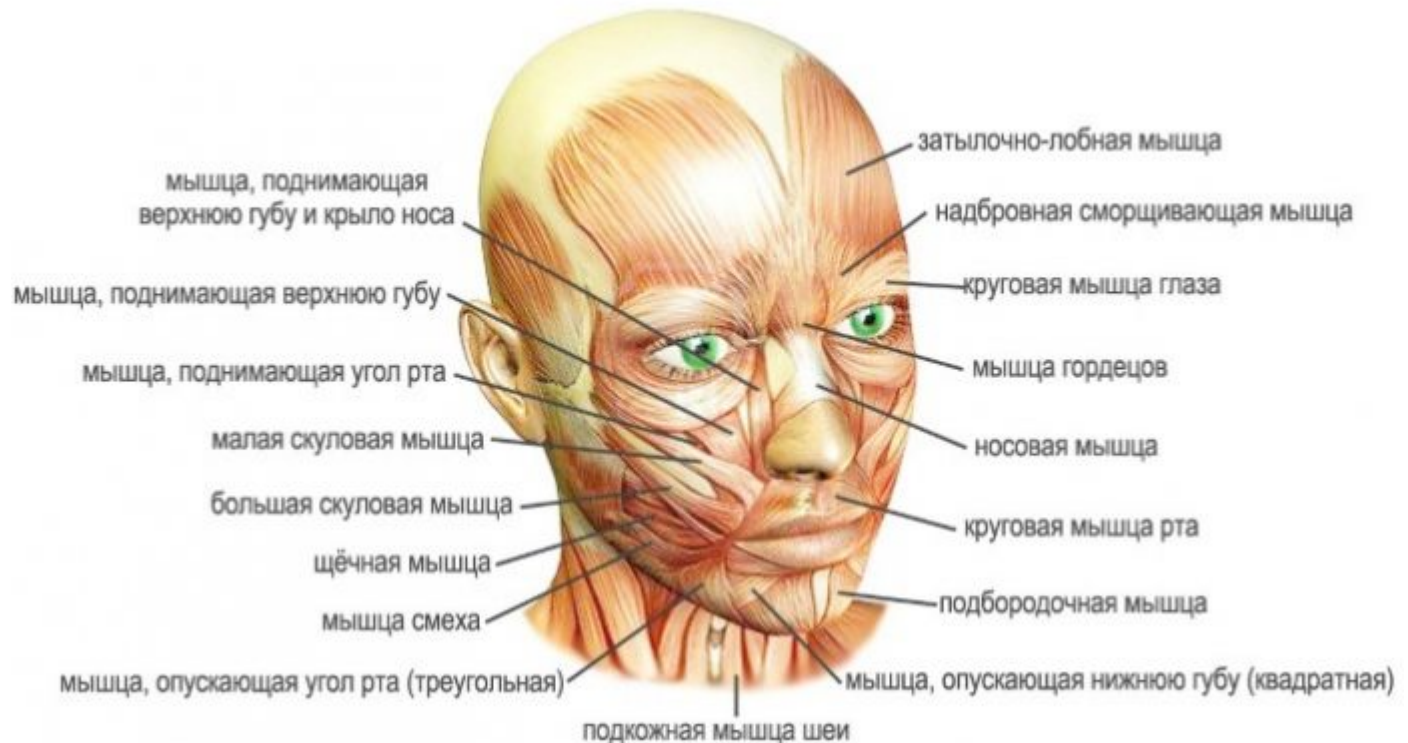




Функциональность мимических мускулов заключается в формировании эмоциональных проявлений на лице человека за счёт определённой растяжимости кожного покрова и формирования складок, которые появляются в поперечном направлении, относительно сокращения мышц.

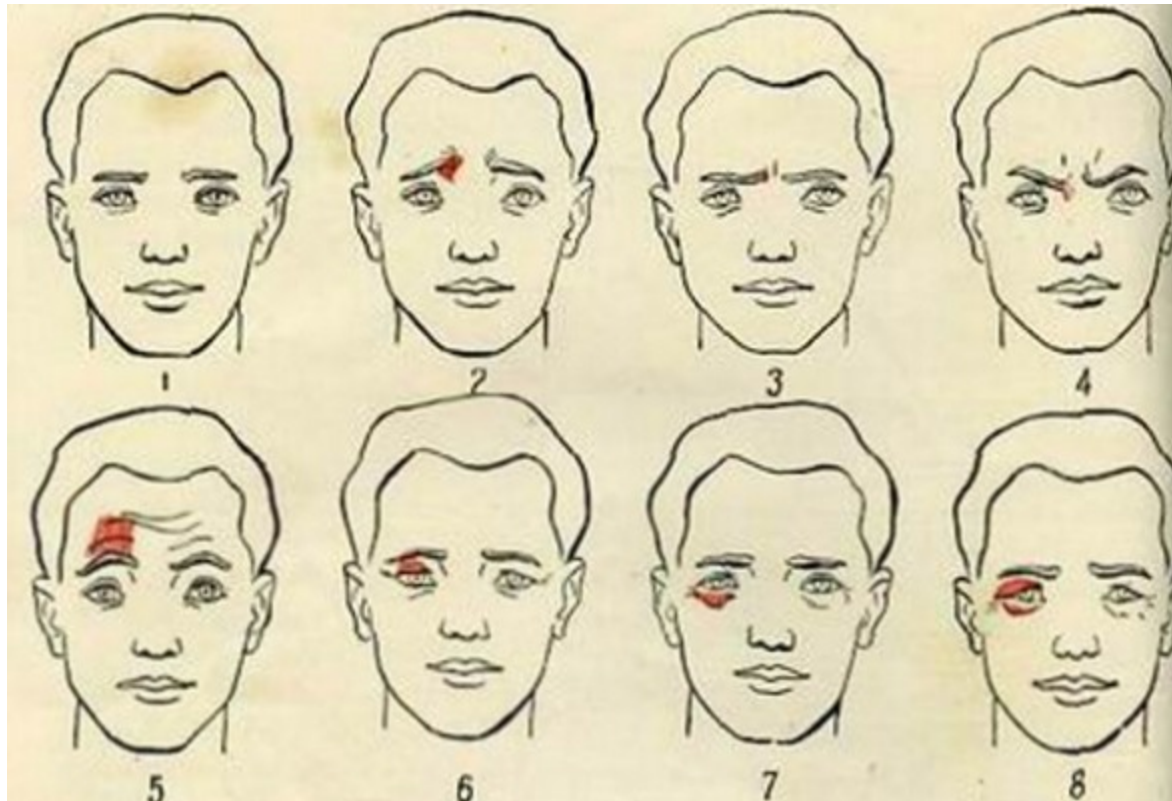
Чем более эмоционален человек, тем выше риск того, что мимические заломы быстрее проявятся на его лице и шее.

МИМИЧЕСКИЕ МЫШЦЫ ЛИЦА И ШЕИ



Мышцы лица и эмоции Каждый мускул, относящийся к мимической группе координирует выражение какой-либо эмоции:

Например, лобная поднимает брови и формирует горизонтальные складки лба, таким образом выражается удивление на человеческом лице;



Круговая мышца глаз помогает зажмуриваться в момент испуга, закатывать глаза вверх или, наоборот, опускать вниз, тем самым помогая выражать смущение или непонимание. При этом, эта мышца никогда не работает в дуэте с лобной;

Большой и малый мускул скул помогают воспроизводить на человеческом лице улыбку, поднимая края губ вверх;

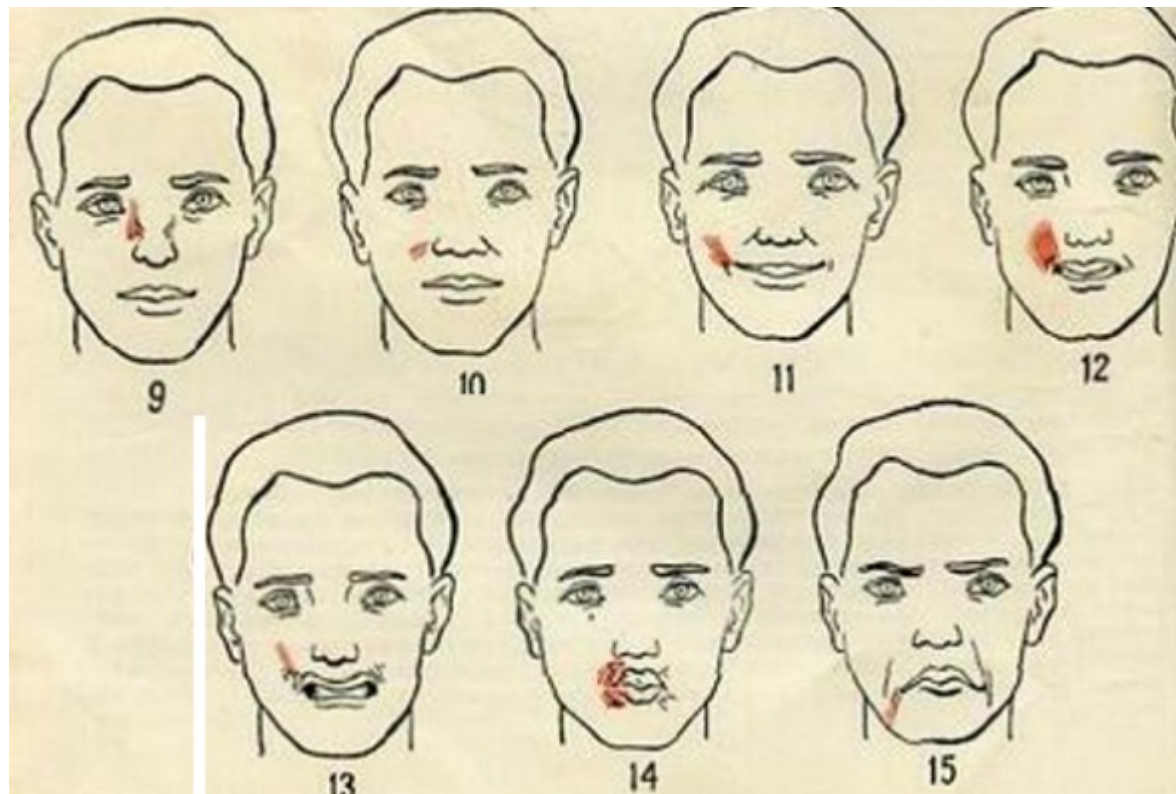
Мускул, отвечающий за опускание углов рта, напротив, активизируется, когда человек испытывает отрицательные эмоции;

Мышца смеха позволяет растягивать уголки губ в горизонтальном направлении и формирует «ямочки» на человеческом лице при улыбке;

Круговая мышца рта включается в активную работу при посыле воздушного поцелуя;

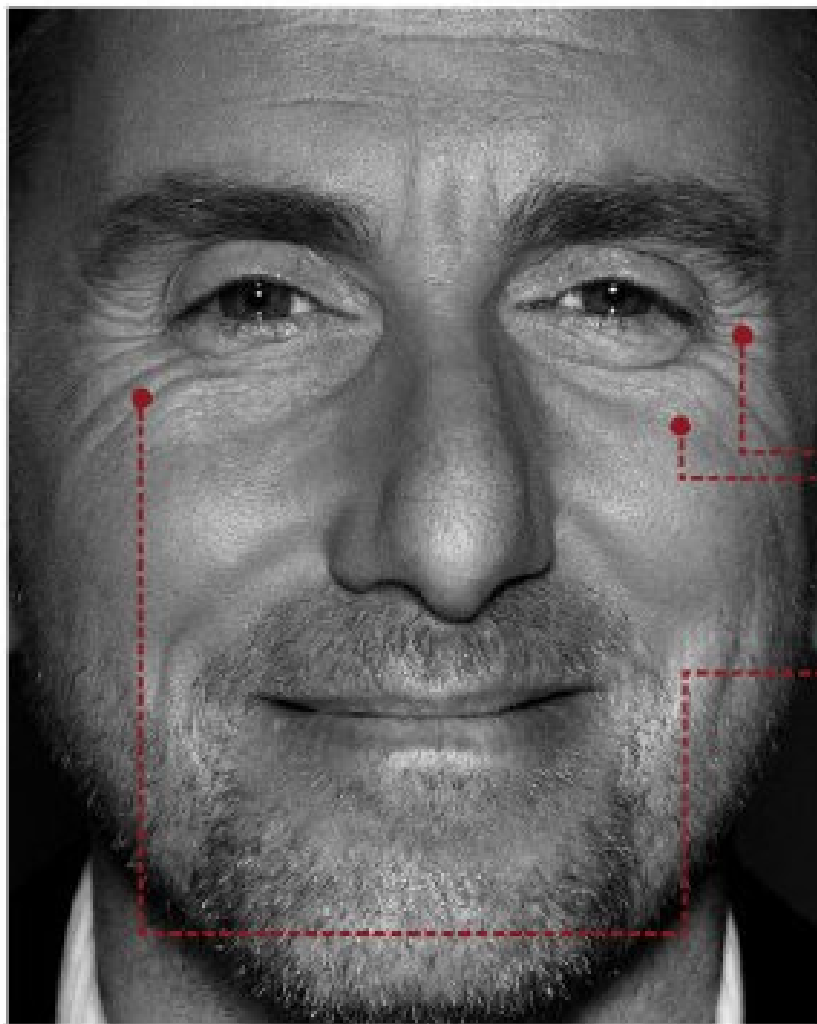
Если человек испытывает такие эмоции, как разочарование, сомнение или злость, – то в дело вступает подбородочная мышца, которая чуть приподнимает и выдвигает нижнюю часть лица вперёд;

При ощущении страха, отвращения или других отрицательных эмоций активизируется поверхностная мышца шеи, которая напрягается, выполняя свою работу.



Всего в природе выявлено около 1200 различных комбинаций мышечных сокращений, отражающих ту или иную эмоцию на человеческом лице.

Счастье

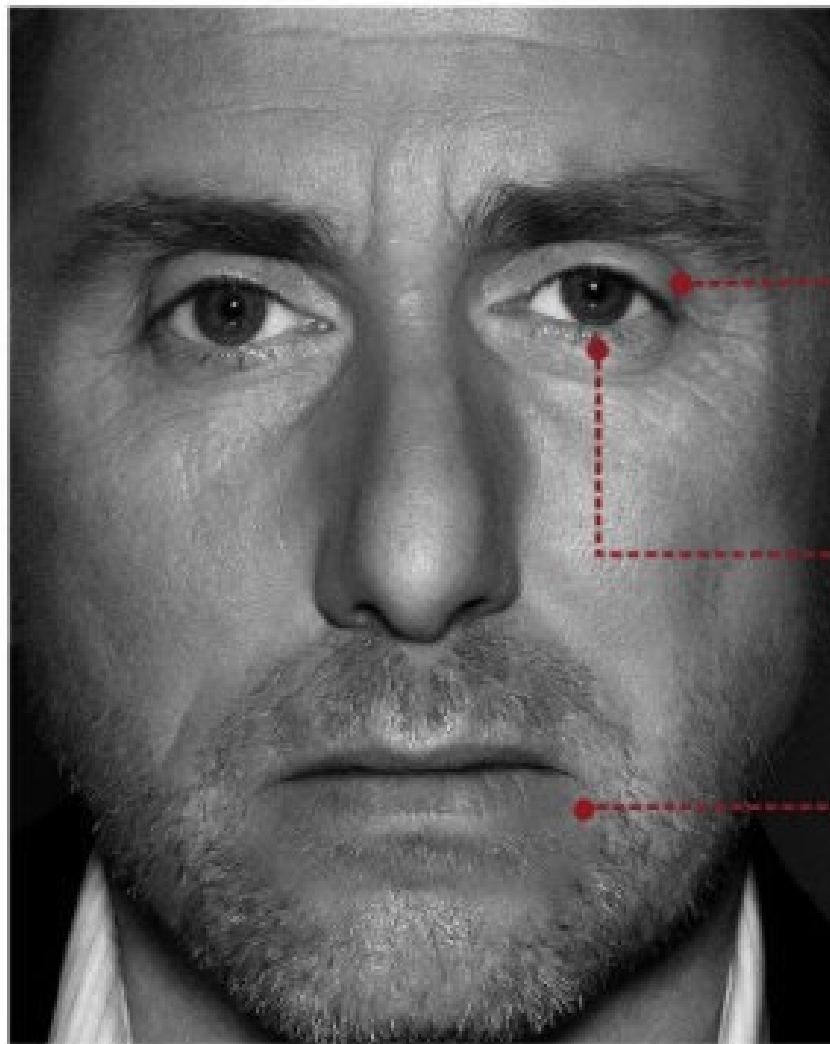


① Небольшие морщинки в
уголках около глаз

② Щёки приподняты

③ Задействованы мышцы вокруг
глаз

Печаль

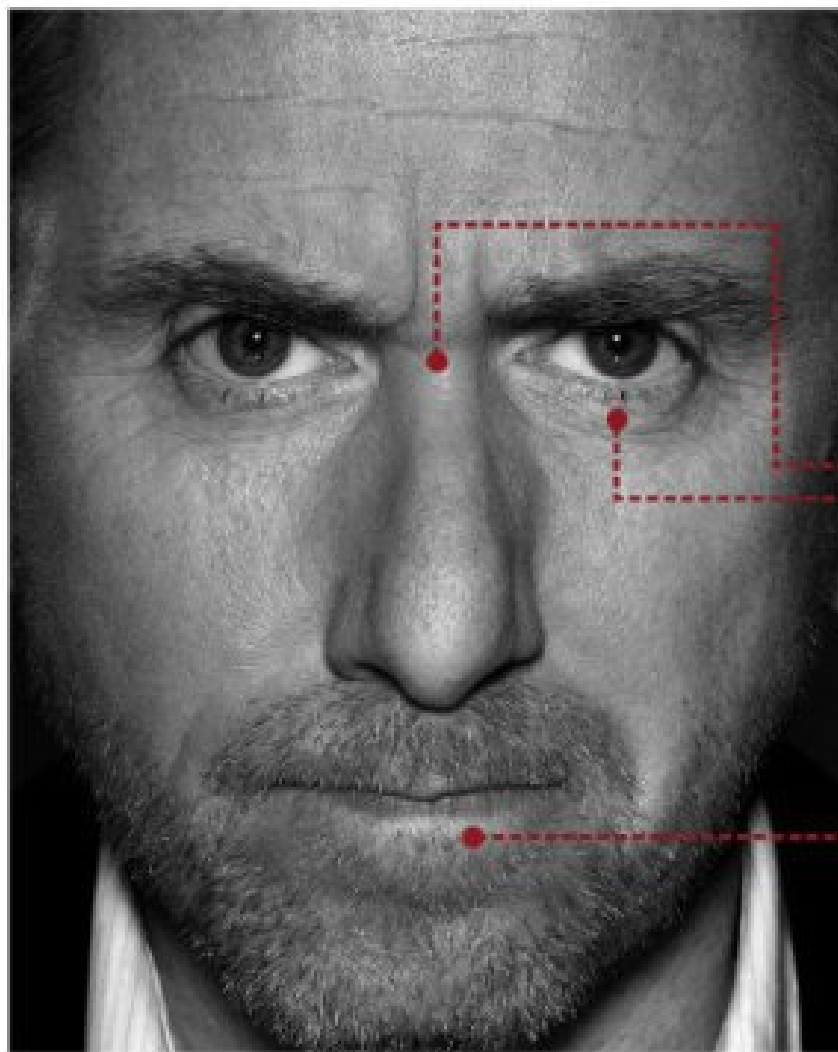


① Верхние веки слегка опущены

② Рассеянный взгляд

③ Уголки рта слегка опущены

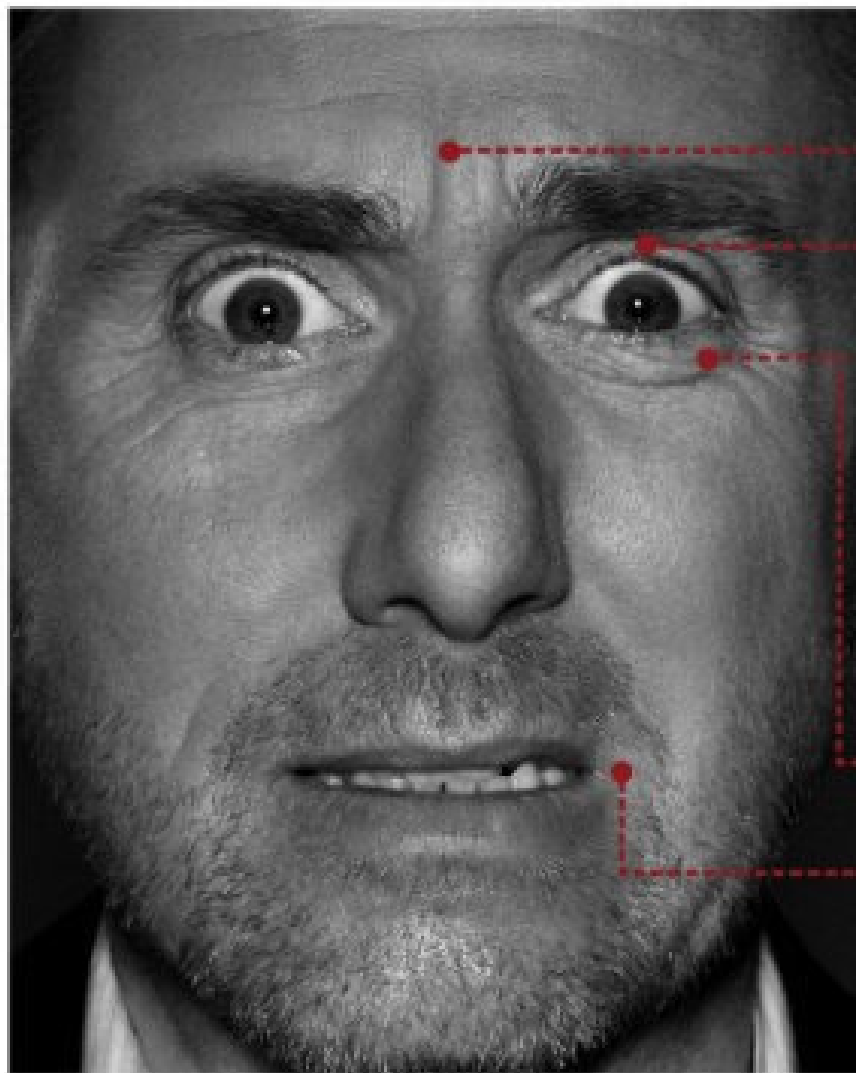
Гнев



① Брови опущены и сведены вместе

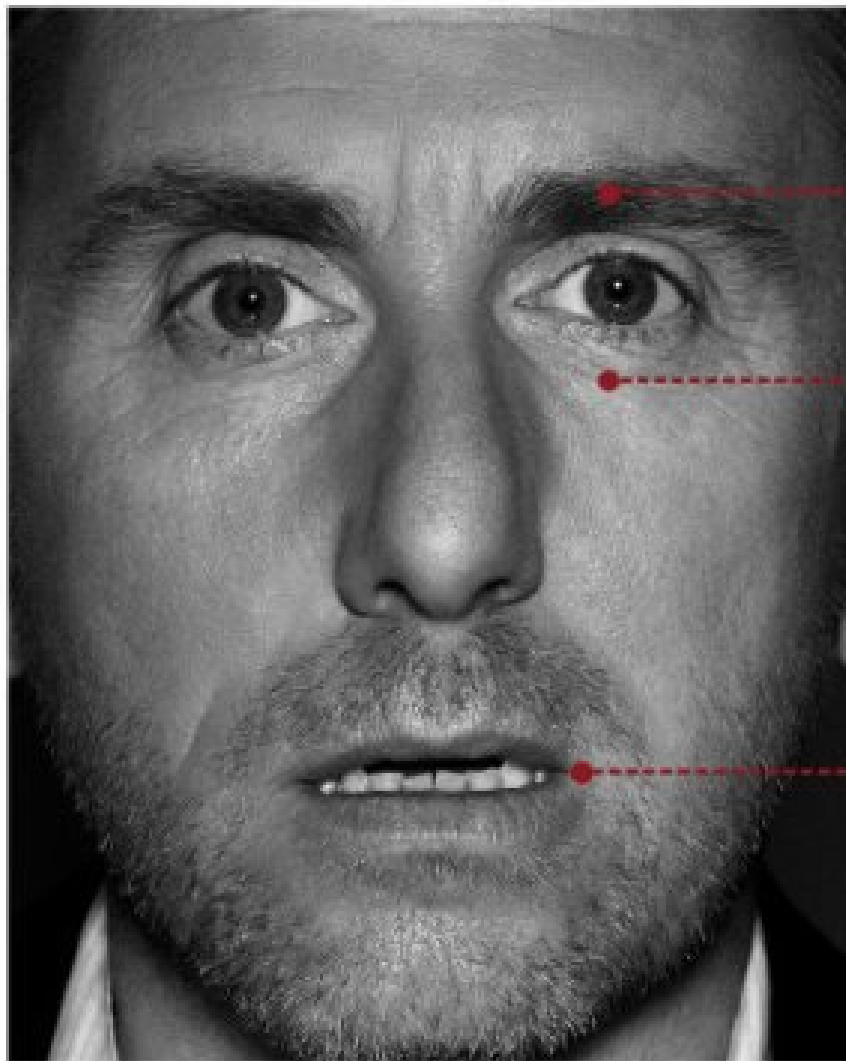
② Блеск в глазах

③ Рот закрыт, губы сужены



Страх

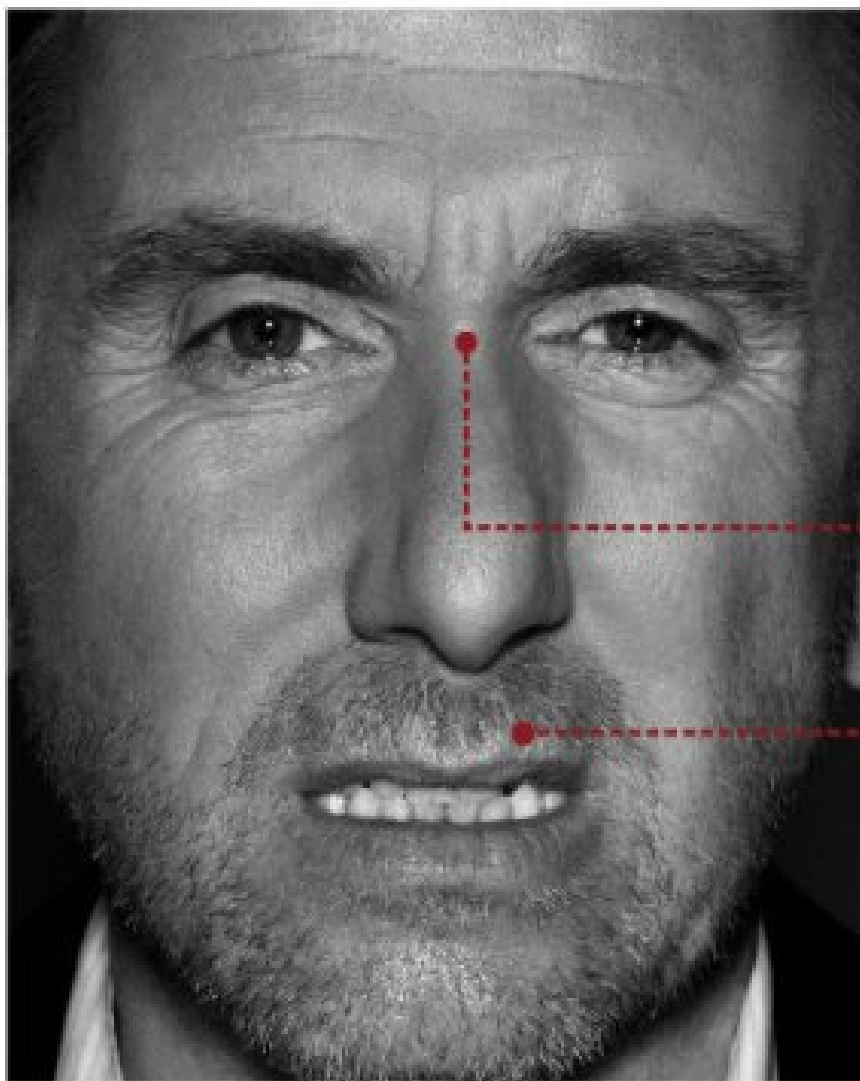
- ① Брови приподняты и вытянуты
- ② Верхние веки приподняты
- ③ Нижние веки напряжены
- ④ Губы немного вытянуты



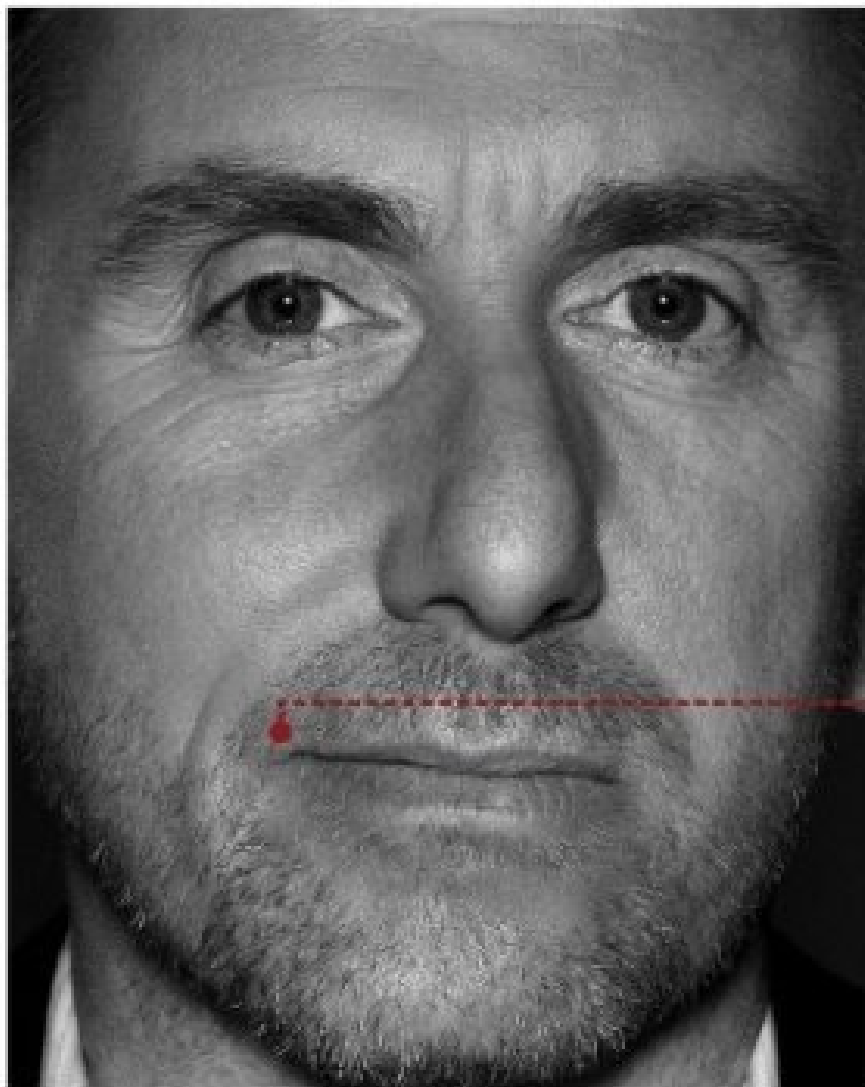
Удивление

- ① Брови приподняты
- ② Глаза широко раскрыты
- ③ Рот приоткрыт

Отвращение



- ① Сморщенное выражение лица
- ② Верхняя губа приподнята



Презрение


① Приподнятый уголок рта с одной стороны

Мимика

Мимика лжи:

- ✓ избегает взгляда собеседника
- ✓ оттягивает воротник рубашки и интенсивно трёт шею под ним
- ✓ почёсывает разные части лица, шеи, головы
- ✓ покачивает ногой
- ✓ тело повернуто в сторону от собеседника
- ✓ брови хмурятся или поднимаются
- ✓ совершаются различные движения ногами; шарканье, постукивание по полу, сгибание или разгибание коленей, закидывание ноги на ногу, нетерпеливое переминание с ноги на ногу
- ✓ улыбка появляется часто, не вовремя и надолго

Удивление

- 
- ① Брови приподняты
 - ② Глаза широко раскрыты
 - ③ Рот приоткрыт


Гнев

- 
- ① Брови опущены и сведены вместе
 - ② Блеск в глазах
 - ③ Рот закрыт, губы сжаты

Счастье

- 
- ① Небольшие морщинки в уголках около глаз
 - ② Щёки приподняты
 - ③ Задействованы мышцы вокруг глаз

Обнаружение обмана, недоверчивости,
напряженности по движению глаз и мимике лица

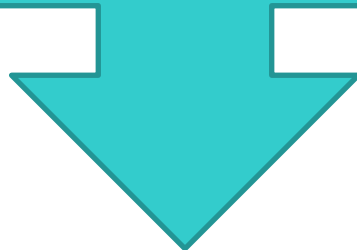


Продолжительность контакта глаз

«Бегающий взгляд»

Сужение глаз собеседника
(прищуривание)

**Обнаружение обмана, недоверчивости,
напряженности по движению глаз и мимике лица**



легкая улыбка
(без подъема нижних век)

микронапряжение лицевых мышц



Пантомимика — это язык жестов, поз и телодвижений.

Достоверность пантомимики основывается на том, что большинство ее проявлений происходит спонтанно и не контролируется нашим сознанием.

В отличие от мимики — жесты, позы и телодвижения значительно могут контролироваться с небольшим запаздыванием, либо сознательно выстраиваться заранее. Это связано с нашей способностью их видеть (свои руки и ноги) в реальном времени. Чем сложнее видеть отдельный мышечный элемент в реальном времени, тем он менее контролируемый.





Человек ОК

Мужчина жестикулирует и улыбается. Поза широкая, руки спокойны. Человек просто привык, что у него все хорошо. У него все ОК, даже тогда, когда случаются неприятности. С ним происходит много



Оптимизм

Постоянно приподнятое настроение, беспричинное веселье, эмоциональный тонус. Человек часто улыбается, активно жестикулирует. Характерная черта – это повышенная активность.



Лидерство

Жест говорит о явном желании руководить. Это проявляется во всем, такой человек может давать тебе маленькие указания, например «садись тут», уточнять детали при заказе еды и другие мелочи. Если эти



Владею территорией

Первое, что приходит на ум при взгляде на позу, – «всеобъемлющая». Люди в таком состоянии могут «захватить» весь диван, развалившись на нем не столько удобно, сколько широко. Либо обхватить стол, держать



Самонадеянность

Руки в карманах, голова и подбородок приподняты, кончик носа — выше линии глаз, губы сжаты в сдержанной ухмылке. Мужчина, принимающий такую позу при знакомстве, четко знает, чего от тебя



Дослушаю до конца

На долю секунды он прикусил нижнюю губу. При этом голова может быть наклонена вперед (более агрессивная поза) или запрокинута назад (поза терпения). Это предельная степень терпения и контроля над



Не хочу ничего говорить

Человек может стоять на двух ногах или выглядеть уверенно, но его губы сильно сжаты. Это движение губ чаще всего мимолетно, длится чуть более секунды и зависит от того, как разворачивается ваше



Не хочу тебя слушать

Подергивание мочки уха или касание самого — человеку не особо приятно тебя слушать. Совершенно неважно, есть ли у него более важные дела или ему безразлична тема. Слушать он больше не



Сексуальное влечение

Ноги широко расставлены, руки на уровне бедра, могут поддерживать ремень или цепляться за карманы или петли для ремня. Верхняя часть корпуса немного отклонена назад. Ого!



Готов действовать на свое усмотрение

Уверен, спокоен и заинтересован тобой. Положение рук говорит о готовности к действиям и к сексуальным ухаживаниям. Расстегнутый пиджак, расставленные ноги носками врозь и



Доминирование

Взгляд серьезный, внимающий. Лицо спокойное, ладони в подмышках, большие пальцы могут указывать вверх. Он чувствует свое превосходство, что нормально для отношений между



Открытость намерений

Руки ладонями вверх широко разведены, лежат на столе или же открыты собеседнику. Его намерения – открыты. Так же, как и его внимание к тебе. Он готов слушать и делиться. Он тебя не



Надо принять решение через силу

Внутренний конфликт, попытка найти компромисс с самим собой ярко отражаются на лице и поведении. Лицо его напряжено, кровь приливает к голове, руки все время прикасаются ко лбу и



Доволен

Чувственное удовлетворение, прилив бодрости и активности. Нога на ногу, довольная ухмылка, руки за голову. Он доволен, что принял верное решение. И неважно – сделал ли он месячный проект, или же



Призыв к компромиссу

Корпус наклонен к тебе, руки могут касаться тебя или указывать в твою сторону, лицо доброжелательное. Человек знает, что в такой позе он весьма убедителен. Перед тобой опытный переговорщик и



Показываю лучшее в себе

Он лезет из кожи вон, чтобы показать себя в максимально выгодном свете. Главное, чтобы желание приукрасить реальность не перевешивало доводы разума. А то возможны серьезные



Не имею права

Постоянное движение рук, заламывание пальцев, беспокойство, которое он выражает через свои ладони. Мельтешение сопровождается неуверенным взглядом, переносом веса на одну



Восхищение

Открытая поза, широко расставленные ноги, широкая улыбка, руки восторженно разведены на уровне туловища. Человек восхищен тобой, ситуацией, разговором, твоими способностями. Он соскучился по тебе.



Важно

Открытая поза, улыбка, руки показывают что-то выше уровня головы. Он затронул в общении тему, наиболее важную для себя, в некотором роде священную. Таким жестом пользовались проповедники, ораторы,



Абсолютное несогласие

Двойная закрытая поза с отстранением от собеседника. Руки закрывают тело, ноги – в замке, голова поднята выше уровня носа оппонента. Он абсолютно не согласен с тобой и испытывает



Закрит для тактильных контактов

Корпус отдален и как бы устало откинут на спинку стула, ноги закрывают от собеседника, руки в полузакрытом развороте. Человек не желает близости. От усталости или просто неприятно — не так важно. У него



Прошу!

Жест из детства: ладони вместе, как при мольбе. Улыбка и соответствующий жесту взгляд. Он может использовать этот жест в шутку. Но если ты первый раз видишь этот жест, это означает



Навязываю свою точку зрения

Руки сведены вместе в большой «кулак», немного напряжены, лицо серьезное. Человек не просто принял решение или имеет мнение, он считает должным навязать свою точку зрения. Ему не



Максимальный интерес

Ты его интересуешь. Люди, как и животные, склоняют голову, проявляя интерес. Он чуть через себя не перегнулся — так сильно он увлечен тобой. Может даже создаться впечатление, что он



Застенчивость

Поза несвободная. Мужчина стремится убрать ноги под стул. Попробуй проделать тест: коснись его носка обуви своим и посмотри, уберет ли он ногу. В руках он может что-то теребить или



Инициативность

Поза, как правило, куда-то устремлена, будто мужчина готов к какому-то действию. Наклон в твою сторону означает желание слушать и действовать в общих интересах. Инициатива и желание взяться за дело



Агрессия

Подбородок, нос, линия глаз – все опущено ниже средней линии. Взгляд исподлобья. Руки могут быть опущены, могут быть сжаты в кулаки, сплетены, могут подпирать подбородок. В целом поза излучает



Упрямство

Голова опущена вниз, взгляд исподлобья, челюсть слегка выдвинута вперед. Верхняя половина туловища напряжена. Брови могут быть нахмурены. Мужчина не агрессивен и, скорее



Скрытое желание руководить

Губы сведены, взгляд сверху вниз, линия головы выше линии горизонта. Руки складываются в указательный жест, замаскированный телефоном. Человек желает руководить, но



Выполняю правила приличия

Это полузакрытая поза. Он защищается одной рукой, но, скорее всего, не решил, каким образом действовать дальше. Одна рука может охватывать локоть другой, взгляд вопросительный, и чаще



Стресс, усталость

Поправляет воротник, как будто тот жмет. На самом деле все в порядке, но физические ощущения от стресса именно такие. Человек может быть либо на пике неспецифической активности, готовый



Обдумывание ситуации

Рука гладит или подпирает подбородок, касается губ. Глаза сосредоточены в одной точке, или взгляд блуждает. Он может на время отвернуться от тебя. Идет активный мозговой процесс.

Прошу соглашаться

Шпиль руками вниз (или по направлению к тебе) – человеку необходима поддержка, подтверждение верности его решения. Но его лицо как бы компенсирует легкую неуверенность излишней

Дружелюбие

Поза расслабленная, корпус повернут к тебе, ноги могут быть широко расставлены, руки спокойно лежат. Он улыбается. Он открыт для общения и демонстрирует направленность к тебе

Скрытое подавление

Широко расставленные ноги, улыбка, руки спокойно лежат на коленях – человек пытается подавить тебя. Зачем? Во время переговоров или спора такая позиция естественна. Но за что и

Конфронтация

Он полностью закрыт для тебя. Или он закрывается от ситуации, а может быть, и мира в целом. Ноги, сложенные «четверкой», – барьер, рука усиливает защиту. Быть может, ты для него слишком



Доминирование

Взгляд внимательный, серьезный. Лицо спокойное. Руки скрещены, большие пальцы могут указывать вверх. Этот человек чувствует свое превосходство.



Открытость намерений

Приветливая улыбка, прямой взгляд, ладони открыты. Скорее всего данный человек искренен и настроен дружелюбно.



Готовность подстроиться под собеседника


Наклон корпуса и внимательный взгляд, говорят о том, что человек внимательно следит за вашей речью.



Ложь

Рот прикрытый ладонью и испуганный взгляд. Зачастую это признак того, что собеседник от вас что-то скрывает.

Обнаружение обмана, волнения, напряженности, неуверенности по жестам




```
graph TD; A[Обнаружение обмана, волнения, напряженности, неуверенности по жестам] --> B[жест «прикрытие рта»]; A --> C[жест «прикосновение к носу»]; A --> D[жест «потирание глаза»];
```

жест «прикрытие рта»

жест «прикосновение к носу»

жест «потирание глаза»


Обнаружение обмана, волнения, напряженности, неуверенности по жестам



жест «оттягивание воротника»

почесывание, потирание уха, перегиб
ушной раковины

почесывание шеи под ухом указательным
пальцем



Паралингвистическая и Экстралингвистическая психодиагностики

Паралингвистические средства общения

- громкость и высота звука.
- темп речи
- ритм речи
- пауза.
- интонация (тон голоса)
- артикуляция

Экстралингвистические средства общения

- смех, плач
- вздохи, стоны, покашливания
- динамические прикосновения

Обнаружение обмана по голосу

```
graph TD; A[Обнаружение обмана по голосу] --> B[появление дрожи в голосе]; B --> C[периодическая прочистка голоса; покашливание]; C --> D[обрывы фраз на полуслове в связи с сухостью во рту и потребностью сглатывать и облизывать губы];
```

появление дрожи в голосе

периодическая прочистка голоса;
покашливание

обрывы фраз на полуслове в связи с
сухостью во рту и потребностью
сглатывать и облизывать губы

Обнаружение обмана по голосу

```
graph TD; A[Обнаружение обмана по голосу] --> B[непроизвольное изменение интонации]; A --> C[изменение темпа речи]; A --> D[изменение тембра голоса];
```

непроизвольное изменение интонации

изменение темпа речи

изменение тембра голоса



Вербальная психодиагностика



МНОГО ЛИ МЫ ЛЖЕМ?

МУЖЧИНЫ ЛГУТ
1092
РАЗ В ГОД
ИЛИ **4 РАЗА В ДЕНЬ**

ЖЕНЩИНЫ ЛГУТ
728
РАЗ В ГОД
ИЛИ **3 РАЗА В ДЕНЬ**

КОМУ МЫ ЧАЩЕ ЛЖЕМ?



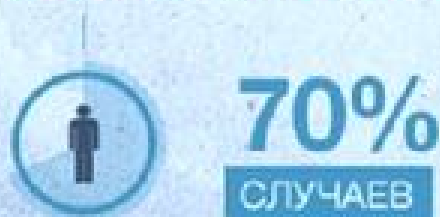
МНОГО ЛИ МЫ ЛЖЕМ?

82% ДОПУСКАЮТ ЛОЖЬ
ВО БЛАГО

70% ПРИВИРАЮТ,
ДАБЫ НЕ ОБИДЕТЬ

55% СЧИТАЮТ, ЧТО
ЖЕНЩИНЫ ВРУТ
ИСКУССТВЕННОМУ МУЖЧИНЕ

КТО ИЗ ЛЖЕЦОВ БОЛЕЕ СТЫДЛИВ?



речевые ошибки, оговорки

слишком быстрые ответы на вопросы, которые
должны заставить задуматься

демонстративное подчеркивание с помощью
интонации, пауз и др. каких-либо фрагментов
передаваемой информации, маскируя или искажая
истинное отношение к ней

убеждение в собственной правоте

уклонение от обсуждения определенных тем,
вопросов

необоснованно пренебрежительный, вызывающий
или враждебный тон, когда явно провоцируют на
грубость

попытки вызвать ваши симпатию, доверие, чувство
жалости

короткие отрицания или равнодушные, уклончивые
ответы на прямые вопросы

простые повторяющиеся ответы или повторения
простого отрицания

В ходе диалога следует также обращать внимание на следующие особенности:

- ▶ *появление нерешительности в высказываниях;*
- ▶ *отвлечение собеседника несмолкаемым разговором либо многочисленными вопросами;*
- ▶ *нежелание или утрата способности отвечать на задаваемые вопросы;*
- ▶ *длительные паузы перед ответами на вопросы; слишком медленные или запутанные ответы на вопросы;*
- ▶ *ответ вопросом на вопрос;*
- ▶ *повторение задаваемых вопросов вслух или просьбы о пояснении вопроса;*
- ▶ *маскировка сути вопроса лишней, не относящейся к делу информацией*

Лингвистика не может уничтожить ложь и не может помешать тому, чтобы «знамена лжи» (Гёте) разворачивались столь часто.

Но если язык не помогает лжи или даже оказывает ей сопротивление, лингвистика все же может описать, что происходит в языке, когда истина превращается в ложь. Ложь всегда относится к лингвистике.

МЕТАЯЗЫК - язык, который скрывает истинный смысл выражаемого обычным языком.

Если убрать все метавыражения из нашей повседневной речи, то беседа станет краткой, резкой и исключительно смысловой. Мы начнем казаться друг другу грубыми, жестокими и невнимательными. Метаязык смягчает удары, которые мы наносим друг другу, позволяет нам манипулировать собеседником, достичь собственных целей и выпустить эмоции, не нанося смертельной обиды.

- Метаязык одного слова
- Метаязык двух слов
- Манипуляторы и установки

СТРАТЕГИИ ОБМАНА





1. Контрольный барьер заключается в стремлении не сообщать любую, даже мелкую информацию, каким-либо образом касающуюся проверяемого события; проявляется в контроле за собственной речью и невербальным поведением во время опроса и попытках нейтрализовать или исправить ранее произнесенное. Опрашиваемый вынужден контролировать все, что прямо или косвенно относится

к утаиваемой информации и расследуемому событию.

В ситуации, когда информация о расследовании стала для лжеца неожиданностью и он не успел подготовиться, причастный пытается не выдать себя, что заставляет его контролировать себя и в речи, и в движениях, а это выглядит неконгруэнтно. Человек, контролирующий все системы организма, как бы «деревенеет». Эта поведенческая стратегия именуется нейтрализацией. Иногда опрашиваемое лицо настолько не успело адаптироваться к ситуации, что единственной успешной стратегией для себя считает отказ от любого сотрудничества с верификатором. Испытуемый утверждает, что он непричастен, и больше ничего не говорит, на диалог не выходит. Такую модель мы называем отрицанием. Отрицание и нейтрализация – базовые поведенческие стратегии при неподготовленной лжи.

При угрозе прорыва смыслового или контрольного барьера испытуемый идет на полную нейтрализацию или полное отрицание своего участия в событии, перестает отвечать на вопросы верификатора. Это форма психологической защиты, в ходе которой возникает механизм, получивший название «установка на запирательство».

2. Смысловой/стратегический барьер заключается в избирательной невосприимчивости к некоторым стимулам, предъявляемым верификатором. Стратегиями, основанными на смысловом барьере, пользуются люди с сильной, стабильной нервной системой.

Причастный не уклоняется от ответа на вопросы, отвечает так, как будто вопросы ему абсолютно ясны и понятны, однако все его ответы частично или полностью не соответствуют содержанию вопроса. Собеседники как бы и в диалоге, но все время недопонимают друг друга, получается разговор автоответчика с автопилотом. Важно учитывать, что это касается только скрываемых субъектом обстоятельств. В итоге ни одна из тем не исключается из предмета обсуждения, но человек тонко распознает, что может относиться к нежелательной теме, а что – нет. Все попытки задавать проверочные вопросы «в лоб» изначально безрезультатны, более того, такая тактика верификатора закрепляет и повышает непроницаемость смыслового барьера.

Именно такие люди являются самыми сложными типами исследуемых для разоблачения. Они, как правило, обладают повышенным самоконтролем, быстро адаптируются к ситуации опросной беседы, не дают признательных показаний, предпочитая биться до конца.

Самой известной и самой трудной для распознавания лжи стратегией является легендирование, поскольку предполагается создание иной реальности, что позволяет избежать утечек или появления информации о наличии обмана, так как опирается на факты.

Еще одна из стратегий контролируемой лжи носит название «аппроксимация» (от латинского «приближение»). Под аппроксимацией в детекции лжи подразумевается такое поведение человека, при котором, исходя из изменяющегося контекста, причастный постепенно выдает в речи информацию, необходимую верификатору для принятия им решения о непричастности данного субъекта. Говоря иными словами, причастный создает легенду в процессе опросной беседы, наблюдая за поведением и действиями верификатора.

3. Тактический барьер заключается в использовании заранее подготовленных выражений, тирад, «светских и бытовых мудростей», не позволяющих верификатору подойти к скрываемой информации; проявляется в том, что опрашиваемое лицо не уклоняется от общения, а даже, наоборот, готово общаться с верификатором, но по поводу каких-либо порицаемых поступков имеет ряд подготовленных формул, направленных на забалтывание и смягчение или усиление чувств вины у верификатора за проведение исследования: «Нет человека, который бы не врал»,

«Все стремятся жить лучше», «Сейчас все выживают как могут» и т. д.

Творческо-фантазийные стратегии лжи свойственны людям с подвижной, быстрой нервной системой. Основной стратегией для них является забалтывание. Во время беседы они выдают большое число ненужной информации, не касающейся расследуемого события, говорят много, быстро, активно жестикулируют с одной целью – не подпустить верификатора к проверочной теме, однако при неожиданном задавании проверочных вопросов демонстрируют очень яркие признаки причастности.

И наконец, еще одна модель лжи, которая у П. Экмана называется «восторг надувательства», у нас получила название «стратегия Остапа», по имени виртуоза, блестяще ее использующего, – Остапа Бендера.

Ложь может иногда не только опираться на угрозу наказания или угрызания совести, но и быть вызовом и считаться в голове у опрашиваемого лица достижением. Эта стратегия привычна для людей психопатического и психопатологического типа. Эти личности, как правило, не испытывают стыда или угрызений совести. Стратегия восторга надувательства может быть разной интенсивности. Для ее успешной реализации нужны зрители, которые в этот момент демонстрируют интерес к тому, что делает обманщик: чем больше лжец видит, что его обман удастся, тем искуснее и точнее он продолжает врать. Интенсивность проявления эмоции увеличивается. Восторг надувательства сопровождается чувством презрения к жертве обмана и может проявляться сильнее, если собеседник имеет репутацию человека, которого трудно обмануть. В таком случае лжец может совершить ошибку, так как при восторге надувательства очень сложно скрыть наслаждение собой в этой ситуации.

Спасибо за внимание!

Прошу

задавать вопросы

для обсуждения!