

Федеральное государственное казенное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Восточно-Сибирский институт  
Министерства внутренних дел Российской Федерации»

Хэйлунцзянский институт профессиональной подготовки офицеров  
Министерства общественной безопасности Китайской Народной  
Республики

**Л. Ю. Нежкина, Синь Шиминь, Чэн Сяоя**

## **ПРОФАЙЛИНГ**

Курс лекций

Иркутск  
Восточно-Сибирский институт МВД России  
2022

联邦国立高等教育机构 俄罗斯联邦内政部东西伯利亚学院

黑龙江省公安厅人民警察训练中心

L. Yu. 涅日基纳

辛世敏

成晓霞

# 罪犯特徵分析

## 讲义

伊尔库茨克 2022

УДК 159.9  
ББК 88.4  
Н 43

Печатается по решению редакционно-издательского совета  
Восточно-Сибирского института МВД России

Рецензенты:

доктор философских наук, профессор С. Л. Ивашевский;  
кандидат педагог. наук, доцент Н. Л. Башлуева.

Коллектив авторов:

Л. Ю. Нежкина, Синь Шиминь, Чэн Сяоя,  
Е. С. Фидель, Лю Юньхун (перевод), Сунь Линной (перевод)

**Нежкина, Лариса Юрьевна.**

**Н 43** Профайлинг : курс лекций / Л. Ю. Нежкина, Синь Шиминь, Чэн Сяоя и др. – Иркутск : Восточно-Сибирский институт МВД России, 2022. – 96 с.

В курсе лекций представлен обзор теоретических основ профайлинга и его профессиональной составляющей в связи с осуществлением сотрудниками правоохранительной деятельности. Предлагаются некоторые технологии профайлинга, которые сотрудник правоохранительных органов может использовать в процессе выполнения оперативно-служебных задач, при расследовании преступлений. Курс лекций представляет собой объединение знаний и опыта китайско-российского психолого-педагогического союза сотрудников правоохранительной системы.

Предназначен для сотрудников правоохранительных органов, курсантов и слушателей образовательных организаций системы МВД России и Хейлунцзянского института подготовки офицеров милиции общественной безопасности.

УДК 159.9  
ББК 88.4

© Нежкина Л. Ю., Синь Шиминь, Чэн Сяоя,  
Е. С. Фидель, 2022  
© Восточно-Сибирский институт МВД России,  
2022

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	5
Тема 1. Введение в профайлинг: сущность, термины, история развития.....	6
Тема 2. Общение как специфическая деятельность в профайлинге. Психология лжи и обмана.....	14
Тема 3. Психологические приемы ведения доверительной, опросной и диагностической экспресс-беседы.....	22
Тема 4. Психологические особенности личности преступника.....	39
Тема 5. Способы саморегуляции негативных эмоций у сотрудников правоохранительных органов .....	48
Заключение .....	58
题目 1. 罪犯特徵分析：本质、术语、发展史.....	59
题目 2. 交流是一种特定的侧写活动。谎言和欺骗心理学 .....	65
题目 3. 进行秘密的、 询问式的和诊断式的快速对话的心理学方法.....	73
题目 4. 执法人员在使用罪犯特征分析时负面情绪的自我调节方法 .....	86
题目 5. 罪犯特征的观察方法-视觉快速人格判断 .....	91

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность обучения сотрудников органов внутренних дел профайлингу обусловлена требованиями, которые предъявляет современное общество, ожидая от правоохранителя квалифицированной помощи. Практика работы в органах внутренних дел показывает, что степень защиты граждан от преступного посягательства, в том числе зависит от способности сотрудника применять широкий спектр научно-практических психологических методов. Одним из эффективных инструментов в профессиональной деятельности сотрудника правоохранительных органов является профайлинг.

Настоящий курс лекций подготовлен в соответствии с рабочей программой дисциплины «Профайлинг» специальность 40.05.02 «Правоохранительная деятельность», программой бакалавриата по направлению подготовки 40.03.02 обеспечение законности и правопорядка, профиль образовательной программы – Оперативно-розыскная деятельность и адресован сотрудникам правоохранительных органов, курсантам и слушателям образовательных организаций системы МВД России и Хейлунцзянского института подготовки офицеров милиции общественной безопасности КНР.

В содержании курса лекций кратко излагаются основные теоретико-методологические аспекты профайлинга, а также предлагаются психологические технологии для практического применения.

Первая тема лекций посвящена введению в профайлинг: сущность, термины, история развития.

Во второй теме рассматривается общение как специфическая деятельность в профайлинге, обсуждаются вопросы лжи и обмана.

В третьей теме представлены психологические приемы ведения доверительной, опросной и диагностической экспресс-беседы.

Четвертая тема посвящена методу наблюдения в профайлинге, а также визуальной экспресс-диагностики личности.

В пятой теме предлагаются способы саморегуляции негативных эмоциональных состояний сотрудника правоохранительных органов в процессе применения профайлинга.

Структура курса лекций, понятийный материал, подбор источников литературы ориентируют читателя к дальнейшему более глубокому изучению данной темы, поскольку в содержании лекций представлена краткая информация общего характера.

## ТЕМА 1.

### ВВЕДЕНИЕ В ПРОФАЙЛИНГ: СУЩНОСТЬ, ТЕРМИНЫ, ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ

#### Вопросы к обсуждению

1. Понятие и задачи профайлинга.
2. Научная и методологическая основа профайлинга.
3. История профайлинга.
4. Направления профайлинга; инструменты эксперта-профайлера.



*Если ты знаешь своих врагов и знаешь себя, ты можешь победить в сотнях сражений без единого поражения. Если ты знаешь себя, но не знаешь своего оппонента, ты можешь как победить, так и получить поражение. Если ты не знаешь ни себя, ни своего врага, ты всегда будешь создавать для себя опасности.*  
Сунь Цзы

Понятие «*профайлинг*» произошло от английского слова «profile» (профиль) и в широком смысле включает в себя ряд прикладных социально-психологических методик, целью которых является оценка достоверности сообщаемой человеком информации по его невербальному поведению (не инструментальная детекция лжи). Другими словами, профайлинг определяется как технология предотвращения противоправных действий с применением совокупности психологических методов и инструментов для оценки и прогнозирования поведения человека, а также сценариев развития ситуации на основе анализа его наиболее информативных внешних признаков, вербального, невербального и субвербального поведения.

По своей сути профайлинг является производной от психологического и психофизиологического анализа личности, находится в тесной связи с психологией.

В целом **задачи** профайлинга заключаются в получении информации о потенциальном злоумышленнике, в процессе скрытого «тестирования» и/или открытого изучения его личности, позволяющие сделать верное предположение и составить заключение о его преступных замыслах. Например, заключение может включать следующее:

1. Метапрограммный профиль личности с рекомендациями в области прогноза и управления его поведением в значимых ситуациях.
2. Список личностных особенностей (психотип) и актуальную структуру ценностных ориентаций.
3. Эмоциональный профиль личности.
4. Ведущие особенности мышления и речи.
5. Основные и второстепенные свойства характера и их «маски» (положительные и отрицательные).
6. Наличие актуального внутриличностного конфликта, адаптационный потенциал, компенсации и гиперкомпенсации личностных качеств.
7. Актуальные цели личности, а также способы их достижения.
8. Основные убеждения личности, особенности принятия решений и ответственности.
9. Приемы и способы намеренного сокрытия информации.
10. Профессиональные рекомендации и наличие факторов риска в поведении человека.

**Научная** основа профайлинга формировалась на таких идеях как акцентуации характеров К. Леонгарда; идеи о неразрывной взаимосвязи следов преступления и личности преступника Г. Гросса; теории Ч. Ломброзо о биологической предрасположенности человека к совершению преступлений; теории З. Фрейда о бессознательном, о психологических защитных механизмах личности; теории К.Г. Юнга о коллективном бессознательном и архетипах; концепции формирования индивидуального стиля жизни личности и типологии характеров А. Адлера; социокультурной теории личности К. Хорни и других.

**Методологическую** основу профайлинга составляют многочисленные исследования в том числе по изучению и распознаванию эмоций, ощущений, восприятия; особенностей вербального и невербального поведения, межличностного общения; психологии лжи и обмана П. Экмана, О. Фрая, Д. Мацумото, Д. Морриса, М. Нэппа, Р. Плутчика, Д. Холла, К. Изарда, Ф. Фарелли, Дж. Хессета, Д. Эфрона, Д. Наварро, М. Карлинса, Л. Лаундеса, В. Ф. Биркенбила, Г. Дюшенна («улыбка Дюшенна»), В. Фризена, К. Шерера, М. Цукермана, Б. Де-Пауло, В. А. Лабунской и т.д. Например, основываясь на исследованиях психолога

П. Экмана (1978) по изучению эмоциональных экспрессий, была создана компания «Пол Экман Групп», которая разработала компьютерные программы позволяющих считывать эмоциональные состояния человека (в аэропортах, при обучении полицейских), для этого используются специальные тренажеры, основанные на системе кодирования лицевых движений (FACS — Facial Action Coding System).

*Свои истоки* профайлинг берет со времен Древнего Китая, в трактате Сунь Цзы «Искусство войны», а также в Японии, в среде самураев, широко практиковалась система «Буси Но Мэ» (Глаза самурая). Изначально термин «профайлинг» (профилирование) употреблялся в контексте составления поискового психологического портрета (профиля) неизвестного лица по следам на месте преступления. Одна из первых попыток составления психологического портрета принадлежит британскому хирургу Томасу Бонду, которую он предпринял в 1888 г. в отношении установления личности серийного убийцы и маньяка Джека-потрошителя. В 1895 году Ганс Гросс австрийский юрист, ученый криминалист предложил разыскивать преступника при помощи составления его полного личностного профиля, поскольку любое действие человека, по мнению ученого, представляет собой отражение его личности, мыслей, эмоций и жизненных ситуаций. Ученый обосновал возможность криминалистического расследования на основе создания «психологического портрета» личности преступника. В 1956 году психологический профиль террориста – Джорджа Матески составил американский психиатр и криминолог Джеймс Бруссель, который утверждал, что личность преступника, его психические отклонения и связанные с ними особенности поведения можно диагностировать по уликам с места преступления. Активное использование технологий профайлинга началось в конце 70-х г. XX века израильской авиакомпанией «Эль-Аль» и ориентирована на снижение вероятности появления возможных рисков, связанных с авиаперевозками пассажиров во время предполетного досмотра.

Позднее, в 1984 г. данная методика, а также специальные программы, позволяющие считывать эмоциональные состояния человека, созданные Полом Экманом, активно применялись в аэропортах Израиля, США, Германии, Голландии и других странах, занимающихся обеспечением безопасности государства, хотя началом использования профайлинга считается 1985 год, когда в ФБР был применен метод задержания опасных преступников с помощью наблюдаемых невербальных признаков. В 1985 году в ФБР под руководством П. Брукса и Р. Ресслера с целью раскрытия серийных преступлений насильственного характера профайлинг (профилирование личности) применялся в рамках программы нахождения и задержания преступников. Р. Ресслер сформулировал суть профилирования как «процесс идентификации всех психологических характеристик индивидуума, составляющий общее

описание личности, основанный на анализе совершенных им преступлений». Это определение было достаточно узким, однако, идея системного, целостного описания профилирования была предложена и начала свое распространение.

Основу развития профайлинга в России составляют научные труды А. Я. Бродецкого, И. А. Сикорского, Е. П. Ильина, А. Р. Лурия, П. В. Симонова, Ю. В. Щербатых, Г. И. Россолимо, В. А. Лабунской, А. П. Егидеса, В. В. Пономаренко, П. В. Волкова и других ученых.

В России впервые о профайлинге узнали в 1909 г., когда Г.И. Россолимо на II съезде по педагогической психологии в Санкт-Петербурге выступил с докладом «Психологические профили». Ученый рассказал о профайлинге как о методе изучения психологических профилей личности.

Позднее в Советском Союзе профессиональными психологами была разработана системы ведения переговоров с террористами и считывания их эмоционального состояния по внешним признакам. Активно технологии профайлинга стали применять после нескольких случаев захвата воздушных судов и террористических актов.

С 1992 года специалисты МВД РФ стали более активно продвигать идею построения психологических профилей преступников, совершающих убийства, в том числе серийные преступления против личности, поскольку некоторые проведенные следственные действия и оперативно-розыскные мероприятия не позволяли получить ощутимых результатов. В НИИ МВД РФ был сформирован отдел психофизиологических проблем раскрытия преступлений и анализа преступного поведения. Перед специалистами отдела была поставлена основная задача, направленная на изучение личности преступника и составление его психологического профиля. В то же время была создана и постоянно действующая группа для организационного обеспечения деятельности в данном направлении, куда вошли сотрудники ряда подразделений МВД РФ, Генеральной прокуратуры, научно-исследовательских учреждений Минздрава РФ, а также специалисты из отдела судебно-психиатрических экспертиз Федерального центра им. Сербского и лечебно-реабилитационного центра «Феникс» из Ростова-на-Дону.

Кроме того, программистами НИИ МВД РФ была разработана автоматизированная информационно-поисковая система (АИСП «Монстр»), предназначенная для анализа информации о серийных убийствах и использования при построении психологических портретов неизвестных преступников. Также в середине 90-х годов стали активно использоваться автоматизированные подсистемы «Насилие» и «Досье» Федерального банка криминальной информации, предназначенные для сбора и первичного анализа необходимых поисковых сведений.

В России профайлинг стали официально применять с ноября 2004 года по приказу руководителя ФСН на транспорте. Создано отделение профайлинга в рамках службы безопасности аэропортов. Экспертов

профайлеров обучают визуальной психодиагностике, с целью определения преступного поведения.

Многочисленные исследования и практический опыт в поведенческой оценке человека способствовали формированию различных направлений в современном профайлинге.

Направления профайлинга представлены на рис. 1.



Рис. 1. Направления профайлинга

#### *Криминалистическое направление*

Представляет собой анализ материалов уголовных дел и интерпретацию доказательств. Составление психологического портрета преступника, на основе изучения его личностных особенностей, в частности черт характера, особенностей проявления эмоций, мотивации и другое; его жизни и деятельности.

#### *Кадровое направление*

Предполагает изучение личности кандидата на должность в ту или иную организацию, определение его мотивации, способностей в соответствии с предполагаемой деятельностью и особенностей общения, что позволяет прогнозировать профессиональную адаптацию сотрудника к деятельности, коллективу и руководству.

#### *Авиационное направление*

Ориентировано на предотвращение преступлений в гражданской авиации. Так Дж. Дугласом основан отдел психологического анализа поведения; разработана программа исследований «Криминально-личностное профилирование».

### *Научно-исследовательское направление*

Ведутся активные научные исследования в рамках профайлинга. Например, такими учеными как У. Кондоном, Дж. Готтманом, П. Экманом, У. Фризенем разработана система кодирования лицевых движений, теория микровыражений лица.

### *Медико-психологическое направление*

В профайлинге особое значение имеют исследования П. Ганнушкина (типология психопатий), К. Леонгарда, А. Личко (классификация и характеристика типов акцентуаций); М. З. Дукаревич (психопатические особенности личности). Данные теории позволяют лучше понять причину того или иного преступного деяния, которое совершил человек, поскольку они направлены на изучение характера и так называемых «уязвимых мест» в характере человека, его слабостей, а также на изучение некоторых отклонений в поведении человека от общепринятой нормы в обществе.

### *Психотехнологическое направление*

Моделирование метапрограммного профиля личности, определение ее ценностно-мотивационной сферы и стратегий поведения.

Профессионально вопросами считывания и распознавания вербальных и невербальных сигналов в общении занимаются **эксперты – профайлеры**.

Работа профайлера требует постоянного развития всех видов памяти (зрительную, слуховую, кинестетическую), наблюдательность, умение замечать любые мелочи в поведении человека и окружающей его обстановке, быстро анализировать мимику человека и его «язык тела», распознавать так называемые «маркеры лжи». Перечисленные навыки и качества помогают определить истинные намерения наблюдаемого человека, узнать ложь в свидетельских показаниях или определить преступника из нескольких подозреваемых. Необходимые навыки профайлера отражены на рис. 2.

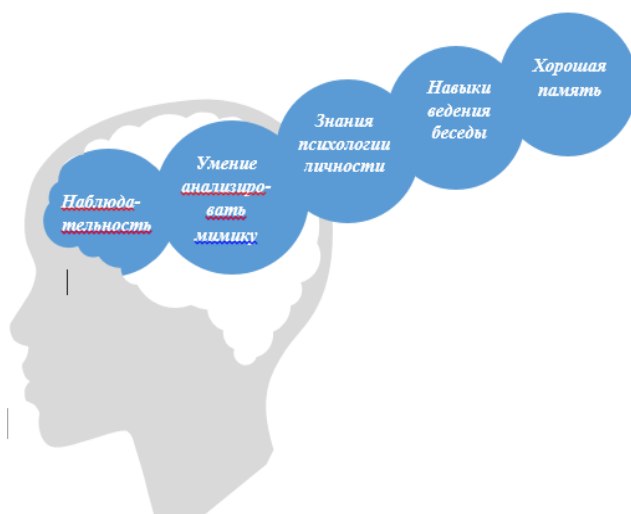


Рис. 2. Необходимые навыки профайлера

Эти и другие необходимые навыки профайлер получает в процессе обучения через изучение теоретического материала и применения его на практике. В том числе профайлеру необходимо обладать психологическими приемами ведения доверительной и опросной беседы, владеть определенными психотерапевтическими методами, психотехнологиями из практической психологии.

В качестве основных методов в профайлинге используются: психодиагностика, наблюдение, беседа, опрос (допрос), анализ документов и продуктов деятельности, изучение письменных показаний и др. В связи с этим профайлер использует следующие *инструменты*:

*Основные:*

– Оперативная психодиагностика личности (определение психотипа человека в процессе взаимодействия).

– Визуальная психодиагностика (наблюдение), направленная на распознавание лжи и чтение эмоций человека по мимике, жестам, речи, физиологическим проявлениям, поведению, по характерным признакам внешности.

*Дополнительные:*

Методы ведения переговоров (работа с манипуляциями, психологическим давлением и т.д.).

– Трансовые и гипнотехнологии.

– Вербовка и нетворкинг (искусство завязывания связей).

– Графология, почерковедение и т.д.

*Рассматривать технологию проведения профайлинговой диагностики необходимо в рамках трех основных подходов.*

Первый подход – эмоциональный определяет взаимосвязь лжи с эмоциями вины, страха и эмоционального подъема. Чувство вины, страх и эмоциональный подъем могут влиять на поведение лжеца. Вина выражается в отведении взгляда, так как обманщик не решается глядеть прямо в глаза собеседнику, говоря откровенную ложь. Страх и возбуждение проявляются признаками стресса – жесты множатся, человек чаще запинаясь и ошибается (заикается, повторяет или пропускает слова), тон его голоса становится выше. Чем сильнее эмоция, тем выше вероятность, что один из этих сигналов выдаст ложь.

Второй подход, основанный на сложности содержания мыслительных процессов. Данный подход рассматривает ложь как сложную когнитивную задачу, при решении такой задачи человек вынужден выдумывать правдоподобные ответы, которые нельзя было бы обернуть против него; ложь должна согласовываться совсем, что знает или может узнать собеседник, поэтому необходимо избегать ошибок. Более того, лжец должен помнить все, что говорил ранее, чтобы сказать тоже самое, когда его попросят повторить.

Третий подход заключается в том, что ложь сопровождается контролем над поведением. Человек, который лжет, может переживать разные эмоции или испытывать логические затруднения, что проявляется в мимике и жестах – признаках эмоций и сложности содержания. В тоже время на деле ситуация сложнее. Обманщики могут опасаться, что проявления эмоций или логической сложности позволят разоблачить их, и поэтому подавляют такие проявления, чтобы избежать подобного исхода.

*Как значимы эмоции и чувства!  
Это ветры, надувающие паруса корабля;  
они его иногда топят,  
но без них он не может плавать.*  
Вольтер

Это и есть подход контроля поведения. Лжец может беспокоиться о том, что будет выглядеть неискренним, и будет прилагать усилие, чтобы произвести впечатление искреннего человека, даже в большей степени, чем когда говорит правду. Однако некоторые элементы поведения могут выдать лжеца, несмотря на все его усилия. Наиболее вероятно, что это будут те элементы поведения, которые сложнее всего контролировать, а именно физиологические реакции: повышение кровяного давления, учащение сердцебиения и усиленную потливость ладоней, бледность или покраснения кожных покровов, усиление глубины дыхания и т.д.

Современный профайлинг стремительно развивается в своем многообразии и можно утверждать, что он прочно занял свое место в системе теоретического и прикладного научного знания.

Очевидно, что профайлинг представляет интерес с точки зрения его дальнейшего развития и применения в самых разных областях жизни и деятельности.

### ***Комментарии***

Сегодня понятие «Профайлинг» рассматривается более широко и понимается как «психологическое профилирование», метод определения типов личности, построенных на классификационных основаниях и оценки больше не общего интеллекта человека, а его эмоционального интеллекта; как метод распознавания эмоций человека и стратегий его поведения.

Профайлинг имеет как прикладной характер психологического знания, так и включает знания из области физиологии, клинической медицины, биохимии, психиатрии, криминалистики, статистики, социологии, юриспруденции и других наук.

### ***Вопросы для самоподготовки***

1. Дайте определение профайлингу.
2. Какие области знаний включает профайлинг?
3. Охарактеризуйте профайлера как специалиста, осуществляющего профайлинг.
4. Назовите основные инструменты профайлера.
5. Как развивался профайлинг в России и других странах?
6. Как вы думаете, для чего профайлеру рекомендуется читать трактат Сунь Цзы «Искусство войны»?
7. Что представляет собой психологический профиль, предложенный Р. Ресслером.
8. Изложите суть криминологического профайлинга.
9. Что такое массовый профайлинг?
10. Зачем сотруднику правоохранительных органов необходимо изучать профайлинг?

## ТЕМА 2.

### ОБЩЕНИЕ КАК СПЕЦИФИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ПРОФАЙЛИНГЕ. ПСИХОЛОГИЯ ЛЖИ И ОБМАНА

#### *Вопросы к обсуждению*

1. Теоретические аспекты общения.
2. Специфика общения в профайлинге.
3. Психология лжи и обмана.

Общение в профайлинге имеет свою специфику, которая в том числе заключается во взаимодействии с людьми, в процессе которого необходимо выявить добропорядочных, законопослушных граждан, потенциально опасных и опасных. Определить добропорядочного человека от того, кто скрывает преступное намерение или противоправное деяние, значит определить ложь. Чтобы определить ложь необходимо выстраивать общение с одной стороны согласно законам нормального коммуникативного процесса и с учетом всех его правил, с другой – необходимо владеть знанием и умением визуального наблюдения и диагностики личности; иметь знания и навыки применения различных психотехнологий и т.д., способствующих установлению правды.

В связи с этим обсудим некоторые теоретические аспекты общения согласно законам нормального коммуникативного процесса и некоторые аспекты психологии лжи и ее выявления.

**Общение** для человека является с одной стороны вполне понятным и естественным коммуникативным процессом передачи и получения информации, с другой стороны является очень сложным и многогранным процессом, поскольку в общении происходит обмен эмоциями, переживаниями и в целом соприкосновение разных людей, а порой противоположных по темпераменту, характеру, направленности личности и т.д. Общение, как коммуникативный процесс формируется с раннего детства и совершенствуется в процессе социализации. Известно, что от умения человека слушать, понимать и находить общий язык с другими людьми во многом зависит успех решения тех или иных жизненных и профессиональных вопросов.

Чтобы построить процесс межличностных коммуникаций следует придерживаться некоторых законов.

1. Во многом эффективность общения зависит от того насколько правильно понимает информацию тот человек, который ее получает.

Этот закон основан на селективном восприятии информации человеком, которая производится на основе системы оценок человека. Если сообщение проходит через систему оценок человека и способствует повышению его уровня самооценки, то получаемое сообщение принимается, а его ценность преувеличивается. Стало быть, в процессе коммуникации существует положительная обратная связь между

отправителем и получателем сообщения. Если же оно не проходит по системе оценок, или если оно способствует снижению уровня самооценки получателя, то оно полностью или частично отвергается, при этом его ценность преуменьшается.

2. Если получатель неправильно интерпретирует сообщение, значит ответственность за точную информацию несет отправитель сообщения.

Данный закон имеет ряд важных практических следствий. *Фразы: «Вы, наверное, не поняли», «Как я уже Вам сказал», «Вы, кажется, не расслышали» и т. д. – нежелательные фразы, поскольку есть вероятность, что Вы недостаточно правильно объяснили.*

Кроме того, существуют **правила**, или аксиомы, коммуникации:

- Невозможно не коммуницировать.

*Следствие: хочешь добиться успеха – учись правильно строить процесс коммуникации.*

*Следствие: успех коммуникации определяется не столько процессом обмена информацией, сколько теми взаимоотношениями между личностями, которые сложились в процессе коммуникации.*

*Следствие: в процессе коммуникации люди играют роли, которые определяются их базовыми психологическими установками.*

*Следствие: интересный собеседник – это не тот человек, который говорит интересные вещи, а тот человек, который Вам интересен. Это правило справедливо для обоих партнеров по коммуникации – Вас будут оценивать так же.*

- Структура отношений в процессе коммуникации зависит от того, какие фазы проходит этот процесс.

*Следствие: способ разбиения процесса коммуникации на фазы, то есть повторение определенной последовательности разговора, изменение значимости сообщений в ходе разговора, влияют решающим образом на ход процесса коммуникации.*

*Следствие: качество восприятия информации зависит от степени внимания собеседника, а оно меняется. Наиболее высокий уровень внимания – в начале и в конце разговора, поэтому правильное вступление и заключение беседы – решающий фактор успеха процесса коммуникации.*

- На уровне содержания и на уровне отношений используются разные языки и разные способы восприятия информации.

*Следствие: передаваемая в процессе коммуникаций на уровне содержания информация всегда содержит текст (то, что сообщено) и контекст (то, что подразумевалось).*

*Следствие: вы должны всегда учитывать, что используемый Вами контекст может быть неясен партнеру по коммуникации. Непонимание не должно вызывать у Вас раздражение – Ваш партнер, и Вы сами просто подчиняетесь закону природы.*

*Следствие: если коммуникация опосредованная (то есть происходит обмен документами, а не беседа между людьми), контекст, как*

*правило, теряется, и информация передается с ошибками. Поэтому, если ошибки недопустимы, стоит предпочесть личную беседу обмену документами.*

*Следствие: в коммуникационной цепочке информация искажается и из-за искажений текста, и из-за потери контекста. Такое искажение – не злой умысел, а свойство человеческой природы. Хотите избежать искажений – укорачивайте цепочку передачи информации.*

*Следствие: степень искажения зависит и от формы информации. Образ, рисунок искажаются меньше, чем текст, поэтому используйте графическую форму для снижения искажения.*

*Следствие: текст воспринимается на логическом уровне, а контекст – на ассоциативном, образном уровне.*

• Процесс коммуникации может быть:

симметричным, когда оба партнера имеют (или оба считают, что оба имеют) одинаковый статус,

комплиментарным, когда статусы обоих партнеров неравноправны.

*Следствие: в ходе коммуникаций формируется соглашение о статусах. Это соглашение формируется на уровне отношений, а не на уровне содержания.*

*Следствие: ход процесса формирования соглашения зависит от базовых психологических установок участников. В ходе успешной коммуникации первоначальное различие между самооценкой статуса и оценкой его партнером сгладилось, в ходе неудачной коммуникации – осталось или усилилось.*

*Следствие: успешная коммуникация – такая, которая завершается как симметричная, пусть даже она начиналась как комплиментарная.*

#### Общие правила общения

1. Самый важный человек – тот, который перед тобой.
2. Будьте доброжелательны, приветливы.
3. Умейте слушать собеседника.
4. Общайтесь так, чтобы человеку захотелось пообщаться с вами вновь.
5. Соблюдайте интересы другого.
6. Умейте учесть индивидуальные особенности собеседника.
7. Избегайте возражений, резких суждений.

Любая коммуникация имеет содержательный аспект (уровень понимания) и аспект чувств (уровень отношений). Последний уровень определяет первый.

Коммуникация связана с выявлением специфики обмена информацией между людьми, с учетом отношений между партнерами, их установок, целей, намерений. Важной характеристикой коммуникативного процесса является намерение его участников повлиять, воздействовать

друг на друга, необходимым условием чего выступает не просто использование единого языка, но и одинаковое понимание ситуации общения.

Содержание конкретной коммуникации может быть очень различным. Существенно и то, что с коммуникацией мы часто связываем представления об эффективности общения. Именно здесь лучше видны удачи и неудачи, так как любая коммуникация преследует какие-то цели и направлена на удовлетворение потребностей.

Действия, сознательно ориентированные на смысловое их восприятие другими людьми, называются *коммуникативными действиями*.

Средствами коммуникативного процесса выступают *две знаковые системы: вербальная (словесная, речевая) и невербальная*. Другими словами, для передачи любая информация должна быть соответствующим образом закодирована, то есть она возможна лишь посредством использования знаковых систем. Самое простое деление коммуникации — на вербальную и невербальную, использующие разные знаковые системы. Средства общения представлены на рисунке 3.



Рис. 3. Средства общения

**Вербальная коммуникация** (речевые средства общения) использует в качестве знаковой системы человеческую речь. Речь является самым универсальным средством коммуникации, поскольку при передаче информации посредством речи менее всего теряется смысл сообщения. Можно обозначить психологические компоненты вербальной коммуникации как «говорение» и «слушание».

«Говорящий» сначала имеет определенный замысел относительно сообщения, потом он воплощает его в систему знаков. Для «слушающего»

смысл принимаемого сообщения раскрывается одновременно с декодированием.

*В структуру речевого общения входят:*

– Значение и смысл слов, фраз («Разум человека проявляется в ясности его речи»). Играет важную роль точность употребления слова, его выразительность и доступность, правильность построения фразы и ее доходчивость, правильность произношения звуков, слов. Выразительность и смысл интонации.

– Речевые звуковые явления: темп речи (быстрый, средний, замедленный), модуляция высоты голоса (плавная, резкая), тональность голоса (высокая, низкая), ритм (равномерный, прерывистый), тембр (раскатистый, хриплый, скрипучий), интонация, дикция речи. Наблюдения показывают, что наиболее привлекательной в общении является плавная, спокойная, размеренная манера речи.

– Выразительные качества голоса: характерные специфические звуки, возникающие при общении – смех, хмыканье, плач, шепот, вздохи и др.; разделительные звуки — это кашель; нулевые звуки – паузы, а также звуки назализации – «хм-хм», «э-э-э» и др.

Речь как средство общения одновременно выступает и как источник информации, и как способ воздействия на собеседника.

**Невербальная система** (неречевые средства общения), в свою очередь, состоит из других систем: оптико-кинетической (жесты, мимика, пантомимика), пара- и экстралингвистических (интонация, неречевые вкрапления в речь), организации пространственно-временных параметров коммуникации, контакта глазами.

Выделяют пять групп невербальных средств общения:

1. Экстра- и паралингвистические (различные около речевые добавки, придающие общению определенную смысловую окраску – тип речи, интонирование, паузы, смех, покашливание).

2. Оптико-кинетические (включают в себя жесты, мимику, пантомимику). Жест – это движение рук или кистей рук. Жесты классифицируются на основе функций, которые они выполняют:

- коммуникативные (заменяющие речь);
- описательные (их смысл понятен только при словах);
- жесты, выражающие отношение к людям, состояние человека.

Мимика – это движение мышц лица, отражающие внутреннее эмоциональное состояние, способна дать истинную информацию о том, что переживает человек.

Пантомимика – совокупность жестов, мимики и положения тела в пространстве. Все это изучается новой областью знания – кинесикой.

3. Прикосновения, изучаемые такесикой.

4. Пространственная координация (предмет изучения проксемики).

5. Визуальное общение.

Исследованиями Альберта Мехрабяна и профессора Бердвистелла

установлено, что полное сообщение усваивается человеком через мимику и жесты – на 55%, через интонацию – на 38%, через слова лишь на 7% (рис. 4).

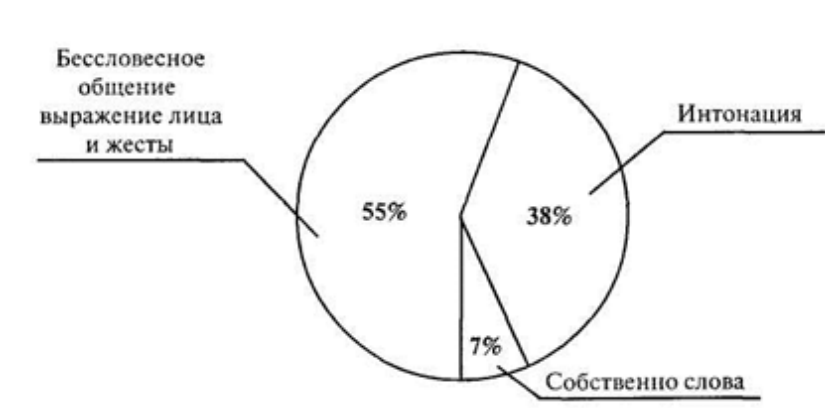


Рис. 4. Как усваивается сообщение

В процессе общения человек может сообщать информацию, однако его мимика, жесты, интонация будут противоречить сообщаемой информации и такое разногласие или противоречие вербального и невербального проявления называется неконгруэнтной коммуникацией. Профайлеру в процессе общения важно увидеть такое противоречие и определить возможно скрываемую ложь собеседника, злой умысел.

В энциклопедическом словаре Ф. Брокгауза и И. Ефрона **обман** характеризуется как «сознательное введение в заблуждение другого лица с корыстными целями, которое состоит в сообщении ложных сведений о положении дела или в извращении истинных фактов». В толковом словаре русского языка С. Ожегова слову «обман» дано следующее определение: «Обман – это то же, что ложь». Термин «ложь» в этом же словаре определяется так: «Намеренное искажение истины, неправда, обман».

Таким образом, главное содержание слов «ложь» и «обман» состоит, согласно принятым толкованиям, в «намеренном искажении истины».

Тайна и ложь – краеугольные камни преступной деятельности. Преступник в процессе приготовления к своему криминальному деянию старается склонить другого человека на свою сторону, завоевать его доверие, тщательно маскируя при этом свои преступные намерения и цели. Умения по мельчайшим штрихам речевых высказываний, оговорок, несоответствий в повествовании, а также на основе невербальных действий (жестов, поз, взглядов) определить неискренность человека является залогом успешной деятельности сотрудников правоохранительных органов и обеспечения их личной безопасности.

Феноменологически выделяют две основные формы лжи: *умолчание (тайна)*, *искажение (ложь)*, представленные на рис. 5.

«Ложь, или обман, — 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»

«Психология Лжи»

Пол Экман (Paul Ekman)



Рис. 5. Основные формы лжи

Феноменология лжи неизбежно включает в себя эмоциональный компонент. Чем сильнее чувства человека, тем больше вероятность, что какие — то его признаки могут проявиться, несмотря на все попытки скрыть это. Одним из способов сокрытия переживаемых чувств, не испытываемых на самом деле, является эмоция.

*Кроме двух основных форм лжи — умолчания и искажения, существуют и другие разновидности лжи:*

— сообщение правды в виде обмана, например, говорить правду таким образом, чтобы в это нельзя было поверить;

— полуправда; в этом случае правда говорится не полностью, недоговаривается; недосказанность или уход от разговора на волнующую тему позволяет обмануть, в общем - то, не прибегая ни к какой особой лжи;

— сбивающая с толку увертка; например, вы уходите от прямого ответа приятелю, который просит вас оценить свою творческую работу, которая вам на самом деле совсем не нравится.

*Некоторые признаки лжи, обусловленные работой вегетативной нервной системы (ВНС) и проявляющиеся в общении*

- дрожь в голосе, теле, которую собеседник не может остановить;
- учащенное моргание;
- человек напрягает губы, покусывает их, «жует»;
- над верхней губой, на лбу появляются капельки пота;
- частое или сильное сглатывание слюны;
- желание пить (из-за сухости во рту);
- покашливание (на нервной почве), возможно периодическое заикание;
- голос приобретает другой тон, не характерный для собеседника, меняется ритмика, тембр;
- сбивчивое беспокойное дыхание, может не хватать воздуха, зевота;
- изменение цвета лица, бледность или покраснение, кожа может покрываться пятнами;
- учащенное сердцебиение, пульсация крови в висках, сонной артерии;
- подергивание мелких мышц лица (веко, бровь и т.п.).

Таким образом, в представленной лекции были обсуждены некоторые теоретические аспекты общения и в частности особенности общения в профайлинге. Представленный материал имеет лишь обзорный характер и ориентирует читателя к дополнительному изучению темы. В качестве рекомендаций предлагаем читателю книгу П. Экмана «Психология лжи».



### ***Вопросы для самоподготовки***

1. Раскройте особенности установления психологического контакта с собеседником.
2. Что значит установить раппорт с собеседником?
3. Какие невербальные средства общения вы знаете?
4. Назовите психологические манипуляции в общении.
5. Что такое фокусы языка?
6. Охарактеризуйте поведение конфликтной личности в общении.

### ТЕМА 3

## ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ ВЕДЕНИЯ ДОВЕРИТЕЛЬНОЙ, ОПРОСНОЙ И ДИАГНОСТИЧЕСКОЙ ЭКСПРЕСС-БЕСЕДЫ

### *Вопросы к обсуждению*

1. Сущность и содержание беседы.
2. Особенности доверительной беседы.
3. Основы проведения диагностической экспресс-беседы.
4. Рекомендации по проведению опросной беседы.

Как было отмечено ранее основными методами в деятельности профайлера выступают: наблюдение, доверительная беседа, опрос, диагностическая экспресс-беседа, работа с документами, изучение письменных показаний, которые во многом определяются осведомленностью в области социально-гуманитарных наук и навыками общения. Основные методы могут применяться как одновременно так отдельно в зависимости от цели деятельности. В доверительной беседе важно установить психологический контакт, создать атмосферу, располагающую к откровенному разговору, информировать, предупредить, предотвратить и т. д. В диагностической экспресс-беседе значимым представляется составление личностного портрета человека, определение его индивидуальных особенностей, мотивационной и эмоциональной сферы, знаний, убеждений, интересов и т.д. В процессе опроса важно получить необходимую информацию от человека, который так или иначе имеет отношение к изучаемому событию или преступлению, определить искренность его сообщений. Таким образом, доверительная беседа, опрос, диагностическая экспресс-беседа имеют свои особенности, некоторые из них мы рассмотрим.

*Душевное слово всегда удивительно,  
В том его сила и главная суть,  
Что душу другого оно доверительно  
Может почтительно вмиг распахнуть.*  
Галуат Цадаса

Несмотря на многообразие типов беседы, все они имеют ряд постоянных этапов, последовательное движение по которым обеспечивает беседе полную целостность.

#### 1. Вводная часть.

##### Функции этапа:

а) привлечение собеседника к сотрудничеству (посредством апеллирования к прошлому опыту собеседника, проявлением доброжелательного интереса к его взглядам, оценкам, мнениям);

б) информирование собеседника о примерной продолжительности беседы, ее анонимности, и, если это представляется возможным, то о ее целях и дальнейшем использовании результатов;

в) проверка стилизации беседы (определение набора используемых выражений и оборотов, обращения к собеседнику, которые зависят от возраста последнего, пола, социального положения, жизненной среды, уровня знаний).

2. Начальная стадия беседы – установление психологического контакта с собеседником.

Особую роль для установления и поддержания контакта играет невербальное поведение, свидетельствующее о понимании и поддержке собеседника.

Готового алгоритма вводной части беседы, набора фраз и высказываний не существует. Важно наличие отчетливого представления о ее целях и задачах в данной беседе, их последовательная реализация.

3. Сбор информации по обсуждаемой теме с помощью открытых вопросов.

Открытые вопросы позволяют вызывать большое количество свободных высказываний собеседника, изложение им своих мыслей и переживаний. Такая тактика позволяет накопить определенную фактическую событийную информацию.

4. Основной этап – кульминация беседы – подробное исследование содержания обсуждаемых проблем.

Это один из самых сложных этапов, поскольку здесь все зависит только от умения задавать вопросы, слушать ответы, наблюдать за поведением собеседника. Содержание этапа подобного исследования полностью определяется конкретными целями и задачами данной беседы.

Завершающая фаза – окончание беседы.

Функции этапа:

- 1) ослабление напряжения, возникающего в ходе беседы;
- 2) выражение признательности за сотрудничество;
- 3) выражение готовности к дальнейшей совместной работе.

*Правила проведения беседы*

1) использование «Вы-подхода» – одного из основных приемов обращения, позволяющих собеседнику яснее выразить свои мысли, чувства, проблемы, а специалисту понять его. Специалист должен спросить себя: «Что бы меня интересовало в этом случае?», «Как бы я реагировал на месте собеседника?». Это уже первые шаги в направлении «Вы-подхода». «Вы-подход» – это прием обращения к говорящему, который реализуется:

а) в переходе от высказываний в первом лице к формулировкам, непосредственно обращенным к собеседнику. Например, вместо «Я бы хотел...» – «Вы хотите,»; «Мне представляется» – «Ваша проблема,

похоже, заключается в том», или: «Вероятно, Вам интереснее говорить о...»;

б) в особом характере констатации и передачи фактов. Например, вместо: «Хоть Вам и не известно» – «Как Вы знаете»; «Вероятно, Вы не слышали» – «Вы, наверное, уже об этом слышали»;

2) установка на искренность и на открытость;

3) доверие специалисту (основывается на том, что он не преследует личные корыстные цели).

Схема беседы прослеживается при помощи вопросов, которые имеют принципиальное значение в проведении беседы. С их помощью можно:

– вести процессы передачи информации собеседником в определенном направлении, соответствующем программе беседы;

– взять инициативу в беседе;

– активизировать собеседника, чтобы от монологической речи перейти к диалогу;

– дать возможность собеседнику проявить себя, продемонстрировать свое мнение, взгляды и позиции.

При проведении доверительной беседы специалисту для установления и поддержания психологического контакта следует быть корректным и внимательным, а также учитывать целый ряд следующих особенностей человеческого восприятия:

– человек, который стоит, имеет психологическое преимущество перед

тем, кто сидит;

– искажение слов и фраз оказывает отрицательное влияние на восприятие переданной информации, поэтому несоответствие значения какого-либо употребляемого выражения стандартному значению того же выражения вызывает отрицательные эмоции, оказывающие столь же негативное влияние на беседу (например, излишне высокопарные выражения могут вызвать насмешку со стороны собеседника, банальные – послужить поводом для раздражения, ошибочная лексика – настроить на иронию);

– сознание человека обычно не воспринимает смысла фраз, составленных более чем из 13 слов;

– речь воспринимается, если ее скорость не превышает 2,5 слов в секунду;

– фраза, произносимая без паузы, дольше 5–6 секунд, перестает собеседником осознаваться;

– мужчины, как правило, в среднем внимательно слушают собеседника 10–15 секунд (по истечении данного времени вступают в беседу);

– человек высказывает 80 % той информации, которую хочет сообщить, а слушающие воспринимают лишь 70 % данной информации,

понимают – 60 %, в памяти же у них остается – от 10 до 25 % этой информации;

- память человека способна сохранить до 90% того, что он делает, 50 % – того, что он видит, 10–25% – того, что он слышит;

- прерванные по тем или иным причинам действия запоминаются значительно лучше, чем законченные;

- любое эмоциональное возбуждение обычно затрудняет понимание;

- лучше всего память человека работает между 8–12 часами утра и после 9 часов вечера, хуже всего - сразу после обеда;

- интеллект лучше всего работает у человека в положении сидя, хуже - в положении стоя;

- у каждого человека свое восприятие окружающей действительности, в частности, сказанных в наш адрес каких-либо слов. У каждого человека есть свои так называемые «критические слова», особенно негативно воздействующие на психику – это значит, что если подобные слова будут сказаны в ходе беседы, то сама беседа может потерять для человека смысл, так как психологический контакт будет утрачен;

- то, что является новым для собеседника и никаким образом не связано с его познаниями, не вызывает у него особого интереса;

- чем больше человек знаком с темой разговора, тем больше у него интерес к деталям и нюансам, имеющим отношение к предмету разговора;

- люди обычно склонны преувеличивать информационную ценность событий, подтверждающих их гипотезу, и недооценивать информацию, противоречащую этой гипотезе.

### ***Средства установления и поддержания контакта в беседе***

Для описания средств установления и поддержания контакта часто используется понятие ***присоединение***. Это такой контакт, который имеет тенденцию сам себя поддерживать в силу положительного эмоционального, мотивационного или смыслового отношения к нему.

Термин «присоединение» употребляется в двух лингвистических формах: почти терминологически строгом «присоединение по...» и изменчиво неопределенном «присоединение к...» Первое больше отражает указание на средство, с помощью которого производится то самое «присоединение к...», а второе – на нечто важное для адресата, соединившись с которым, мы объединяемся в одно общее «мы». Можно выделить три группы приемов присоединения: объединение (приобщение), «присоединение к...» и «присоединение по...».

***Объединение.*** Присоединение организуется как объединение на основе общей принадлежности: сначала актуализируется одна из общностей, к которым принадлежит адресат (профессия, пол, возраст, хобби...), и уже к ней производится присоединение. Типичные примеры – обращения «коллега», «земляк» (читай: «ты такой же, как я»). Варианты: обращения во множественном числе «коллеги», «мужики», «девочки» и

проч., сделанные так, чтобы было ясно, что говорящий и сам принадлежит к ним («я такой же, как вы»). Смысл этих приемов тот же, что и в кличе из сказки Киплинга: «Мы с тобой одной крови». Часто, минуя промежуточные звенья, собеседник просто говорит «мы» или «мы с тобой (с вами)», что, как правило, объединяет лучше, чем раздельное «я и ты (вы)». Таким образом, механизмом присоединения выступают процессы идентификации партнеров с одной и той же социальной общностью.

Различные варианты «присоединения к...» больше распространены в обыденном словоупотреблении: «присоединиться к намерению», «разделить интересы, заботы», «согласиться на участие», «присоединиться к работе». Построены они на предположении, что у другого имеется ожидание «будь со мной, делай то же, что и я, делай как я». Как за допущением, так и за ожиданием просматривается все та же потребность в объединении, в общении. В данном случае – в общении по поводу какого-либо предмета совместной деятельности. Да и размер создаваемой общности, в отличие от приобщения к большой группе людей, довольно часто ограничен присутствующими участниками. Возможно, поэтому такое присоединение действительно является эффективным, что отражается в высказывании: «Пуд соли вместе съели».

«Присоединение по...» движениям тела, жестам и мимике (отзеркаливание), по дыханию, по движениям глаз, по предикатам (используемым словам), по стратегиям поведения. Сюда же следует добавить присоединение по эмоциональным состояниям: человек непроизвольно «снимает» улыбку с лица, видя, что его собеседник чем-то опечален. В общем, этот вид присоединения построен на эксплуатации разнообразных процессов операционально-технического уровня жизненной активности партнеров по общению.

Указанные группы средств присоединения ориентированы на организацию разных по уровню контактов. Приобщение имитирует создание социальной общности. «Присоединение к...» организует или углубляет смысловой, личностный или целевой (предметный) контакты, нередко действительно объединяя людей в единое целое. А «присоединение по...» призвано усилить сенсорный (разных видов), эмоциональный и знаковый контакты, но часто связывает партнеров по общению чисто технически – на уровне средств взаимодействия.

Чаще всего присоединение не организуется, а происходит спонтанно, что свидетельствует об эффективности создаваемой общности, о позитивном отношении партнеров друг к другу. Какие приемы при этом используются, стороны чаще всего и не подозревают. В одном из старых фильмов водитель такси обиделся на пассажира: «Да что вы все о машинах и дороге, как будто водитель ни о чем другом и поговорить не может!» А через пару минут, узнав, что пассажир – кардиолог, стал жаловаться на сердце, как будто он пришел на прием к врачу. «У меня та же проблема...»,

– начал пассажир. «Что? Сердце болит?» - удивился водитель. «Да нет, мне все на сердце жалуются».

*Присоединение (или подстройка) необходимо как важнейшая составляющая процесса общения, без которой невозможно было бы сколько-нибудь длительное время поддерживать контакт.*

***Существует множество способов начать беседу.***

***Рассмотрим некоторые из них:***

1. Метод снятия напряженности позволяет установить тесный контакт с собеседником. Достаточно сказать несколько теплых слов. Необходимо задаться вопросом: как бы хотели чувствовать себя в вашем обществе собеседники? Шутка, которая вызовет улыбку или смех присутствующих, также во многом способствует разрядке первоначальной напряженности и созданию дружеской обстановки для беседы.

2. Метод «зацепки» позволяет кратко изложить ситуацию или проблему, увязав ее с содержанием беседы. В этих целях можно с успехом использовать какое-то небольшое событие, сравнение, личные впечатления, анекдотичный случай или необычный вопрос.

3. Метод прямого подхода означает непосредственный переход к делу, без какого бы то ни было вступления. Схематично это выглядит следующим образом: мы вкратце сообщаем причины, по которым была назначена беседа, быстро переходим от общих вопросов к частному и приступаем к теме беседы. Этот прием является «холодным» и рациональным, он имеет прямой характер и больше всего подходит для кратковременных и не слишком важных деловых контактов.

*Существуют правила хорошего тона, которые применяются при отводе возражений и помогают с наименьшими психологическими затратами решать возникающие проблемы. Рассмотрим эти правила:*

– Собеседник не всегда прав, но часто выгодно признать его правоту, особенно в мелочах.

– Замечания и возражения – естественные процессы в беседе, поэтому не следует считать себя обвиняемым, который должен защищаться.

– В момент высказывания замечаний собеседник редко остается спокойным. Ожидая вашу реакцию, он становится очень чувствительным к любому знаку вашего недоверия или невнимания. В таких ситуациях необходимо контролировать свои эмоции и поведение.

– Замечания собеседнику следует делать осторожно, чтобы избежать конфликта.

– Можно привести собеседника в хорошее расположение духа, идя на некоторые уступки, однако необходимо определять границы уступок.

– Любое несогласие с замечаниями нужно исчерпывающе разъяснить, так как корректное опровержение замечания может улучшить общение.

– При эмоциональной реакции собеседника следует знать, что с возбужденным и взволнованным человеком вряд ли можно разговаривать по-деловому.

– Собеседник всегда должен чувствовать, что вы относитесь к его замечаниям серьезно, поэтому тщательно их рассмотрите, прежде чем будете давать окончательный ответ.

– Следует помочь собеседнику высказать свои замечания и возражения, попытаться выяснить причины его невысказанного недовольства или волнения.

*Запрещенные приемы во время беседы:*

- когда вы перебиваете партнера по общению;
- негативно оцениваете его личность;
- избегаете пространственной близости и не смотрите на него;
- пытаетесь обсуждать вопрос рационально, не обращая внимания на то, что партнер возбужден;
- не понимаете или не хотите понять его эмоциональное состояние.

*Н. В. Симонов выделил распространенные ошибки во время беседы*

1. Не принимайте молчание за внимание – человек может быть погружен в собственные мысли.

2. Не притворяйтесь, что слушаете. Это бесполезно: отсутствие интереса и скука неминуемо проявятся в выражении лица и жестах. Лучше уж признаться, что в данный момент выслушать посетителя достаточно внимательно вы не можете, сославшись, например, на занятость.

3. Не перебивайте без надобности. Если же для уточнения сущности дела вам все же необходимо перебить говорящего, помогите ему восстановить прерванный ход мыслей.

4. Не делайте поспешных выводов. Каждый неосознанно склонен судить, оценивать и одобрять или не одобрять то, о чем говорит. Но именно такие субъективные оценки заставляют собеседника занять оборонительную позицию. Помните, что такие оценки – барьер для содержательного общения.

5. Не давайте «поймать» себя в споре. Когда вы мысленно не соглашаетесь с говорящим, то как правило, прекращаете слушать и ждете своей очереди высказаться. Выслушайте его до конца, чтобы понять, с чем именно вы не согласны, а уж после этого излагайте свою точку зрения.

6. Не задавайте слишком много вопросов. Можно уточнить сказанное, но «закрытые» вопросы, требующие ответа типа «да» или «нет», необходимо сводить до минимума. Чрезмерно большое количество вопросов подавляет собеседника, отнимает у него инициативу и ставит порой в оборонительную позицию.

7. Старайтесь избегать фраз: «Я хорошо понимаю ваши чувства». Такое заявление часто служит для оправдания попыток (кстати, безуспешных) убедить собеседника в том, что вы слушаете. В действительности узнать, что именно чувствует собеседник, очень трудно.

8. Не проявляйте излишней чувствительности к эмоциональной стороне речи. Слушая взволнованного человека, будьте сдержанны, иначе пропустите смысл разговора. Будьте настороже к эмоционально заряженным словам и выражениям (чтобы они не выбили вас из колеи), воспринимайте только смысл, который они несут.

9. Не давайте совета, если вас об этом не просят. Если же его действительно просят, уточните, что обращающийся хочет на самом деле.

10. В беседе старайтесь внимательно слушать, не перебивать и говорить после завершения фразы или предложения собеседника.

*Процесс доверительной беседы профайлера может плавно перейти в диагностическую экспресс-беседу, которая направлена на составление (формирование) личностного портрета собеседника, на основании его вербальных и невербальных проявлений. В такой беседе специалист изучает особенности характера человека, его мотивацию, эмоциональную сферу и другие личностные качества. Чтобы составить развернутую характеристику и подготовить некоторые частные выводы относительно актуальной личности предлагаем основные личностные характеристики, представленные в таблице 1.*

Таблица 1

### Личностные характеристики

Личная гигиена	<i>Неряшливый, отсутствие аккуратности</i> 1	<i>Без особого внимания к внешнему виду</i> 2	<i>Опрятный и аккуратный</i> 3	<i>Уделяет особое внимание внешности</i> 4	<i>Безупречно одет и ухожен</i> 5
Дружелюбность	<i>Выглядит отстраненным и замкнутым</i> 1	<i>Отзывчивый; довольно дружелюбный</i> 2	<i>Открытый; дружелюбный; общительный</i> 3	<i>Очень общительный</i> 4	<i>Чрезмерно общителен и дружелюбен</i> 5
Внешний вид	<i>Неприятный, нездоровый внешний вид</i> 1	<i>Выглядит не энергичным, вялым</i> 2	<i>Приятный внешний вид</i> 3	<i>Выглядит здоровым и подвижным</i> 4	<i>Прекрасный внешний вид, энергичен</i> 5
Уравновешенность	<i>Нервный, стеснительный, манерный</i> 1	<i>Скованный, тревожный, испытывающий неудобство</i> 2	<i>Без особого напряжения, естественный,</i> 3	<i>Полный сил, без напряжения</i> 4	<i>Необычайно самоуверен и владеющий собой</i> 5
Самоуверенность	<i>Застенчивый, скромный; Высокомерный, заносчивый</i> 1	<i>Безропотный; Любящий спорить</i> 2	<i>Разумно уверен в себе; прямолинеен</i> 3	<i>Выглядит очень уверенно</i> 4	<i>Чрезвычайно уверен в себе</i> 5

Выражение мыслей	<i>Непонятное; нелогичное</i> <i>1</i>	<i>Останавливает ся на второстепенно м, мысли не четкие</i> <i>2</i>	<i>Хорошо говорит и «по делу»</i> <i>3</i>	<i>Убедителен, логичное построение мыслей</i> <i>4</i>	<i>Необычная способность выражать мысли логически</i> <i>5</i>
Умственные способности	<i>Скучный, медленно воспринимающий информацию</i> <i>1</i>	<i>Медлительный; требует более подробных объяснений</i> <i>2</i>	<i>Внимателен; выражает собственные мысли</i> <i>3</i>	<i>Сообразительный, внимательный</i> <i>4</i>	<i>Необычайно сообразительный</i> <i>5</i>
Мотивация и амбиции	<i>Без устремлений; ограниченные амбиции</i> <i>1</i>	<i>Мало заинтересован в развитии</i> <i>2</i>	<i>Разумное стремление к развитию</i> <i>3</i>	<i>Хочет быть успешным и стремится развиваться</i> <i>4</i>	<i>Высокие амбиции, планирование будущего</i> <i>5</i>
Стаж работы и образование	<i>Образование и стаж не соответствуют занимаемой должности</i> <i>1</i>	<i>Образование и стаж не применяются напрямую (применяются косвенно)</i> <i>2</i>	<i>Хорошее образование и стаж</i> <i>3</i>	<i>Образование и стаж соответствуют должности; квалификация выше среднего</i> <i>4</i>	<i>Образование и стаж прекрасно соответствуют должности; продолжает учиться</i> <i>5</i>
Индивидуальность и зрелость	<i>Незрелый, импульсивный, нерешительный, нестабильный</i> <i>1</i>	<i>Упрямый; с трудом воспринимает чужие взгляды</i> <i>2</i>	<i>Разумная стабильность и зрелость</i> <i>3</i>	<i>Стабильный; способный к сотрудничеству принимает ответственность</i> <i>4</i>	<i>Очень зрелый, инициатор; выдающаяся личность</i> <i>5</i>

В таблице 1 представлены следующие личностные характеристики:

- личная гигиена
- дружелюбность
- внешний вид
- уравновешенность
- самоуверенность
- выражение мыслей
- умственные способности
- мотивации и амбиции
- стаж работы и образование
- индивидуальность и зрелость

Каждая личностная характеристика представлена как с положительной стороны, так и с отрицательной стороны и предлагается оценить каждую характеристику от 1 до 5 баллов. Например, неряшливый, очевидное отсутствие аккуратности, оценивается в 1 балл, а безупречно одет и ухожен, оценивается в 5 баллов. В результате необходимо подсчитать общее количество баллов, которое позволяет охарактеризовать изучаемую личность по следующим показателям:

Неудовлетворительно – (10–17 баллов)

Удовлетворительно – (18–25 баллов)

Средний – (26–34 балла)

Очень хорошо – (35–42 балла)

Выдающийся – (43–50 баллов)

Диагностическая экспресс-беседа значительно улучшает эффективность проведения опросной беседы, которая направлена на получение необходимой информации и определение ее искренности, например, при расследовании преступления. Представляем некоторые требования к месту проведения опросной беседы:

1. Уединенность. Отсутствие «посторонних» лиц во много раз повышает вероятность откровенной беседы между специалистом и опрашиваемым лицом. Из личной практики мы знаем, что раскрыть какой-нибудь секрет, обсудить свои пикантные проблемы мы решаемся только в беседе тет-а-тет, при отсутствии третьего лица. Этот эффект усиливается во много раз, когда речь идет о криминальных проблемах.

2. Требования к комнате для проведения опросной беседы:

а) *Создание атмосферы уединения.* Комната должна быть тихой, без посторонних шумов.

б) *Отсутствие явных физических преград.* Отсутствие металлических дверей висячих замков на дверях, решеток на окнах. В комнате не должны присутствовать тяжелые драпировки, разборные стенки, ширмы, которые могут навести опрашиваемого на мысль, что за ними кто-то прячется, чтобы подслушать их разговор.

в) *Отсутствие любых отвлекающих объектов.* В комнате, где проводится беседа, стены должны быть гладкие, выкрашенные в один цвет, без орнаментов, картин, цветов или других отвлекающих моментов. Бумага, ручки, скрепки должны находиться для опрашиваемого вне зоны досягаемости. Это делается для того, чтобы во время беседы, особенно в ее критической фазе, опрашиваемый не мог теревить их в руках, уменьшая тем самым эффективность получения правдивой информации. Если все-таки в комнате есть картины или цветы, то они должны находиться сзади обследуемого, включая и само окно.

г) *Освещение комнаты.* Освещение комнаты не должно «слепить» опрашиваемого, но в то же время должно обеспечивать хорошее наблюдение за его лицом. Для этих целей больше подходит рассеянный верхний свет.

д) *Минимизация уровня шума.* Во время беседы должны быть отключены телефоны.

е) *Правильно расположенные стулья.* Во время проведения беседы стулья необходимо поставить лицом друг к другу на расстоянии 120-150 см. Между ними не должно быть каких-либо препятствий (стол, тумбочка и т.д.). Спинки стульев должны быть прямыми, чтобы не позволять сутулиться во время беседы. Поза сидящего, как с наклоном вперед, так и с откидыванием назад, неоптимальная, она может снизить эффективность беседы. Стулья должны быть одинаковой высоты, чтобы глаза обоих

участников опроса находились приблизительно на одном уровне. Смотреть снизу вверх, как и сверху вниз, недопустимо.

Проведение беседы предполагает обсуждение значимых тем и задавание вопросов. Задаваемые вопросы могут иметь различную смысловую нагрузку и значимость для опрашиваемого, а значит, они будут вызывать у него различные реакции. Анализ реакций опрашиваемого позволяет делать выводы о значимости для него обсуждаемых вопросов и о его правдивости.

***В качестве основных типов вопросов, используемых в беседе (опросе), выделяют проверочные, контрольные и нейтральные вопросы.***

Основными вопросами, позволяющими достичь цели беседы (опроса), являются *проверочные вопросы*.

*Проверочный вопрос* – это вопрос по существу проводимой беседы. Проверочные вопросы используются для установления факта причастности или не причастности обследуемого лица к тому или иному событию, а также для проверки достоверности сообщаемых обследуемым лицом сведений о тех или иных событиях, действиях, например:

- «Вы знаете, где можно приобрести наркотики?»;
- «Вы когда-нибудь производили, хранили или продавали наркотики?»;
- «Вы когда-нибудь производили наркотики для продажи?»;
- «Вы когда-либо перевозили наркотики внутри тела?»;
- «Вы сами употребляете наркотики?» и т.п.

*Проверочный вопрос:*

- имеет непосредственное отношение к расследуемому событию;
- подразумевает ответ «Нет»;
- имеет максимально короткую формулировку;
- должен учитывать культурный уровень обследуемого и включать понятную для данного лица лексику;
- не должен касаться двух или более действий;
- не должен содержать детали события, если выясняется сам факт события;
- не должен быть направлен на выявление действий или знания каких-либо деталей совершенного преступления, которые причастный к преступлению мог и не совершать или не обратить на них внимание;
- в своей формулировке должен употреблять слова более мягкие по звучанию (например, слова: «сбивал», «украл», «избил», «убил» лучше заменить на такие, как «распространял», «взял», «наносил удары», «лишил жизни» и т.п.);
- в своей формулировке не должен давать причастному обследуемому возможность неопределенного ответа.

Наблюдение за реакциями опрашиваемого на проверочные вопросы позволяет сделать вывод о значимости для него обсуждаемой темы по вербальным и невербальным признакам лжи.

Любой здравомыслящий человек, зная по какой причине с ним ведется беседа, тем или иным способом будет реагировать на проверочные вопросы, поэтому для объективности принимаемого решения наряду с проверочными вопросами специалистом используются *контрольные вопросы* (вопросы сравнения).

*Контрольный вопрос* - вопрос, играющий роль сравнительного эталона. Контрольный вопрос по своему содержанию не должен быть связан с событием, по которому проводится расследование, но при этом должен быть для непричастного обследуемого более значимым, чем проверочный, а для причастного обследуемого - наоборот.

В этом случае сравнение реакций на проверочный и контрольный вопросы позволяет сделать вывод о причастности или непричастности опрашиваемого лица к исследуемому событию: если реакция больше на проверочный вопрос, вероятно, человек причастен к данному событию, если на контрольный - непричастен.

Контрольный вопрос, как правило, должен быть сформулирован таким образом, чтобы услышать от обследуемого отрицание словом «нет».

При этом отрицание на контрольный вопрос должно быть ложью или, по крайней мере, вызвать у обследуемого серьезные сомнения в правдивости своего ответа. Оптимальный контрольный вопрос затрагивает мысли, желания, поступки, о которых думал или которые совершал человек, в которых ему неловко, стыдно признаться, потому что эти мысли осуждаются обществом, например:

- «Вы когда-нибудь обманывали тех, кто Вам доверял?»;
- «В Вашей жизни были поступки, о которых Вам стыдно вспоминать?»;
- «За время службы в армии Вы воровали личные вещи своих коллег?»;
- «До работы в этой компании Вы хотя бы раз воровали деньги?» и т.п.

Контрольные вопросы должны быть такими, чтобы на них практически невозможно было ответить правдиво, и чтобы, отвечая на них, обследуемый либо точно знал, что дает ложный ответ, либо не был уверен в правдивости своего ответа. По содержанию эти вопросы должны иметь максимально широкий охват по времени и пространству, по характеристике описываемых в вопросе действий должны быть такими, чтобы обследуемый не мог быть до конца уверенным в достоверности собственного ответа.

В качестве контрольных вопросов нельзя использовать вопросы, которые по значимости могут превзойти проверочные. Это могут быть вопросы личного, интимного характера, например, реакция на вопрос о сексуальной ориентации может превысить реакцию на проверочный вопрос об употреблении спайса.

Для снятия напряжения в процессе беседы (опроса) задаваемые проверочные и контрольные вопросы чередуются с *нейтральными*.

*Нейтральный вопрос* – вопрос, который не имеет прямого отношения к основной теме проводимой беседы, не представляет для обследуемого ситуационной значимости, и на который опрашиваемый будет давать заведомо правдивый ответ, например, нейтральными могут быть такие вопросы:

- «Вы родились в городе Брянске?»;
- «Вы родились в 1981 году?»;
- «Ваше полное имя – Даниил Петрович?» и т.п.

Нейтральные вопросы отвлекают внимание опрашиваемого от предыдущих вопросов и принимают на себя затянувшиеся реакции. Вопрос, на который не было ответа, ошибки или колебания при ответе на нейтральный вопрос обычно свидетельствуют о сильном стрессе и служат признаком обмана при ответе на непосредственно предшествующий вопрос.

Правильно сформулированные вопросы приводят к тому, что в ходе опросной беседы затрагиваются значимые для опрашиваемого темы, относительно которых он вынужден лгать. В этом случае его организм переходит в состояние стресса, нервная система запускает механизм самозащиты (механизм «борьбы-бегства-замирания»): увеличивается частота пульса, усиливается потовыделение, потоки крови перераспределяются, появляются внешние признаки, опознание которых и позволяет выявить указанное состояние опрашиваемого лица.

#### ***Рекомендации по проведению опросной беседы***

В процессе опросной беседы вопросы следует задавать в систематизированном порядке, чтобы получить сравнительную картину реакций тела и поведения опрашиваемого. Повторяйте вопросы (темы), чтобы удостовериться в замеченной Вами реакции. Никогда не принимайте решения по одиночным признакам, всегда ищите группы подозрительных действий. Смотрите на опрашиваемого и слушайте его ответы. Постарайтесь сконцентрироваться на беседе, доверяйте своей интуиции.

Будьте наблюдательны. Слушайте не только, *что говорит опрашиваемый*, но и *как он это говорит*. Смотрите на него, когда Вы его спрашиваете и когда он отвечает на Ваши вопросы.

Следите за стремлением опрашиваемого «маскироваться», чрезмерно неуместно или преувеличенно реагировать, например, очень часто улыбаться, проявлять излишние «родственность душ» и дружелюбие. Помните, что лгуны – хорошие актеры, они стараются отвлечь Вас разговорами на какие-либо посторонние темы, скрыться за «дымовой завесой» ложных фраз, уклоняясь от правдивых ответов, поставить Вас в положение обороняющегося, атаковать Ваши позиции.

Попытки повлиять на Вас, точнее, на Ваше решение, могут быть в форме следующих слов и фраз:

- «Вы же не думаете на самом деле, что это я украл, не так ли?»;
- «Вы это серьезно?»;
- «Честно говоря ...»;

- «Говоря по правде ...»;
- «Поверьте мне ...»;
- «Откровенно говоря ...»;
- «Клянусь ...»;
- «Боже мой! Меня осенило ...»;
- «Я бы не стал Вам лгать...»;
- «Насколько я могу вспомнить ...» и т.п.

Не дайте этим попыткам ввести Вас в заблуждение. Ситуацией должны владеть Вы, а не опрашиваемый.

*При проведении опросной беседы предлагаем придерживаться трех этапов:*

1. Предварительный этап – сбор личной и медицинской информации. Предлагаем примерный образец сбора личной и медицинской информации.

### ***Личная информация***

Возраст: \_\_\_\_ Дата рождения: \_\_\_\_\_  
 Женат/Замужем: \_\_ Холост: \_\_ Живем отдельно: \_\_ В разводе: \_\_ Дети: \_\_\_\_  
 Водительское удостоверение: \_\_\_\_\_  
 Подвергались аресту? \_\_ Да \_\_ Нет  
 Если да, поясните: \_\_\_\_\_  
 Когда вам предложили пройти интервью? \_\_\_\_\_  
 Кто: \_\_\_\_\_  
 До какого класса вы доучились в школе? 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11  
 Вы получили аттестат? \_\_ Да \_\_ Нет  
 Колледж: \_\_\_\_\_ Годы обучения: \_\_\_\_\_ Степень \_\_\_\_\_  
 Военная служба: \_\_\_\_\_ Кол-во лет: \_\_\_\_\_ Уволен в должности: \_\_\_\_\_

### ***Медицинская информация***

*Как вы сейчас себя чувствуете?* \_\_\_\_\_  
 Вы были госпитализированы за последние 5 лет? \_\_\_\_ Да \_\_\_\_ Нет  
 Если да, поясните: \_\_\_\_\_  
 Находитесь ли вы под наблюдением врача в данное время? Да \_\_\_\_ Нет  
 Если да, поясните: \_\_\_\_\_  
 Принимаете ли какие-нибудь препараты в данное время? Да \_\_\_\_ Нет  
 Если да, поясните: \_\_\_\_\_  
 Испытываете ли вы боль или дискомфорт в данное время? Да \_\_\_\_ Нет  
 Если да, поясните: \_\_\_\_\_  
 Знаете ли вы причину, по которой вы можете испытать трудность в понимании моих вопросов и в даче адекватных ответов? Да \_\_\_\_ Нет  
 Если да, поясните: \_\_\_\_\_

### ***Разное:***

Сколько часов вы спали прошлой ночью? \_\_\_\_\_ Крепко спали? Да \_\_ Нет  
 Если нет, поясните: \_\_\_\_\_

За последние 24 часа вы употребляли алкоголь или запрещенные препараты? \_\_Да \_\_Нет

Если да, поясните: \_\_\_\_\_

*Нужно ли Вам сейчас сходить в туалет?*

## 2. Основной этап

На втором основном этапе предъявляются подготовленные вопросы опросного теста. Ответы, которые дает опрашиваемое лицо записываются дословно и оцениваются от 0 до 1 балла, что соответствует:

(0) – нейтральный ответ (не знаю)

(+ 1) – положительный ответ (да; стремление поделиться информацией)

(– 1) – отрицательный ответ (нет; избегание разговора)

При необходимости там же фиксируется дополнительная информация.

Предлагаем примерный перечень вопросов о причинах и участниках расследуемого события.

### *Опросный тест*

1. Вам известно, по какому поводу мы сегодня проводим интервью?
2. Почему вы были выбраны для прохождения тестирования?
3. Что вы чувствуете относительно того, что с вами проводят тестирование/интервью?
4. Вы верите тому, что это преступление (происшествие) (сказать, что случилось) действительно было совершено?
5. Пожалуйста, расскажите мне в деталях, что вы знаете об этом и как вы можете это объяснить.
6. Назовите пять наиболее важных причин, которые могли привести к этой ситуации?
7. Если бы вы были следователем, как бы вы вели расследование?
8. Кто, по вашему мнению, мог бы это совершить?
9. Почему вы так думаете?
10. Кто имел наилучшие возможности это сделать?
11. Из всех работающих (проживающих) здесь (или другая подходящая фраза) (за исключением Вас!) кого бы вы исключили из числа подозреваемых?
12. Имеется ли какая-нибудь причина (вещественное доказательство), которая не позволяет исключить вас из числа подозреваемых?
13. Имеется ли объяснение тому, что вас видели (могли видеть) на месте преступления (происшествия)?
14. Я заметил вашу реакцию на этот вопрос при его обсуждении. Мне кажется, что эта тема вас очень волнует?
15. Вы сделали это?

16. Может, быть, вы поступаете и реагируете, таким образом, потому, что вы сделали в прошлом что-нибудь подобное. Расскажите об этом?

17. Как вы думаете, почему кто-то мог совершить нечто подобное?

18. Что, на ваш взгляд, чувствует человек, который это сделал?

19. Вы знаете точно, кто это сделал?

20. Как вы думаете, что заслуживает человек, который это сделал?

21. Если бы Вы проводили тестирование, и могли бы задать только три вопроса, чтобы раскрыть это преступление?

22. Хотели бы вы пройти испытание на полиграфе?

Итого баллов по опросному тесту: \_\_\_\_\_

В целом, необходимая для опросной беседы информация представлена в таблице 2.

Таблица 2

### Опросная беседа

№	Формулировка вопросов для опрашиваемого лица (ОЛ)	Ответ ОЛ	Дополнительно	Балл
Порядковый номер предъявляемого вопроса	Вопросы, предъявляемые опрашиваемому лицу (ОЛ) на основном этапе, предъявляются по пяти направлениям: Вопросы 1 – 5 : <b>Информация о расследуемом событии</b> Вопросы 6 – 11 : <b>Информация о причинах и участниках расследуемого события</b> Вопросы 12 – 16 : <b>Информация о личном участии в расследуемом событии</b> Вопросы 17 – 20 : <b>об отношении к лицу, совершившему расследуемое событие</b> Вопросы 21 – 22: <b>Переход к инструментальному этапу исследования</b>	Вербальный ответ ОЛ. (прямой / уклончивый)	Анализ невербального поведения ОЛ, включая базовое защитное поведение в соответствии с оперативной психодиагностикой, мета-программным профилем, ТОЗ, ВНС, речевыми паттернами, мимикой, пантомимикой, т.е. всем комплексом оценки поведенческих реакций опрашиваемого.	В зависимости от параметров вербального и невербального ответа: «+1» <b>прямой ответ</b> «0» не определен «-1» <b>уклончивый ответ</b>

Как видно из таблицы 2 в процессе опросной беседы анализируется невербальное поведение ОЛ, включая базовое защитное поведение в соответствии с оперативной психодиагностикой, мета-программным профилем, ТОЗ, ВНС, речевыми паттернами, мимикой, пантомимикой, т.е. всем комплексом оценки поведенческих реакций опрашиваемого.

3. На третьем этапе проводится беседа после опроса, ответы беседы записываются и оцениваются от 0 до 3 баллов.

Предлагаем пример беседы после тест-опроса.

### Беседа

Как вы чувствуете себя сейчас, когда интервью уже закончено? \_\_\_\_\_  
Должен ли я верить вашим ответам? (сфокусировать внимание на релевантной теме) \_\_\_\_\_

*(Примечание: Должен ответить «Да», чтобы получить оценку +3)*

Если да, назовите хотя бы одну причину, почему \_\_\_\_\_

*(Должен сказать: «Я не лгал», «Я говорил правду», «Я не совершал этого преступления»)*

Что вы скажете, если расследование докажет, что это вы совершили преступление? \_\_\_\_\_

Какие эмоции вы испытывали во время интервью? \_\_\_\_\_

Вы боялись? \_\_\_\_\_

Если бы вам предложили заплатить (имеется ввиду возмещение ущерба), сколько бы вы готовы были заплатить?

*Оценка: (+3) (0)*

*Примечание: Чтобы получить оценку +3: ответ на вопрос №2 должен быть «Да»; потом опрашиваемый должен употреблять: «Я не лгал», «Я говорил правду», «Я не совершал преступления» как часть ответа на любой из вопросов.*

В целом, оценка каждого этапа производится индивидуально, а решение о причастности/не причастности опрашиваемого лица принимается на основе итогового результата суммирования всех трех оценок.

Таким образом, в лекции был предложен теоретический и практический материал ведения доверительной, опросной и диагностической экспресс-беседы. Предложенное содержание лекции включает лишь краткий, сжатый обзор информации по рассматриваемой теме. В следующей лекции будет представлена тема о психологических особенностях личности преступника, поскольку в процессе беседы сотруднику важно иметь общую осведомленность в данном вопросе. Кроме того, рассматриваемая тема, как впрочем и все другие темы курса «Профайлинг», ориентирует читателя на более глубокое изучение предложенных в ней теоретических аспектов.

### **Вопросы для самоподготовки**

1. В чем отличие доверительной беседы от опросной беседы?
2. Охарактеризуйте акцентуации характера.
3. Приведите примеры проверочных вопросов.
4. Приведите примеры контрольных вопросов.
5. Составьте опросный тест для опрашиваемого лица, по обвинению в кражи (ситуацию можете предположить самостоятельно).

## ТЕМА 4. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ ПРЕСТУПНИКА

Как было отмечено ранее в данной лекции представлен обзорный материал, который является дополнением к предшествующей теме, способствует расширению общего представления о личности преступника в процессе ведения доверительной, опросной и диагностической экспресс-беседы.

### *Вопросы к обсуждению*

1. Общее понятие личности.
2. Личность и преступное поведение.
3. Расстройство личности и преступление.

Понятие личности, как правило, состоит из четырех характеристик:

Во-первых, она является целостной, это означает, что, хотя внешний облик человека может быть многообразным, личность включает различные психологические элементы тесно связанные друг с другом и проявляющиеся в поведении человека как единая структура.

Во-вторых, стабильность личности, это означает, что личность имеет определенную устойчивость и последовательность.

В-третьих, уникальность личности, то есть индивидуальный образ жизни или склонность к своеобразию.

В-четвертых, социальный характер личности, означающая, что личность формируется в процессе социализации.

Индивидуальность (personality) также называется личностью, представляет собой уникальную модель психологического поведения, проявляющуюся в мышлении, эмоциях и поведении человека.

Из того, что мы знаем о личности, мы понимаем, что у каждого человека есть свои личностные особенности и в зависимости от этих особенностей люди взаимодействуют с внешним миром. Мы также знаем, что некоторые люди имеют личностные особенности, которые могут проявляться в преступном поведении.

### *Личность и преступное поведение*

Вопросы, касающиеся связи между личностью и преступным поведением, всегда были предметом исследований в области криминальной психологии. В течение длительного времени проводились обширные исследования по вопросу о связи между личностью и преступностью. Эти исследования выявили тесную связь между некоторыми особенностями личности и преступным поведением, такими, как агрессивность, импульсивность, враждебность, несвоевременное удовлетворение, стремление к стимулированию, эгоцентризм, отсутствие тревоги, чрезмерное нервное состояние, чрезмерная уверенность в себе, подозрительность, саботаж, внешний уклон, психологическая нестабильность и т.д.

Согласно биопсихологической теории, предложенной Г. Айзенком, между личностными качествами и преступлением существует тесная связь. Люди с высоким уровнем экстраверсии, высоким уровнем невротизма и психотическими наклонностями не могут адаптироваться в обществе и контролировать свое поведение и поэтому часто становятся претендентами в преступные группы. Ученый связывал черты личности преступника с особенностями его центральной нервной системы и ввел три параметра, которые характеризуют личность преступника: Р (психотизм), Е (экстраверсия-интроверсия), N (невротизм). Несмотря на утверждение Айзенка о том, что степень выраженности каждой характеристики предопределяется генетическими факторами, ученый также признавал влияние социальных факторов в обуславливании преступного поведения. Работа Г. Айзенка вызвала интерес к изучению взаимосвязи между чертами личности и преступлением и быстро стала одним из актуальных направлений исследований в области криминальной психологии. Среди существующих некоторые исследования подтверждают теорию Г. Айзенка, в других получены противоречивые результаты.

При рассмотрении преступлений личностный фактор является основным и важным, его нельзя игнорировать, но это не единственный фактор. В процессе преступления личность функционирует не самостоятельно, а является результатом совместного действия внутренних и внешних факторов. Описание и измерение личностных черт могут обобщить личностные черты каждого человека, и нет необходимой связи между этими чертами и преступностью. Мы можем объяснить причины, по которым разные люди из одной и той же культурной среды имеют разный поведенческий выбор в зависимости от личности, но мы не можем сделать вывод, что обычно существует стабильная связь между личностью преступника и преступлением.

#### *Расстройство личности и преступление*

Расстройство личности – психологическое поведенческое проявление, при котором развитие и структура личности отклоняются от нормы, вследствие чего она не может эффективно адаптироваться к нормальной социальной жизни. Некоторые типы расстройств личности редко приводят к преступлению, например, обсессивно-компульсивное, истерическое и т. д., но некоторые типы расстройств личности тесно связаны с преступностью. Типы расстройств личности, которые могут привести к преступлению, включают:

- антисоциальное,
- параноидальное,
- аффективное,
- взрывное,
- легкомысленное и эксцентричное расстройство личности.

Антисоциальное расстройство личности также известно, как безжалостная личность, бездушная или психопатическая личность, морально извращенная. Антисоциальное расстройство личности, склонной к совершению уголовных (порой тяжких) преступлений, представляет

собой расстройство личности, которая причиняет серьезный вред обществу и чаще встречается у мужчин.

Основными характеристиками параноидного расстройства личности являются: высокая субъективность и упрямство; обидчивость и мстительность; высокая (порой завышенная) самооценка и склонность к агрессивному поведению; отсутствие элементарного доверия к окружающим людям, чрезмерная решительность и сила воли; ограниченность, ревнивость, высокомерность и др. Параноидальное расстройство личности может привести к насильственным преступлениям, таким как убийство и травмы из-за ревности и мести.

Аффективное расстройство личности, также известное как эмоциональная нестабильность и циклическое расстройство личности, характеризуется крайней эмоциональной нестабильностью, колебаниями подъемов и спадов в настроении. Устойчивое плохое настроение, депрессия или постоянное приподнятое настроение или чередование этих двух состояний, капризность, изменчивость. Люди с таким типом расстройства личности очень раздражительны и часто испытывают сильные импульсивные эмоции даже из-за мелочей, которые могут привести к возникновению преступных поступков. Впоследствии они могут испытывать сожаление за содеянное.

Основными характеристиками взрывного расстройства личности являются: порой из-за незначительных раздражителей вспыскивает очень сильный гнев и проявляется импульсивное поведение, которое полностью выходит из-под контроля человека. Часто они имеют следующие проявления: агрессивное поведение, например, избиение жены и детей; алкогольная зависимость, например, изнасилование, вызванное небольшим количеством выпитого, при этом не может вспомнить что произошло; импульсивное поведение; часто нарушают правила дорожного движения или становятся причиной серьезных дорожно-транспортных происшествий. Такие люди склонны к преступному поведению, когда у них случаются эмоциональные всплески.

Основные характеристики легкомысленного расстройства личности: легкомысленное поведение, хулиганство, сильное тщеславие, преувеличение своих возможностей, пренебрежение стыдом, склонность ко лжи, соблазнение или разрушение счастливой семьи ради забавы. Люди с этим типом расстройства личности часто совершают незаконные и преступные действия, такие как мошенничество и проституция.

Характерными чертами эксцентрического расстройства личности являются: наличие упрямства, ориентированность на себя и свои интересы. Распространенные эксцентрические расстройства личности включают: «зависимость от поджогов», «зависимость от воровства», «зависимость от лжецов», «зависимость от азартных игр», «эксцентрический фетишизм» и так далее. Люди с этим типом расстройства личности обретают «счастливый» внутренний опыт, совершая противоправные и преступные действия.

В судебной практике отмечается, что преступное поведение может быть обусловлено не одним расстройством личности, у некоторых отмечается смешанность типов, разнообразие расстройств.

#### *Характер преступной личности*

Отечественные ученые выдвинули понятие преступной опасной личности. Так называемая опасная личность имеет тенденцию угрожать и причинять вред другим людям и/или обществу. Основой изучения опасной личности являются теория Ломброзо, ненормальных преступников Гарофало, теории расстройства личности, криминальной психологии Луо Дахуа, а также концепции личной опасности, широко используемой в области уголовного права и др. После изучения взаимосвязи между врожденной наследственностью и приобретенным развитием личности, а также путем анкетирования и интервьюирования преступников, обсуждения взаимосвязи разных типов опасной личности и преступности опасная личность классифицируется следующим образом (как показано на рисунке 6):



Рис. 6. Классификация опасных личностей

По данным из материалов расследований и изучения личностных особенностей лиц, находящихся в местах лишения свободы было установлено, что из их числа с опасным характером выявлено 43%. Среди них 13 % имеют антисоциальное расстройство личности, 8 % - виновную личность и 22 % - дефективную личность.

#### *(1) Преступление против общественных норм*

Антисоциальное расстройство личности, также известное как асоциальное расстройство личности, представляет собой термин, используемый в клинической психологии или психиатрии и относящийся к модели игнорирования и ущемления прав и интересов других, которая обычно проявляется в направленности на личную выгоду, на себя. Социопаты часто обманывают и могут нападать на других, при этом никогда не винят себя и не проявляют лояльности к кому-либо. Для них характерно эмоционально холодное, иногда импульсивное, раздражительное, агрессивное поведение. Такие расстройства личности проявляются еще до 15 лет: агрессивность, жестокое обращение с животными, вандализм, ложь, воровство и т. д. Началом проявления такого поведения могут быть нарушения правил поведения в семье или школе и т. д. Выделяют два диагностических показателя асоциальной личности:

аффективные, межличностные и поведенческие показатели. Эмоциональные и межличностные показатели в основном проявляются как: отсутствие угрызений совести, самобичевания, жалости, сочувствия и сопереживания к чужому горю и часто проявляется безжалостность, расчетливость и использование других в своих целях. Показатели поведения: асоциальное, импульсивное, явно отклоняющееся от социальных норм и правил. Исследователи сделали относительно последовательный вывод, что доля людей с антисоциальным расстройством личности в тюрьмах высока по сравнению с другими типами заключенных: хотя все заключенные в тюрьмах имеют саботаж по отношению к обществу, проявляют криминальное поведение, но преступники (социопаты) более эгоистичны, эгоцентричны, лишены эмоций и не чувствуют вины за свои преступления.

Криминальные характеристики социопатов состоят из следующих шести пунктов:

1. Аномальные проявления начинаются в раннем возрасте

Аномальные проявления поведения у людей с антисоциальным расстройством личности обычно начинаются в возрасте около 10 лет. Среди преступников, страдающих антисоциальным расстройством личности, противоправное и преступное поведение в основном приходилось на ранние годы.

2. Семейное окружение в целом социально благополучное (нормальное)

Такие лица, могут проживать вполне нормальных семьях, в которых родители не имеют явных психологических отклонений или антисоциального поведения, а также иметь вполне психологически нормальных братьев и сестер, за которыми не наблюдается антисоциального поведения.

3. Отсутствие естественной эмоциональной силы

Естественная эмоциональная сила относится к эмоциональному феномену, который естественным образом возникает в жизненной деятельности людей, например, привязанность человека к родителям (опекуну) на раннем этапе жизни, увлечение противоположным полом по мере взросления до более поздней стадии подросткового возраста, и семейная привязанность, сформированная годами любовных и дружеских отношений.

4. Умение хорошо планировать

Такие люди могут обладать нормальными когнитивными способностями, и даже во многом быть более сообразительнее других, а в чем-то даже быть особенными.

5. Моральных идиотов трудно воспитать

Французский криминалист Гарофало в «Криминологии» (1885) описал таких преступников так: «У них нет настоящего раскаяния и нет страха перед наказанием». В силу своих эмоциональных аномалий они никогда не рассматривали и не задумывались о своих внутренних проблемах и проявляли полное безразличие к жертвам, которые уже были убиты.

6. Произвольные преступления невозможно остановить

Из-за своих эмоциональных недостатков преступники с асоциальной личностью будут действовать по-своему, совершенно не считаясь с чувствами других. Между семейной привязанностью и собственными желаниями они выбирают удовлетворение собственных желаний.

## (2) Преступная (криминальная) личность

Йохельсон и Саменов (1976) предположили, что для некоторых личностей преступление является определенным атрибутом. Они утверждали, что личность развивается на протяжении всей жизни, и подчеркивали, что взаимодействие родителей и детей оказывает чрезвычайно важное влияние на формирование личности в детстве, в частности на развитие мышления. Ученые считали, что поведение человека обусловлено особенностями мышления, в частности рациональным мышлением. Преступное поведение является результатом имеющихся в мышлении человека ошибок и предубеждений, поэтому он выбирают поведенческие стратегии, неприемлемые для большинства людей.

### Характеристики преступной личности:

#### 1. В первые годы жизни психика стабильна

К ранним годам жизни здесь относятся лица, не достигшие половой зрелости (особенно до 12 лет), а также отдельные преступники с криминальной личностью, имеющие относительно нормальные психологические и поведенческие показатели до 18 лет: нормально ходят в школу, серьезно учатся и преуспевают в учебе, производят впечатления на учителей и одноклассников честного человека, не способного на какие-либо проступки.

Главное отличие человека с преступной личностью от человека с социопатической личностью в том, что первый имеет относительно нормальную эмоциональную силу, даже если совершает очень жестокое преступное деяние, но в стадии следствия и допроса, если с ним поговорить о вреде, который он причинил своим близким большинство из них выражает адекватные эмоциональные реакции на совершенное деяние, такие как чувство вины по отношению к членам своей семьи и чувство вины по отношению к семье жертвы.

#### 2. Отсутствие базовой социализации

Большинство преступников с преступной (криминальной) личностью имеют такой опыт, как пребывание вдали от своих семей, прекращение учебы в школе и скитания в одиночестве. Часто причиной того, что эти люди уходят из семьи, являются не собственные проблемы, а семейные перемены. Отсутствие базовой социализации обычно приводит к формированию некоторых вредных и дурных привычек, что таит в себе скрытую потенциальную опасность высокой распространенности противоправного и преступного поведения в процессе последующего развития.

#### 3. Преступления в подростковом возрасте

Возраст, в течение которого лицо, обладающее преступной правосубъектностью, впервые совершило преступление, может и не иметь особого характера, но его причины явно отличаются от причин общеуголовных правонарушений несовершеннолетних. Преступники,

обладающие преступной правосубъектностью, совершали свои ранние преступления главным образом для удовлетворения самых элементарных жизненных потребностей. Они часто сначала уходят из семьи, затем попрошайничают и скитаются, а затем начинают карманные кражи, кражи со взломом, для того чтобы выжить. После поимки их часто отправляют в центры содержания под стражей, исправительные центры и т. д. Из-за отсутствия защиты со стороны семьи, они зачастую попадают в следственные изоляторы, исправительные учреждения и т. д.

#### 4. Рост преступности по достижении совершеннолетия

У лиц с криминальной личностью как правило отсутствуют навыки базовой социализации они не получили те знания и опыт нормального социального поведения и нормативного сознания, которые обычные люди приобретают через семью и школу. Без овладения базовыми знаниями и навыками социальной жизни их выживание кажется беспринципным.

#### 5. Криминальная среда

Преступления, совершенные лицами, обладающими преступной правосубъектностью, могут и не иметь генетической подоплеки, однако могут приобрести более интенсивный характер в результате взаимодействия с криминальной средой.

#### 6. Характеристика простых мотивов

При формировании личности преступника (как правило, начиная с 25-летнего возраста) индивид будет продолжать принимать преступление как основной образ жизни, а основные жизненные потребности решать разными криминальными способами. Лица, обладающие преступной правосубъектностью, как правило, являются исполнителями серьезных дел, большинство из которых совершались в более поздние сроки «по нескольким категориям преступлений или по одному делу». Если рассматривать такие преступления в целом, то, хотя они могут нести весьма серьезный характер, мотивы их совершения являются весьма простыми, и в большинстве случаев они «отвечают самым элементарным потребностям человека».

#### *(3) Дефектная личность*

Дефектная личность – это приобретенные дефекты личности. По сравнению с преступной личностью сходство состоит в том, что такие лица также имеют серьезные дефекты в характере. Различие заключается в том, что преступная личность является результатом недостатка любви и формируется в условиях социального неблагополучия, порой при отсутствии возможности удовлетворить элементарные потребности в пище и т. д. В то время как дефектная личность, в основном формируется в семье с нормальным укладом жизни и материальным достатком, при этом родители особо не контролируют и очень многое разрешают своему чаду. Именно из-за чрезмерно избалованного воспитания у них возникают серьезные дефекты личности. Можно отметить следующие характерные особенности:

##### 1. Раннее психическое развитие

Большинство таких людей на раннем этапе жизни имеют совершенно нормальные психологические и поведенческие характеристики. Их эмоциональные реакции и взаимодействие с другими людьми

относительно нормальны, и большинство из них более экстравертированы. Их психологические и поведенческие проблемы часто проявляются в подростковом возрасте или даже ближе к взрослой жизни. Возраст, в котором они впервые совершают правонарушения, также, как правило, приближается к взрослому. Средний возраст первоначальных правонарушений для дефектной личности составляет примерно 21 год, а возраст первоначального осуждения – 22 года. Для преступной личности первоначальное осуждение возможно в возрасте 16 лет.

## 2. Благоприятные условия жизни

Лица с неполной правосубъектностью в основном проживают в полноценных семьях, удовлетворены материальными потребностями, которые удовлетворяются своевременно и порой более чем достаточно. Дети, растущие в условиях такого избалованного воспитания, часто имеют следующие характеристики:

во-первых, низкие способности, особенно способность жить самостоятельно;

во-вторых, слабая сила воли, самоконтроль и выносливость духа;

в-третьих, хаос в сознании и отсутствие элементарного здравого смысла - правильного и неправильного суждения.

## 3. Эмоциональные способности

По сравнению с криминальной и антисоциальной индивидуальностью, у людей с дефектной личностью в основном нормальное эмоциональное состояние. Обычно это настоящая любовь к матери или к опекуну. Лица, которые совершают преступления против своей личности, иногда совершают очень жестокие или хладнокровные преступления, однако они по-прежнему испытывают нормальную эмоциональную реакцию в отношении тех, кого они любят. Часто конфликты и противоречия в поведении проявляются в том, что люди, которые в течение длительного времени страдали от избалованности и жестокого обращения с ними у них часто проявляются явления конфликтности и противоречивости поведения.

## 4. Лень и слабость

Большинство людей, выросших на фоне баловства и вседозволенности, не стремятся работать, они привыкли к заботе, не выносят боли от физических нагрузок, а их способность самостоятельно справляться с трудностями довольно низкая. В детстве они как правило прогуливали уроки в школе и причиной этому является не столько отсутствие необходимых способностей учиться или невозможность семьи оплатить обучение, сколько нежелание переносить «скучность» и тяготы учебы. Некоторые из них, приближаясь к среднему или совершеннолетнему возрасту, из-за того, что финансовые возможности родителей и старших в семье не могут в полной мере удовлетворить их потребности на растущие желания, начинают искать простые и удобные, но зачастую незаконные способы получения денег. В дальнейшем им свойственно бессовестное и отчаянное поведение.

## 5. Отсутствие понятия о правильном и неправильном поведении

Из-за отсутствия самокорректирующих знаний и способностей к оценке своего поведения с позиции хорошо/плохо такие люди часто не

могут остановиться после совершения противоправных и преступных деяний, скорее наоборот, склонны к совершению более тяжких преступлений. Феномен дефективности личности среди криминального контингента чаще встречается у рецидивистов.

#### **6. Поиск возможности совершения преступления**

Лицо, лишенное правосубъектности, выбирает момент совершения преступления, вид и последовательность совершения преступления. В большинстве своем они испытывают серьезные эмоциональные разочарования и глубокое чувство ненависти, а в случае совершения преступлений в течение короткого периода времени склонны к серьезному насилию и часто совершают убийства ни в чем не повинных людей с целью удовлетворения простых сексуальных желаний; лица с дефектами личности отличаются друг от друга, и их действия в большей степени направлены на достижение корыстных целей и имеют характер получения материальных возможностей. По сравнению с преступлениями, совершенными лицами с двумя другими типами расстройств личности, лица с дефектной личностью чаще оказываются в местах лишения свободы и имеют более трех судимостей, однако реже приговариваются к строгим наказаниям после совершения преступлений.

#### **7. Умение обманывать**

Поведение лица, лишенного правосубъектности, после его ареста отличается тем, что они как бы стремятся тесно сотрудничать в вопросах расследуемого преступления, изображая из себя «сочувствующего» или даже приписывают себя к жертве. Многие из этих показаний носят обманчивый и демонстративный характер.

Таким образом, в лекции рассмотрены некоторые особенности поведения лиц, совершающих преступление, обусловленное генетическими и социальными факторами развития личности.

### ***Вопросы для самоподготовки***

1. Охарактеризуйте асоциальную личность.
2. Раскройте характер дефектной личности.
3. Какие факторы влияют на формирование личности с преступной направленностью?

### ***Рекомендуемая литература:***

1. Афанасьева О.Р., Гончарова М.В. Криминологический портрет личности преступника // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Юриспруденция. - 2016. - № 3. - С. 40-49.
2. Кургузкина Е.Б. Теория личности преступника и проблемы индивидуальной профилактики. – М., 2003. – 423 с.
3. Психология личности: Учебник / Гуревич П.С. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 479 с.

## ТЕМА 5.

### СПОСОБЫ САМОРЕГУЛЯЦИИ НЕГАТИВНЫХ ЭМОЦИЙ У СОТРУДНИКОВ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ

Данная лекция содержит материал, который может быть полезным сотруднику правоохранительных органов, для восстановления психоэмоционального ресурса, при выполнении сложной профессиональной деятельности, в том числе в процессе применения технологий профайлинга.

#### ***Вопросы к обсуждению***

1. Негативные эмоциональные состояния.
2. Принципы эмоционального регулирования.
3. Способы саморегуляции.

Работа полиции направлена на управление и обслуживание всего общества и является вооруженным подразделением по борьбе с преступностью. По мере того, как общество возлагает большие надежды на полицию, рабочая нагрузка на полицию становится все более напряженной при выполнении сложных задач таких как угроза насилием, убийства и другое, что увеличивает склонность сотрудников к различным эмоциональным проблемам таким как тревога, депрессия, гнев, чувство вины и т.д. Негативные эмоциональные реакции сотрудников правоохранительных органов могут побудить граждан усомниться в их способности обеспечить правопорядок, повлиять на эффективность работы, имидж полиции, а также повлиять на их собственное здоровье. Очевидно, что укрепление психоэмоционального потенциала сотрудников, улучшит их физическое и психическое здоровье и в целом будет способствовать успешной работе полиции. В связи с этим рассмотрим причины возникновения негативных эмоций их распознавание и способы саморегуляции.

#### ***1. Причины возникновения негативных эмоций у сотрудников полиции***

##### ***– Давление***

Из-за профессиональных трудностей, чрезвычайных ситуаций, межличностных конфликтов, негативной рабочей атмосферы и других проблем у сотрудников накапливается достаточно много профессиональных разочарований. Различные конфликты в жизни также вызывают у сотрудников негативные эмоции, а их длительное накопление может стать причиной эмоциональной перегрузки. В экстренных ситуациях такой сотрудник будет подвержен потере контроля над своими эмоциями и это может стать причиной развития умственного расстройства.

##### ***– Когнитивное отклонение***

Безусловно эмоции влияют на мыслительные (когнитивные) процессы человека. И в частности негативные эмоции, такие как агрессия

или презрение могут повлиять на анализ и интерпретацию событий или поведение человека. Например, начальник критиковал меня, потому что он смотрел свысока. Понимание и признание своих эмоций в момент их возникновения, играет ключевую роль в формировании понимания окружающей обстановки, людей и себя.

– Отсутствие способности регулировать эмоции

Имея дело с негативными эмоциями, полицейские часто принимают следующие меры: некоторые из них стараются сдерживать негативные эмоции (терпят); другие находят человека (козла отпущения) на которого выпускают свой «пар»; третьи – много курят или злоупотребляют алкоголем, чтобы отвлечься и т.д. Эти и другие способы кажутся сотрудникам эффективными, однако очевидно, что они являются временным «спасением», поскольку возникающие негативные эмоции не анализируются, причина их развития не определяется.

## *2. Распознавание эмоций*

– Что такое эмоции

Эмоции возникают вместе с когнитивным процессом и представляют собой психологические и физиологические изменения, связанные с удовлетворением индивидуальных потребностей. Выражение эмоций включает три аспекта: субъективное ощущение, физиологическое возбуждение и поведенческое выражение. Субъективное чувство относится к когнитивному компоненту эмоции, который включает в себя оценку внешних событий; физиологическое побуждение относится к изменениям в нервной системе, эндокринной системе и мышцах, вызванное эмоциональными колебаниями; поведенческое выражение относится к побуждению людей к принятию соответствующих решений после возникновения эмоции. Например, движение было заблокировано другим автомобилем, люди разозлились и стали ссориться между собой. Субъективное чувство – это гнев, физиологическое возбуждение относится к повышению уровня гормонов надпочечников, а поведенческое выражение – люди, которые выходят из автомобиля, для того чтобы получить объяснения.

– Эмоции не бывают хорошими или плохими

Многие люди делят эмоции на два уровня, хорошие и плохие, и считают, что такие эмоции, как грусть и гнев, которые приносят болезненные переживания, являются плохими эмоциями, и их следует по возможности избегать. Фактически, независимо от того, какая эмоция является реакцией текущего внутреннего мира человека она имеет положительную ценность, и понимание потребностей, стоящих за эмоцией, дает возможность для индивидуального роста.

Эмоциональное воздействие на индивидуума проявляется главным образом в двух аспектах: во-первых, в реакции на внешние аномалии, во-вторых, в реакции на внутренние аномалии. Например, страх перед опасностью, возникающий при появлении преступника с оружием, служит

напоминанием об изъянах внешнего мира; чувство возмущения, разочаровании, когда мы слышим недопонимание масс в отношении полиции, являются внутренними аномалиями. Эти так называемые отрицательные эмоции имеют определенную ценность и значение. Некоторые люди живут в гневе, потому что у них недостаточно сил, чтобы справиться с ним в жизни, или они должны использовать гнев, чтобы сохранить свое лицо. Следовательно, появление эмоций говорит человеку только о том, что существует проблема дисбаланса, которую необходимо решить.

Эмоции сами по себе не являются хорошими или плохими, а есть только хорошие и плохие решения для эмоций. Другими словами, управлять эмоциями нужно не потому, что эмоции плохи сами по себе, а для того, чтобы настроить свои эмоции так, чтобы они могли стать толчком для роста жизни и добавить ей качества.

### *3. Принципы эмоционального регулирования*

Эмоциональное регулирование означает управление эмоциональными переживаниями и поведением посредством определенной стратегии и метода, что позволяет человеку претерпевать определенные изменения в его эмоциональной деятельности, субъективных ощущениях, эмоциональном поведении, ощущении силы и т.д. Например, ослабить или удалить текущие эмоции, активировать необходимые эмоции, скрыть или маскировать эмоции и так далее.

#### *– Цель эмоционального регулирования*

Многие считают, что регулирование эмоций – это предотвращение возникновения или полного устранения негативных эмоций, а на самом деле эмоциональная система – это индивидуальный механизм самозащиты, сигнал внутренней реакции человека и нужно сосредоточиться не на самой эмоции, а на поведении, которое она вызывает.

Эмоции – это реакция спонтанного формирования личности, которая не может подавляться, и тем более не может быть устранена. В конечном счете, когда эмоции достигают своего пика, они вспыхивают более ожесточенным и разрушительным образом, тем более если не бороться с ними путем отказа от них, бегства и подавления. Суть эмоционального регулирования заключается в понимании и полной интеграции своих эмоций при условии, что по-прежнему можно разумно мыслить и контролировать свои действия. Эмоциональное регулирование направлено на то, чтобы эмоции не влияли на систему принятия решений. Регулирование здесь не означает подавление эмоций рациональным путем или уклонение от них, а является откровенным взглядом на такие негативные эмоции, как тревога, беспокойство, паника, чтобы, независимо от того, насколько они сильны, действия и выбор индивидуума определялись рациональным мышлением.

## *Предпосылки эмоционального регулирования*

### *Распознавание своих эмоций*

Большинство психологов считают, что радость, печаль, гнев и страх – это четыре основные эмоции, а на самом деле существуют сотни эмоций, которые испытывают люди. Эмоции представляют собой континуум, и большую часть времени отдельные эмоции находятся в середине континуума, поддерживая состояние покоя.

### *Назвать текущую эмоцию*

Эмоции сложны и многогранны и не могут быть обобщены простым словом, когда вы можете точно описать свои эмоции, вы можете четко разделить свои сложные эмоции на основные эмоции, что говорит о том, что вы сможете добиться эмоционального регулирования. Например, «когда он обвиняет меня, я чувствую гнев и обиду». Если вам сложно назвать свои эмоции, вы можете составить список из нескольких основных и оценить, на какие из них похожи ваши эмоции.

### *Оценка эмоциональной напряженности*

Его можно оценить по сто процентной шкале (от 0 до 100), по пятибалльной шкале (совсем нет, немного, умеренно, лучше, наилучшее), или используйте стрелки для описания, нарисуйте стрелку на несколько сегментов, интенсивность увеличивается слева направо, и отметьте эмоциональную напряженность на графике. Эмоции разной интенсивности требуют различных стратегий регулирования.

### *Прямые источники раздражения*

Источником раздражения может быть вещь, предмет, человек, слово, выражение и т.д., чтобы распознать эмоции, не нужно различать, являются ли они источниками эмоций, а нужно только выявить непосредственный источник раздражения.

### *Обнаружение соматических реакций*

Физическая реакция – это внешнее проявление эмоции: когда вы злитесь, вы можете чувствовать большую нагрузку на сердце и легкие, когда вы чувствуете отвращение, вы можете чувствовать дискомфорт в желудке и горле.

Определите собственный диапазон допустимых значений. Вы можете использовать бальную систему, чтобы оценивать степень собственного эмоционального состояния. Например, если вам грустно, то оценивается состояние 60 баллов или менее; если вы набрали менее 5 баллов, то можете оставить все как есть; если вы набрали 70 баллов, вам нужно изучить свои эмоции, обсудить и скорректировать свои эмоции.

## *Принятие эмоций*

### *– Принятие своего настроения*

У всех разные эмоции. Из-за естественного инстинкта людей поиска преимущества и избегания недостатков, они не хотят сталкиваться с негативными эмоциями и признавать свои эмоции.

Эмоциональная реакция – это автоматический феномен когнитивной системы человека, привычки мышления и внешних событий, поэтому мы должны столкнуться со своими эмоциями, а затем принять эту эмоцию. Это принятие означает полное понимание и переживание своих эмоций. А чувство – это процесс выхода из-под влияния эмоций.

– Эмоции могут естественным образом восстанавливаться и стабилизироваться

Многие люди беспокоятся, что негативные эмоции будут усиливаться. На самом деле эмоции, как парабола, которая достигает пика, а затем падает. В изменении эмоций продолжает играть роль механизм индивидуальной саморегуляции, так что эмоции человека не будут продолжать нарастать, а постепенно вернутся в стабильное состояние. То есть даже без активной корректировки, пока не появятся новые раздражители, эмоции могут постепенно затихнуть.

– Способность регулировать настроение

Постоянная тренировка может улучшить способность человека переносить неприятные эмоции. Некоторые люди используют алкоголь, курение, злоупотребление наркотиками и другими способами борьбы с негативными, неприятными эмоциями. Желательно использовать разумные и социально приемлемые методы регулирования эмоций.

– Переоценка когнитивного процесса

Эмоции находятся под влиянием познания и будут реагировать в соответствии со стандартами когнитивной системы, особенно когда появляются необоснованные убеждения, которые естественным образом приводят к неприятным эмоциям. Например, некоторые люди думают, что змеи – это очень страшно, и когда они видят змей, они автоматически испытывают страх. Когда люди с сильными способностями к регуляции эмоций сталкиваются с неприятными эмоциями, они могут справиться с проблемой более разумно и более последовательно в реальной ситуации посредством размышлений, переоценки и повторной коррекции, чтобы избавиться от влияния и вмешательства «плохих» эмоций.

### *АВС-теория эмоциональных реакций*

Модель эмоциональной реакции АВС, предложенная психологом Альбертом Эллисом, точно объясняет причины эмоций. Когда происходит событие, люди будут анализировать и оценивать отношения между событием и собой на основе своего собственного когнитивного опыта, а затем генерировать определенные эмоции на основе этой оценки.

А (Актуальное событие) – событие или ситуация

Б (Убеждение) – убеждения о событиях или ситуациях

С (Следствие) – произведенный результат

Человеку свойственно думать, что эмоции возникают в результате событий, но разные люди реагируют на одни и те же события по-разному в силу различных оценок событий. Некоторые общепринятые модели

мышления, иррациональные убеждения могут привести к тому, что индивидуальные суждения об инцидентах или обстоятельствах будут ошибочными, что приведет к нежелательным результатам, а также к пересмотру суждений и выводов, которые можно было бы вывести из этих необоснованных убеждений на основе этапов АБС и двух дополнительных этапов - D и E.

D (Спор) – определите часто используемые ошибочные в своей модели мышления, которые могут привести вас к неточным выводам или суждениям.

E (Эффективные рациональные убеждения) – найдите новые и эффективные способы решения проблемы, с которой вы столкнулись.

Итак, каждый раз, когда вы чувствуете, что ваши эмоции больше не успокаиваются, задайте себе вопрос: «О чем я думаю?» Или спросите непосредственно о содержании эмоции, например, «На что я злюсь?» чтобы получить представление о том, что происходит, на какой объект указывает эмоция. Проверьте подлинность своих мыслей и эмоций. Необходимо быть уверенным в том, что мы слишком плохо себе представляем. Например, некоторые люди испытывают серьезное беспокойство из-за своих неудач в продвижении по службе, что вызвано определенными мыслями: «Мои способности руководство недостаточно ценит и поэтому несправедливо относится ко мне, нужно искать другую работу». Это слишком негативные мысли.

### *Распространенные ошибки*

– Мышление по принципу «все или ничего»

Порой человек ставит себе очень высокую планку и впадает в крайности «или все, или ничего». Например, «Либо я все сделаю отлично, или вообще ничего не буду делать».

– Маркировка

Необходимо делать общий анализ своего поведения, других людей или происходящих событий, а не концентрироваться на описании проблемы. Например, «Руководству не понравился мой отчет, меня сильно критиковали»; «Граждане устроили скандал...»

– Сосредоточение только на негативных факторах

Порой человек не может смотреть комплексно и разумно на себя, других людей и происходящее событие и видит во всем только плохую сторону. Например, «Моя работа всегда сложная, она всегда вызывает проблемы и конфликты».

– Экстраполяция

Когда человек делает выводы о мыслях или действиях других людей, то это может стать причиной негативных последствий. Например, «Я думаю, что моя коллега думает, что я не могу завершить этот проект, поэтому, когда она меня видела, то не поздоровалась со мной и я не буду с ней здороваться».

– Верить только в удачу или приметы

Недостаточные доказательства часто используются для прогнозирования наихудших результатов. Например, «Если я сделаю ошибку рано утром, то работа в течение дня, вероятно, будет ужасной».

– Эмоциональное мышление

Когда человек судит о вещах, основываясь на своих чувствах, а не на фактах. Например, я очень беспокоюсь, что эта работа не пойдет хорошо.

– Обвинять других

Винить в происходящих событиях и своих проблемах только кого-то другого. Например, во всем виноват начальник, это он загрузил меня работой.

– Персонализация

Брать все недостатки других людей на себя. Например, он бросил меня, потому что я была недостаточно хороша.

### *Скорректированное мышление*

Когда человека переполняют эмоции, то его мысли могут путаться и приводить к неэффективным решениям. Необходимо задать себе три вопроса: «Есть ли доказательства, подтверждающие мою точку зрения? Логичны ли мои мысли? Могут ли мои мысли помочь мне решить проблему?» это позволит защитить себя от переполняющих эмоций.

– Относительное мышление

Когда взгляды на события или ситуации, как правило, представляют собой крайний характер, выражающийся либо в одном, либо в другом. Например, смотреть на вещи с «чрезвычайно хорошим» или «Чрезвычайно плохим» отношением. На самом деле, вы можете попытаться использовать какое-то нейтральное отношение, чтобы более точно взглянуть на проблему. Например, в место того, чтобы концентрироваться на недостатках в работе, можно постараться выполнить ее хорошо.

– Примите себя

Принимайте свои собственные недостатки и ошибки при этом старайтесь изменить свои убеждения относительно самооценки. Например, вместо слов «Я ошибся в своем докладе, я действительно идиот» вставить слова «В моем докладе есть несколько ошибок, и теперь я нашел их, и в следующем докладе я постараюсь избежать этих ошибок».

– Не наклеивать ярлыки

Старайтесь не давать качественной и категоричной оценки своему или чужому поведению. Например, выражение «Я не преуспел, я очень глуп!» можно заменить на «Хотя я не продвинулся по службе, но я думаю, что нашел проблему и попытаюсь ее решить».

– Расширение кругозора

Взгляните на ситуацию или проблему с разных позиций, более широко, а не просто уделяя внимание одному аспекту вещей. Стремитесь к всестороннему ее изучению, рассматривая с положительной и

отрицательной стороны, чтобы помочь себе разобраться и решить проблему, а не оставаться в состоянии депрессии или гнева.

– Установление фактов

Вместо того, чтобы воображать события, придумывать их или приписывать другим людям, например, «Я думаю она меня ненавидит», «Я думаю это произошло потому что.... Старайтесь делать выводы или предположения на основе фактов.

– Гибкое решение проблем

Гибко оценивайте проблемы и не используйте догматические, абсолютные, жесткие слова для управления своим поведением. Например, вместо фразы: «Мой отчет должен быть отличным, иначе мне конец» можно сказать: «Я постараюсь сделать свой отчет без ошибок».

### *Стратегии быстрого эмоционального регулирования*

Непосредственные эмоции – это настроение в настоящем времени, которое проявляется в реальных событиях в отношении какого-либо или чего-либо. Регуляция непосредственных эмоций происходит в короткий промежуток времени и представляет собой самоуправление или самоподавление в случае возникающих негативных эмоций, что может привести к их исчезновению при этом маловероятно, что будет найдена причина их возникновения. С одной стороны, это позволяет снизить нежелательное эмоциональное ощущение, с другой – может стать причиной возникновения более сильных и длительных негативных переживаний, поэтому необходимо проанализировать ситуацию в которой возникли негативные эмоции.

– Отвлечение внимания

При появлении отрицательных эмоций можно переключать свое внимание на предметы, людей и в целом окружающую среду, которая вызывает положительные эмоции, с целью изменения эмоционального состояния.

– Использование белого шума

Белый шум – это «смесь» звуков, воспроизводимых одновременно на всех частотах, которые воспринимает ухо человека, пример белого шума в природе – характерный звук близкого водопада, что подходит для снижения у человека чувства беспокойства и стресса, способствует его физическому и психическому здоровью.

– Обучение эмоциональной релаксации

Тренировка эмоциональной релаксации представляет собой комплекс специальных упражнений, посредством которых можно из негативных или гиперактивных эмоциональных состояний перейти или достичь расслабленное и стабильное эмоциональное состояние. Эмоциональное расслабление можно достичь, используя удобные позы тела в спокойной обстановке посредством медитации, мышечного расслабления, визуализации. Кроме того, некоторые визуальные и

слуховые эффекты также могут помочь в регулировании эмоций, например, голубой цвет может воздействовать как успокаивающий и умиротворяющий, красный цвет может возбуждать и стимулировать человека к действиям; быстрая музыка более захватывающая, медленная успокаивающая и так далее.

### *Методы повседневного эмоционального управления*

Каждодневное настроение – это настроение, которое человек формирует вокруг себя посредством разных эмоций таких как радость, агрессия, печаль, интерес, страх и так далее. Стремление человека к позитивным эмоциям способствует ощущению себя счастливым и здоровым, помогает преодолеть негативное отношение к окружающей действительности.

– Физическое здоровье – основа управления эмоциями.

Эмоциональные состояния могут влиять на физическое здоровье человека, а физическое здоровье может влиять на эмоции и чувства. Например, в китайской медицине зафиксировано, что «гнев повреждает печень», а «печаль – легкие». Исследования в современной медицине показали, что некоторые болезни не являются органическими поражениями, а вызваны эмоциональными изменениями, например, такие как неврастения, депрессия и так далее. Сигналы, выделяемые хроническими заболеваниями, могут усиливать или изменять эмоциональные сигналы, тем самым делая эмоциональную координацию внутренних ощущений состояний и внешних их проявлений.

– Рациональное питание

Рациональная структура питания может обеспечить нормальное функционирование организма и психики человека. Порой испытывая эмоциональное переживание, человек переедает или вовсе отказывается от пищи и это как правило негативно влияет на функции организма и психику человека. Кроме того, негативное воздействие на организм и психику оказывают некоторые стимулирующие и другие вредные продукты питания, употребляемые человеком систематически.

– Упорядоченное расписание дня

Соотношение и упорядочение времени работы и отдыха также являются одним из важных факторов эмоционального управления. Когда люди не высыпаются, они становятся раздражительными и нет физического и эмоционального ресурса для выполнения других задач.

– Умеренное количество упражнений

Необходимо уделять определенное количество времени на занятия физической культурой, например, делать утреннюю зарядку. Это способствует как укреплению организма, так и психики человека. Многие исследования показали, что умеренная физическая активность, систематическое занятие физической культурой влияет на секрецию гормонов, связанных с удовольствием. Однако занятия спортом,

длительные и чрезмерные физические нагрузки могут быть вредны для здоровья, а также стать причиной эмоционального дисбаланса.

Таким образом, полицейские должны уметь корректировать свои эмоциональные состояния, научиться осознавать свою самооценку, знать о своих сильных и слабых сторонах личности, уметь переосмысливать свою жизненную позицию. Для этого необходимо изучить свои привычки и расценивать внешнюю среду, а также возникающее порой социальное давление как обратную связь и информацию, которая способствует управлению своим поведением и своим будущим. Кроме того, важно обращать внимание на построение системы социальной поддержки и выстраивании хороших отношений с членами семьи и коллегами. Открыть свое сердце для восприятия всего доброго и красивого, поскольку это является необходимым ресурсом в жизни человека, который в том числе способствует восприятию проблем более оптимистичным взглядом и их более быстрому решению.

### ***Вопросы для самоподготовки***

1. Дайте определение эмоциям.
2. Что значит распознавание эмоций?
3. Назовите способы саморегуляции.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Представленный курс лекций «Профайлинг», на наш взгляд дает возможность сотрудникам правоохранительных органов ознакомиться с основными теоретическими аспектами и некоторыми практическими методами, которые позволят правоохранителю эффективнее взаимодействовать с гражданами правильно вести доверительную, опросную и диагностическую экспресс беседу, а также наблюдение при расследовании преступлений; понимать поведенческие реакции, преступные замыслы; уметь управлять своим психоэмоциональным состоянием и т.д. Кроме того, обучение профайлингу способствует повышению у сотрудников их профессиональной культуры и компетентности; ориентирует на развитие профессиональной мобильности, внутренней дисциплинированности и ответственности. В целом обучение сотрудников технологиям профайлинга имеет практическую полезность применения в оперативно-розыскной деятельности.

## 题目 1

### 侧写概论：本质、术语、发展史

#### 讨论问题

- 1.侧写的概念和任务。
- 2.侧写的科学和方法论基础。
- 3.侧写的历史。
- 4.侧写的方向；侧写专家的工具。

#### 推荐书目：

- 1、保罗·艾克曼《通过面部表情识别骗子》
- 2、阿尔卡迪·埃吉德斯《人格心理轮廓》
- 3、保罗·艾克曼《情绪心理学》
- 4、维克多·波诺马连《应用性格学》
- 5、阿尔德特·弗瑞《欺骗与测谎》
- 6、保罗·艾克曼《谎言心理学》
- 7、德斯蒙德·莫里斯《肢体动作语言》
- 8、乔·纳瓦罗《我知道你在想什么》
- 9、阿尔德特·弗瑞《谎言，三种识别方法》
- 10、史蒂夫·巴维斯特《神经语言心理学基础》
- 11、卡斯滕·布雷德迈尔《黑色修辞学》
- 12、大卫·利伯曼《人心难测？》

知己知彼，百战不殆；  
不知彼而知己，一胜一负；  
不知彼不知己，每战必殆。

——孙子

“侧写”的概念来自于英文单词“profile”，从广义上讲，它包括一系列社会心理学应用方法，旨在根据一个人的非言语行为（非仪器测谎）来评估信息的可靠性。换句话说，侧写是一种综合运用心理学方法和工具来预防违法行为的技术，通过分析其最具信息性的外部特征、言语、非言语和亚言语行为，来评估和预测此人的行为及形势发展情况。

从本质上讲，侧写是个人心理分析和生理分析的衍生物，与心理学密切相关。

侧写的任务是获取能够得出结论的信息，这些信息包括：

- 元程序侧写（即 LAB 侧写—言语和行为侧写），在重要的背景和情况下提出行为预测和管理的建议。
- 基本人格特征（基本心理类型）列表和当前价值等级结构。
- 情绪侧写。
- 思维和言语的主要特征。
- 性格及其“面具”的主要和次要属性。
- 个人内在冲突的存在、适应能力、适应机制、个人品质的补偿和过度补偿机制。
- 人的实际目标，以及实现这些目标的基本方法。
  - 说服、刺激和激励、采取决策及个人责任感增强的建设性战略。
  - 故意隐瞒信息的手段和方法。
  - 提供专业建议并分析存在的风险因素。

侧写的科学基础是在以下思想上形成的：卡尔·古斯塔夫·荣格的原型理论；阿·弗洛伊德的心理防御机制理论；阿尔弗雷德·阿德勒的个人生活方式的形成概念和性格类型学；卡伦·霍妮的人的社会文化理论；卡尔·莱昂加德的性格强化理论；汉斯·格罗斯关于犯罪痕迹与罪犯人格的密切联系；塞萨尔·隆布罗索的生物犯罪倾向理论，强调了罪犯类型的性格学特征，描述了先天性罪犯的解剖生理和心理特征。

侧写的方法论基础是由保罗·艾克曼、奥·弗莱、大卫·松本、德斯蒙德·莫里斯、马克·纳普、罗伯特·普拉切克(Robert Plutchik)、大卫·霍尔 (David Hall)、卡罗尔·伊扎德 (Carroll Izard)、弗兰克·法瑞利 (Frank Farrelly)、詹姆斯·赫塞特 (J·Heset)、迪伦·埃夫隆 (Dylan Efron)、乔·纳瓦罗 (Navarro)、马文·卡林斯、莉尔·朗兹 (Leil Lowndes)、薇拉·比肯比尔 (Vera Birkenbihl)、杜乡 (“杜乡式微笑”)、弗里赞·瓦切斯拉夫、卡尔·绍伊拉尔 (Karl Scheurer)、马文·朱克曼、贝拉·德·保罗、维拉·亚历山德罗娜·拉本斯卡娅及其他学者在情绪识别、感觉心理学、言语和非言语行为、人际交往、谎言和欺骗心理学方面的研究组成的。例如，在心理学家保罗·埃克曼 (1978 年) 关于情感表达研究的基础上，成立了保罗·埃克曼集团公司，该公司基于脸部动作编码系统 (FACS—Facial Action Coding System) 的专业模拟练习器，开发了可以读取一个人 (机场、警察训练期间) 情绪状态的计算机程序。

侧写的起源可以追溯到中国古代孙子的《孙子兵法》，以及日本武士文化中被广泛使用的“武士之眼”系统。最初，“侧写”一词是根据犯罪现场的痕迹对身份不明者绘制心理画像的背景下使用的。最早尝试心理画像之一的是英国外科医生托马斯·邦德 (Thomas Bond)，他在 1888 年参与确定“开膛手杰克”连环杀人案的身份。1895 年，奥地利律师、犯罪侦察学家汉斯·格罗斯 (Hans Gross) 提议通过绘制完整的人物轮廓来侦查出罪犯，因为根据这位科学家的说法，一个人的任何行为都是他的人格、思想、情感和生活的反映。汉斯·格罗斯证实了基于创建罪犯人格的“心理画像”进行刑事调查的可能性。1956 年，美国精神病学家和犯罪学家詹姆斯·布鲁塞尔绘制了恐怖分子乔治·马特斯基的心理

画像，詹姆斯·布鲁塞尔认为可以从犯罪现场的罪证中鉴定出罪犯的身份、精神异常和相关行为特征。20 世纪 70 年代后期开始积极应用侧写技术，由以色列航空公司“EL-AL”发起，旨在降低乘客在飞行前接受检查期间可能出现的风险。

后来，在 1984 年，这项技术以及由保罗·埃克曼创建的可以读取一个人情绪状态的特别程序被广泛应用在以色列、美国、德国、荷兰和其他国家的机场中，这些机场负责保障国家安全，尽管使用侧写技术的开始被认为是 1985 年，当时，联邦调查局采用了一种借助观察到的非言语特征来拘留危险罪犯的方法。1985 年，联邦调查局在布鲁克斯和雷斯勒的领导下，使用侧写作为追捕和拘留罪犯计划的一部分，以揭露具有暴力性质的连环犯罪。布鲁克斯将侧写的本质表述为“基于对所犯罪行的分析，识别个人所有心理特征的过程，构成对身份的一般描述”。虽然这一定义相当狭窄，但是系统完整的侧写概念被提出来并开始传播。

有一种观点认为，术语“侧写”一词应替换为俄语单词“心理画像”或“心理肖像”。然而，“心理画像”一词对俄罗斯国内科学来说并不新鲜。1909 年，人们首次了解到俄罗斯心理侧写方法，当时，格·伊·罗索利莫在圣彼得堡举行的第二届教育心理学大会上做了题为“心理画像”的演讲。他将自己的人格实验研究方法称为“心理画像法”，其实质是一种研究智力的方法。

亚·雅·布罗德茨基、耶·巴·伊林、亚·拉·卢里亚（“共轭运动反应方法”）、巴·瓦·西蒙诺夫、尤·维·谢尔巴特赫、格·伊·罗索利莫和其他科学家的心理生理学著作，还有阿·彼·埃吉德斯、瓦·瓦·波诺马连科、沃·巴·沃尔科夫等人的实用性格学构成了俄罗斯侧写技术的发展基础。

今天，“侧写”的概念被赋予了更广泛的含义和理解，如“心理画像”，作为一种基于某种分类基础来确定人格类型的方法，并且评估的不是一个人的智力，而是将情商作为识别并管理情绪的能力。

在俄罗斯，侧写有着特殊的历史。毫无疑问，苏联时期拥有一套预防犯罪和恐怖行为的系统。曾有专业的心理学家开发了与恐怖分子谈判和解读他们情绪状态的系统。然而，在俄罗斯发生多起劫机事件和恐怖袭击事件之后，人们清楚地认识到防止违法行为的必要性，这使得积极使用侧写技术成为可能。从那时起，在某些特定类型的专业活动中应用侧写技术是很有必要的。

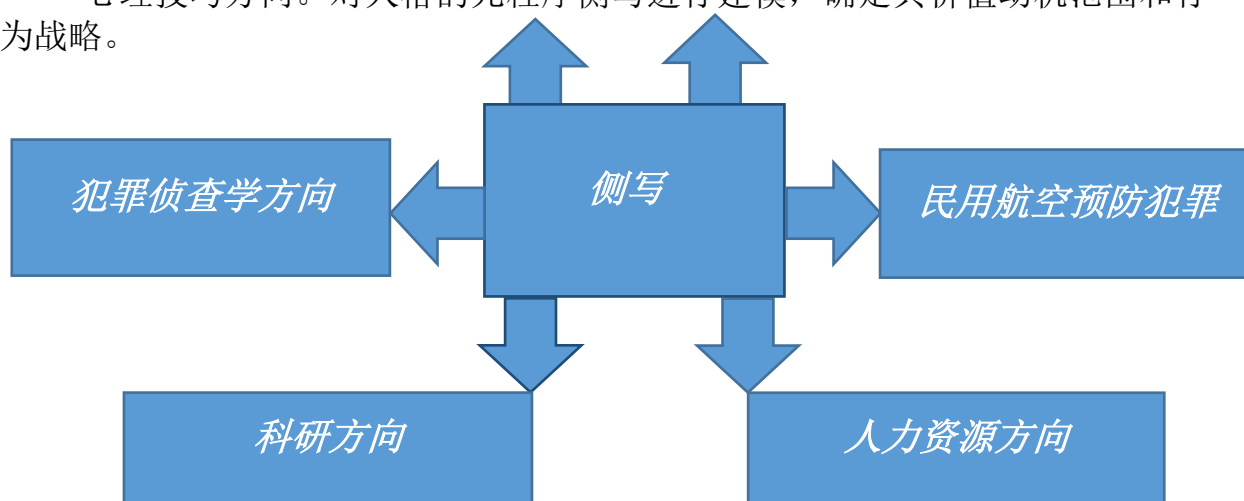
1992 年，俄罗斯联邦内务部开始更加积极地推动对实施连环罪行的身份不明的罪犯构建心理画像的想法。俄罗斯联邦内务部科学研究所成立了一个犯罪侦查和犯罪行为分析的心理生理问题部，该部门的主要任务是当侦查和搜查活动没有取得显著成果时，研究是否有可能对特征不明显且包含连续性迹象的谋杀案绘制心理画像。同时，还成立了一个常设小组，为上述活动提供组织支持，小组成员包括俄罗斯联邦内务部、总检察院、俄罗斯联邦卫生部研究机构的一些部门的工作人员，以及来自以谢尔布斯基命名的联邦司法精神病鉴定中心和来自顿河畔罗斯托夫的“凤凰”医疗康复中心的专家们。

此外，内务部科学研究所的程序员还开发了一个自动信息搜索系统（AISP “Monster”），旨在分析有关连环谋杀案的信息，并用于对身份不明的罪犯构建心理画像。同样在 90 年代中期，联邦刑事信息银行的“暴力”和“案卷”自动化子系统也开始被积极使用，目的是收集和初步分析必要的搜索信息。

在俄罗斯，自 2004 年 11 月起，根据联邦运输监督局负责人的命令，开始在运输领域正式采用侧写技术，在机场安保框架下设立侧写部门。为了确定犯罪行为，侧写专家们要接受视觉心理诊断方面的培训。

在个人行为评估方面的大量研究和实践经验有助于形成现代侧写技术的各个方向：

- 犯罪侦查学方向。分析刑事案件材料和解释证据，编绘罪犯的心理画像。
- 人力资源方向。能够预测员工对业务、团队和管理的职业适应能力；确定员工的动机和能力。
- 航空方向。预防民用航空犯罪。约翰·道格拉斯(John Douglas)创立了行为心理分析部；制定“犯罪人格侧写”研究计划。
- 科研方向。乌·康登、约翰·戈特曼（John Gottman）、保罗·艾克曼、华莱士·弗里森等科学家开发了一种面部运动编码系统，即面部微表情理论。
- 心理医疗学方向。彼得·加努什金（精神病分类学）、卡尔·莱昂加德、安德烈·利奇科（性格重点强化的类别与特征）以及玛雅·扎哈罗夫娜·杜卡雷维奇（精神病人格特质）的研究。
- 心理技巧方向。对人格的元程序侧写进行建模，确定其价值动机范围和行为战略。



侧写专家负责读取和识别交流中的言语和非言语信号的问题。侧写师的工作需要不断地强化各种类型的记忆能力（视觉的、听觉的、动觉的）、观察能力、注意细节的能力、快速分析一个人的面部表情及其“肢体语言”的能力，并识别出所谓的“谎言标记”。所有的技能都是在学习理论材料、实践技能训练的过程中来完成的。同时，侧写师在不丢失批判性感知的情况下，必须具备进行可信对话的心理手段、了解人的心理以及观察对话者。上述技能有助于确定被观察者的真实意图，找出证词中的谎言，或从若干嫌疑人中识别出罪犯。

侧写师使用的主要方法包括心理测试、观察、谈话、询问、文件监管、书面证词研究等。因此，侧写师会使用以下工具：

主要工具：

- 快速的心理诊断法（确定人的心理类型）。
- 识别谎言和读取情绪（非仪器测谎：通过面部表情、手势、言语、植物性神经系统、行为、外观特征等方式）。

辅助工具：

- 硬式谈判，谈判技巧——操纵法（例如，用于压制谈判的“强硬”形式）。

- 使人进入恍惚状态的技巧、催眠术。

- 招募人员和网络（建立关系网）。

- 笔相学、笔迹学。

- 读取面部特征。

- 社会工程学。

在下列三种主要方法中，必须考虑侧写诊断技术：

第一种方法——情绪决定了谎言与内疚、恐惧和情绪高涨之间的关系。内疚、恐惧和情绪高涨会影响说谎者的行为。内疚表现为视线移开，因为骗子在说谎时不敢直视对方的眼睛。恐惧和兴奋会有紧张迹象——手势增加、一个人更容易结巴和犯错误（口吃、重复或跳过单词）、音调变高。情绪越强烈，其中一个信号暴露出说谎的可能性就越大。

第二种方法——基于思维过程内容的复杂性。它将谎言视为一项复杂的认知问题，在处理谎言时，人们不得不想出不能对他不利的逼真答案；谎言应当与对话者知道或可能知道的一切信息相一致，因此必须避免错误。此外，说谎者必须记住他之前说过的所有内容，以便在被要求重复时说出同样的话。

第三种方法——谎言伴随着对行为的控制。一个说谎的人可能会经历不同的情绪或遇到逻辑困难，这表现在面部表情和手势上——情绪标志和所述内容的复杂性。说谎的人会担心情绪或逻辑困难的表现让他们暴露，因此会抑制这些表现，以避免这种结果发生。

*激情是使航船扬帆的骤风，有时也使它沉没；  
但没有风，船就不能前进。*

——伏尔泰

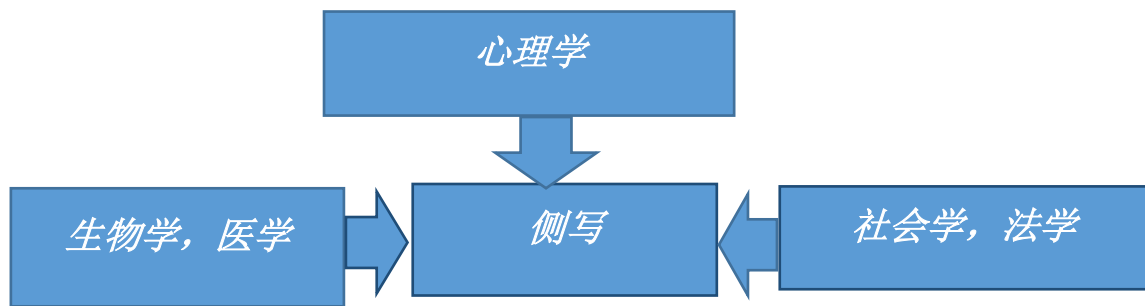
这就是行为控制方法。说谎者可能会担心自己看起来不真诚，于是努力给人以真诚的印象，甚至比说真话时还更加努力。然而，尽管他尽了最大的努力，某些行为要素可能还是会出卖说谎者。这些很可能是最难以控制的行为要素，即生理反应：血压升高、心率加快和手掌出汗增多、皮肤苍白或发红、呼吸增强等。

现代侧写技术的多样性正在迅速发展，可以说，它在理论和应用科学知识体系中牢牢占据一席之地。

很显然，从其发展前景和应用领域来讲，侧写技术是很吸引人的。

### 注释

侧写技术既具有心理学知识的实用属性，又涵盖生理学、解剖学、临床医学、生物化学、精神病学、犯罪侦察学、统计学、社会学、法学等领域的知识。



### 知识测验

1. 侧写技术是：
  - A) 根据对最具信息性的特征、外表和行为的分析来评估和预测人类行为的一套方法；
  - B) 观察和询问乘客以识别潜在的危险人员（在机场、铁路、海上、河流、长途汽车站等）的技术；
  - C) 利用应用心理学方法，识别潜在的危险人员和情况，来防止非法行为的技术；
  - D) 上述选项皆对。
2. 利用侧写技术，可以：
  - A) 提起刑事和行政诉讼。
  - B) 控制和操纵人的意识。
  - C) 深入观察和分析环境、人的行为、寻找可疑迹象并建立因果关系，以非标准的方式解决工作中出现的问题。
  - D) 诊断各种精神障碍。
3. 侧写技术最有前景的发展方向：
  - A) 使用侧写技术作为飞行前检查的一部分。
  - B) 使用观察、询问、手提行李检查和个人检查等侧写方法。
  - C) 在飞行后对乘客进行检查时，使用侧写技术或其要素，以确保飞机的安全。
  - D) 上述选项皆对。
4. 利用侧写技术防止违法行为时，需要分析：
  - A) 公民提供的关于可疑人员的信息；
  - B) 借助技术监测手段获得的数据；
  - C) 可能产生非法意图的情况； 有利于产生非法意图情况的条件；实现非法意图的途径和方法；
  - D) 没有正确答案。
5. 下列哪项最充分、最正确地反映了侧写的本质：
  - A) 侧写是一种能够对潜在危险人员的行为产生心理影响的方法；
  - B) 侧写是一种安全措施，因为它有助于通过识别潜在的危险人员和危险情

况来防止非法行为的发生；

C) 侧写是一种对极端情况进行快速响应的技术；

D) 侧写是根据特定行为算法对人类行为进行编程的方法之一。

## 报告的主题

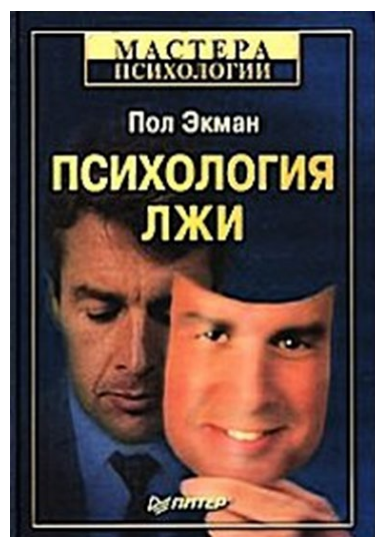
1. 孙子《孙子兵法》。
2. 侧写——“读人”的实用方法。
3. 侧写师——进行侧写的专家。
4. 侧写的主要工具。
5. 侧写历史。
6. 雷斯勒提出的心理画像。
7. 犯罪侦察学侧写：概念和分类。
8. 规模性侧写：概念与本质。
9. 侧写的分类。
10. 为什么执法人员需要侧写师？

## 题目 2

交流是一种特定的侧写活动。谎言和欺骗心理学。

### 讨论问题

1. 交流在侧写活动中的特征。
2. 谎言和欺骗心理学。



交流在侧写活动中有其自身的特点，其包含在与人的互动中，并在互动中必须发现品行端正的、守法的公民，以及具有潜在危险的人员和危险人员。确定一个人是品行端正的人而非有隐藏犯罪意图或不法行为的人，即识别谎言。为了识别谎言，一方面要按照正常交际过程的规律及其规则进行交流，另一方面，要掌握视觉观察和诊断人格的知识和技能，同时要具备运用各种心理技术等各方面的知识和技能帮助确定真相。

因此，根据正常交际过程中的规律，本文主要讨论交际的一些理论方面、说谎心理以及如何揭露谎言。

交流首先是沟通，即意见、经验、想法、情绪、愿望的交流。

沟通是创建和传递重要信息的过程。沟通反映了社会交往的语义方面。

要构建人际交往的过程，了解它们的基本规律是极其重要的。

规律 1：真相不在于消息发出者所说的，而在于接收者所理解的。

这一规律基于一个人对消息的选择性感知。这种选择是根据这个人的评估系统进行的。如果消息通过这样一个评估系统，或者消息有助于提高个人的自我评估水平，则这条消息被接收，它的价值就会被夸大。如果消息没有通过评估系统，或者消息有助于降低接收者的自我评估水平，那么这条消息会被完全或部分不予通过，同时它的价值也被低估了。因此，在交流的过程中，消息的发送者和接收者之间存在积极的反馈。

规律 2：如果接收者误解了消息，则应由发出者承担责任。

因此，精确沟通的责任在于消息的发出者。第二条规律具有许多重要的实际效果。诸如“您可能不明白”、“我告诉过您”、“您好像没有听清楚”等短语是不受欢迎的短语，因为您有可能解释得不够正确。

除了这两条基本规律外，还要了解沟通的规则或定律：

- 不沟通是不可能的。

推论：如果你想成功，就要学习如何正确地构建沟通过程。

推论 1：沟通的成功与其说取决于信息的交流过程，不如说取决于沟通过程中形成的人际关系。

推论 2：在沟通过程中，人们扮演的角色是由他们的基本心理态度决定的。

推论 3：一个有趣的对话者不是说有趣事情的人，而是让你感兴趣的人。这条规则对沟通双方都是公平地——别人也会这样评价您。

- 沟通过程中的关系结构取决于这个过程经历的阶段。

推论 1：将沟通过程划分为阶段的方法，即重复特定的对话序列，改变对话过程中消息的意义，将决定性地影响着沟通过程的进程。

推论 2：信息感知的质量取决于对话者的关注程度，而信息感知的质量是会发生改变的。谈话开始和结束时的注意力水平最高，因此，正确的开场白和结束语是沟通过程成功的关键因素。

- 在内容层面和关系层面，使用不同的语言和不同的方式感知信息。

推论 1：在内容层面上，交流过程中传递的信息总是包含文本（传达的内容）和上下文（暗示的内容）。

推论 2：您应该始终考虑到，您所使用的上下文可能对沟通伙伴来说并不清晰。你不应该因为误解而恼火——您的沟通伙伴和您自己只是在服从自然法则。

推论 3：如果沟通是间接的（即通过文件交换，而不是人与人之间的对话），上下文通常会丢失，并且信息传输时会出现错误。因此，如果错误是不可接受的，那么最好选择私人谈话，而不是交换文件。

推论 4：在交际链中，由于文本失真和上下文丢失，信息都被扭曲了。这种扭曲不是恶意的，而是由于人的自然属性造成的。如果你想避免信息扭曲，请缩短信息传输链。

推论 5：文本失真程度也取决于信息的形式。图像、图画失真程度小于文字，所以使用图形形式来减少失真。

推论 6：文本在逻辑层面上被感知，上下文在联想层面、比喻层面上被感知。

• 当双方都具有（或都认为双方都具有）相同的地位时，沟通过程可能是对称的；当双方地位不平等时，沟通过程可能是互补的。

推论 1：在沟通过程中形成了地位协议。该协议是在关系层面而非内容层面上形成的。

推论 2：协议形成过程的进展取决于参与者的基本心理态度。在成功的交流过程中，地位的自我评估与交流伙伴的评估之间的初始差异逐渐消失；在失败的沟通过程中，这种差异仍然存在或加剧。

推论 3：成功的沟通是以平衡的方式结束的，即使它是以恭维的方式开始的。

交流的一般规则：

- 1.最重要的人是你面前的那个人。
- 2.友好、热情。
- 3.能够倾听对方。
- 4.以人们想要再次与您交流的方式进行交流。
- 5.尊重他人的利益。
- 6.能够考虑谈话者的个性。
- 7.避免异议、苛刻的判断。

任何交流都有内容方面（理解水平）和感官方面（关系水平），后者决定了前者。

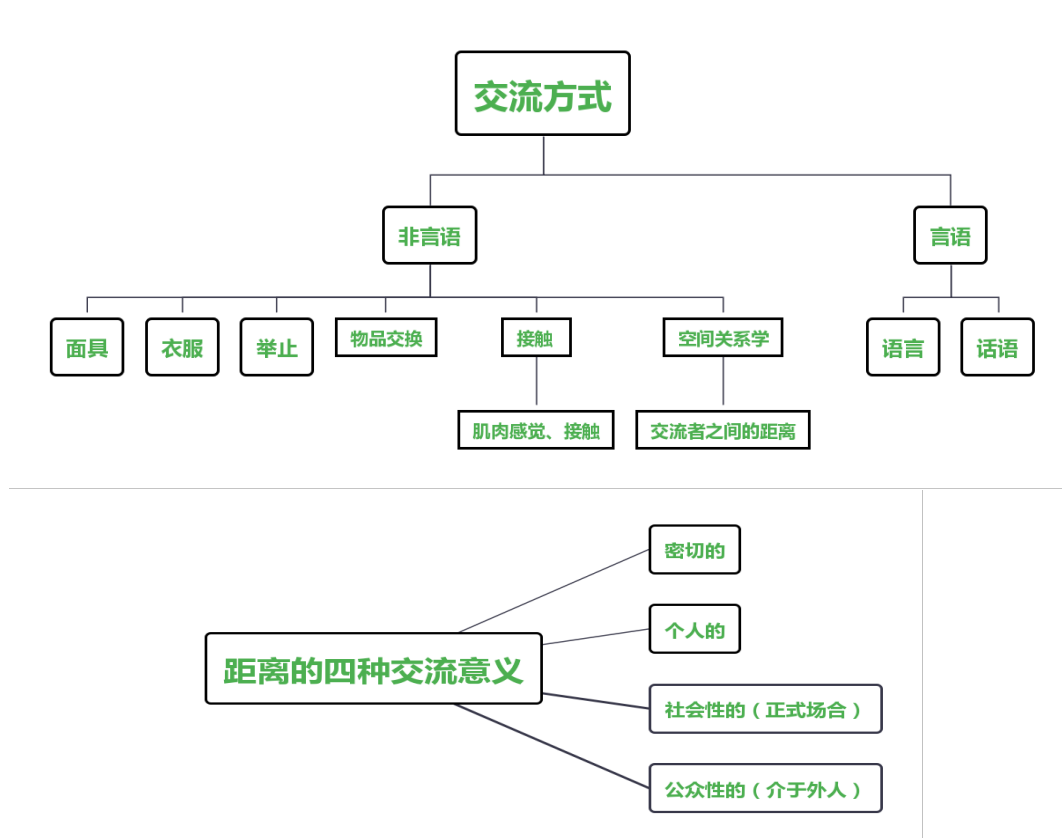


考虑到交流伙伴之间的关系、态度、目标和意图，沟通与识别人与人之间信息交流的特殊性有关。沟通过程的一个重要特征是其参与者的意图会相互影响，其必要条件不仅是使用单一语言，而且是对交际情境有相同的理解。

沟通的具体内容可能非常不同。同样重要的是，我们经常将有关交流有效性的想法与沟通联系起来。正是在这里，成功和失败更容易被看出来，因为任何沟通都追求一些目标，并旨在满足这些需求。

有意识地关注他人对其语义感知的行为称为交际行为。

交际过程的手段是两个符号系统：语言和非语言系统。



任何信息都必须经过适当的编码才能传递，也就是说，只有通过符号系统才能传递。交际最简单的划分方式是分为：言语交际和非言语交际，这两种交际方式使用不同的符号系统。

言语交际以人类语言作为符号系统。语言是最普遍的交流方式，因为通过语言传递信息最不失去信息的意义。可以将言语交际的心理成分指定为“说”和“听”。“说话者”首先对消息有一个明确的概念，然后将其体现在一个符号系统中。对于“听者”而言，接收到的消息的意义与译码同时被揭示出来。

言语交际结构包括：

- 单词、短语（“一个人的才智表现在他讲话的清晰中”）的意义。单词使用的准确性、表达性和通俗性、短语构造的正确性及其可理解性、声音、单词发音的正确性起着重要作用。语调的表现力和意义也很重要。
- 言语声音现象：语速（快、中、慢）、音高调幅（平滑、尖锐）、音调（高、低）、节奏（均匀、断续）、音色（隆隆、沙哑、刺耳）、语调、口齿。观察表明，交流中最吸引人的是流畅、平静、有条理的语调。
- 声音的表现力：交流中产生的独特声音—笑声、哼声、哭声、低语、叹息声等；分离的声音—咳嗽；零音—停顿，鼻化音—“嗯哼”、“呃呃”等。

言语作为一种交流手段，既是信息的来源，也是影响对话者的一种方式。

反过来，非言语系统由其他系统组成：光动力学（手势、面部表情、表意动作）、伴随语言学和超语言学（语调、话语中的非言语夹杂物）、交流的时空参数组织、目光接触。

有五组非言语交流方式：

1. 伴随语言和超语言方式（各种近言语添加剂，使交流具有特定语义色彩-言语类型、语调、停顿、笑声、咳嗽）。
2. 光动力学方式（包括手势、面部表情、表意动作）。手势—手臂或手的运

动。手势是根据它们所执行的功能进行分类的：

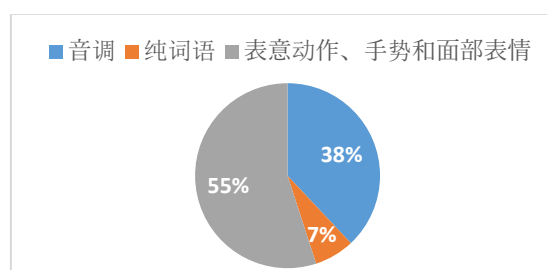
- 交际功能；
- 描述功能（只有在单词中才能理解它们的含义）；
- 用手势表达对人的态度、人的状态。

面部表情—面部肌肉的运动，反映了内心的情绪状态，能够提供有关一个人正经历的真实信息。

表意动作—手势、面部表情和身体在空间中的位置的组合。这些都是由新的知识领域—身势学来研究的。

- 3.通过接触的方式。
- 4.空间协调方式（空间关系学的研究课题）。
- 5.视觉交流方式。

艾伯特·麦拉宾(Albert Mehrabian) 和伯德惠斯特尔(Birdwhistell)教授的研究表明，一个人通过面部表情和手势可以领会 55%的完整信息，通过语调可以领会 38%的完整信息，通过文字只以领会 7%的完整信息。



在布罗克豪斯（ F. Brockhaus ）和埃夫隆（ I. Efron ）的《百科词典》中，“欺骗”被描述为“出于自私的目的故意误导他人，包括提供虚假信息或歪曲事实”。在《俄语详解词典》中，奥热戈夫对“欺骗”一词的定义为：“欺骗就是谎言”。在该本词典中，“谎言”一词的定义是：“故意歪曲事实、假话、欺骗”。因此，根据公认的解释，“谎言”和“欺骗”这两个词的主要内容是“故意歪曲事实”。

秘密和谎言是犯罪活动的基石。罪犯在为自己的犯罪行为做准备的过程中，试图说服另一个人站在自己一边，赢得他的信任，同时小心地掩盖自己的犯罪意图和目的。能够根据言语表达、说错的话、叙述中的不一致等细微特征以及通过非语言行为（手势、姿势、观点）来确定一个人的不真诚，这是执法人员成功行动并确保他们个人安全的关键。

从现象学上讲，谎言可以分为两种主要形式：

- 1.沉默（秘密）
- 2.失真（谎言）

“谎言或者欺骗是一个人故意误导另一个人的行为，没有事先通知他的目标，并在受害者没有明确要求下，不透露真相。”

——保罗·艾克曼 《谎言心理学》

### 曲解

说谎者会采取一些额外的行动——不仅隐瞒真相，还提供虚假信息。

### 其他说谎形式

- 以欺骗的形式呈现真相；
- 轻描淡写或退出谈话；
- 承认自己的感受，但隐藏情绪的真正原因。

谎言的现象学不可避免地包含情感成分。感觉越强烈，谎言的一些迹象就越有可能出现，尽管人们试图掩盖这一点。隐藏实际上没有经历过的感受的方法之一是通过情绪。

除了上述两种主要的谎言形式——沉默和失真，还有其他类型：

- 以欺骗的形式说出真相，例如，以令人无法相信的方式说出真相；
- 半真半假：在这种情况下，真相没有被完全说出来；一般而言，就一个令人兴奋的话题半吞半吐地谈论或逃避谈论，可以使您在不诉诸任何特定谎言的情况下被欺骗；
- 狡黠规避：这是回答一个听腻烦的老问题的方法之一，例如当你的朋友总是让你评价他的最新艺术作品，而你实际上真的不喜欢他的作品时。

植物神经系统（VNS）在交流中引起的谎言迹象

- 说话者无法控制自己的声音和身体颤抖；
- 频繁眨眼；
- 紧绷嘴唇，咬几下嘴唇，“咀嚼”；
- 上唇上方及额头上冒汗；
- 频繁或强烈地吞咽唾液；
- 想喝水（由于口干）；
- 咳嗽（神经紧张），偶尔会口吃；
- 声音呈现出不同的音调，对于对话者来说是一反常态的，节奏、音色发生变化；
- 呼吸不均匀（可能是缺乏空气），打哈欠；
- 脸色改变（脸色苍白或发红），皮肤可能出现斑点；
- 心跳加快，太阳穴、颈动脉血液搏动；
- 面部小肌肉（眼睑、眉毛等）抽搐。

因此，在讲义中，我们讨论了侧写活动中的一些交流特征。同时，本讲义内容具有概述性质，引导读者对该主题进行进一步的研究。

### 报告的主题

谎言心理学

交流中的骗术

语言诡计

冲突型人格

### 注释

通过对人类言语表达的分析，检测谎言和不诚实是可能的。可以通过许多迹象来评估真实和虚假陈述。

表 1

陈述的评估标准	真实的陈述	虚假的陈述
1	2	3
权威性和熟悉情况	往往超出人类知识和熟悉的范围。他通常不仅基于个人经验，而且基于他从其他人那里实际看到或听到的事实，或在书籍、报纸中读到的相关事实，来作出真实的判断。	通常受一个人的经验、资历和教育程度，及其想象能力的限制。此外，虚构可能是基于在现实生活、文学、电影等方面有先例的典型案例。
话语特征	在反映一个人的真实眼界、生活经历和教育时，通常是用自己的语言来表达的。	为了使话语更具意义，虚假的言语结构充斥着复杂的术语（医学、法律等等），以及根据这个人的资历、教育背景和生活经验，使用与该人无关的词汇。
陈述的独特性	真实的判断总是因人而异，具有独特性。它们包含更多的细节、事件和具体的参与者。	虚假陈述更加概括、刻板，缺乏独特性、细节和具体的参与者。通常，对于此类陈述，您可能会产生一个念头：您已经在某个地方听到过它们。
陈述的情感丰富性和说服力	真实的陈述总是伴随着强烈的情感和有说服力的言论。他说的是实话，很难把他弄糊涂、被迫放弃自己的话、改变观点。	虚假的言语结构伴随着较少的情感。有时情绪是假装的。人们可能会怀疑情绪和经历是人为的，是人故意表现出来的。说话者试图通过提及其他人确认的言行，而不是通过充满情感的话语来达到陈述的说服力。
看似矛盾的陈述	令人难以置信的是，在真实的判断中，往往更能发现细节的矛盾之处，这反映了现实的矛盾生活。	在错误的判断中，通常不会出现矛盾、荒唐之处，所有事实都被“理顺”并相符。这种情况往往表明一个人的不诚实。
说话者的角色定位	一个人真实的个人立场和信念体现在真诚的话语中。他代表自己发言，不担任不属于他的社会角色（执法人员	在虚假的言语结构中，更经常表达的是旁观者的立场（“通常这样做”，“据说如此”，“应该这样做”等）。此

	员、医生、公职人员等）。	外，说话者也可能会人为地占据对他有利的、公众支持的立场（“正义斗士”、“批判社会软弱”等）。
--	--------------	--

由于各种原因（缺乏生活经验、教育），一个人可能会善意地误导别人，因此，在明显虚假的陈述中，不可能总是得出故意歪曲信息的结论。善意的误导是由于难以感知、处理、记忆和再现相关事件的信息造成的。在这种情况下，一个人会不自觉地结合不相关的事实，夸大事件的大小、持续时间，添加不相关的特征、扭曲事件的形式和结构、把不相关的对象混为一谈等。

通常，诊断一个人行为中的不真诚是基于他的非口头(非言语)反应。一个人的潜意识是在他个人控制之外运作的，因此，可以观察到言语表达与身体动作、姿势、面部表情和手势之间的矛盾。非口头语言经常“用头脑”出卖一个说谎的人。例如，一个说谎的孩子会用手捂住嘴，但在成人中，这种“用手捂住嘴”的姿势被修改成了“摸鼻子”的姿势。这无非是儿童姿势“用手捂住嘴”的成人改进版。

能够发现言语交际和非言语交际之间的对应（或矛盾）关系是评估从对话者那里收集到的信息准确性的重要前提。首先，你应该注意一个人的目光。众所周知，在正常的接触过程中，人们目光相遇的时间大约是整个交流时间的 2/3。如果一个人是不真诚的或隐瞒某事，那么他的眼睛与对话者的眼睛相遇的时间不到整个互动时间的 1/3。在这种情况下，若出现与他所隐藏的或人为构建的信息有关的问题，他会尝试将视线移开。

对话者的椭圆形微笑（嘴唇从上下牙齿略微向后拉，形成一条椭圆形的唇线，而微笑本身似乎并不深）表明了对方的外在接受度、官方礼貌度，但不是真诚地参与交流并对此有好感。防御姿势和对抗是通过紧闭的嘴巴和紧绷的下颌肌肉，并斜视你的方向来进行评判的。

一个表现出坦诚和真正关心你的人经常使用以下手势和动作：

- 张开双臂（双臂在肘部弯曲，掌心向上，向两侧略微分开）；
- 一只手放在胸前（手放在胸前意味着真诚和坦诚）；
- 解开西装（夹克、套头衫）的纽扣；
- 坦诚的微笑（嘴巴张开，牙齿可见）。

如果在交流过程中没有观察到对方那些不真诚的行为，那么做出一个关于他的行为有多真诚的假设是相当合理地。此外，如果一个人表现出不坦诚的姿势（例如，双臂交叉放在胸前、转身离开、坐在椅子上交叉双腿、斜视交流伙伴等），那么可以证实他的行为具有敌意。

表明一个人可能不真诚的手势，通常包括：

- 用手护口（手捂住嘴，大拇指压在脸颊上）；
- 摸鼻子（轻轻触摸鼻子下面的凹处或快速地、几乎察觉不到地触摸一下鼻子）；
- 轻柔眼皮；
- 拉衬衫领子；
- 经常整理头发。

通常，说谎的人会紧张，表现为周期性的清嗓子、咳嗽、经常吸烟、在椅

子上坐立不安、敲桌子、揉手掌等。在这里，内务机关人员掌握诊断非言语行为的各种参数是非常重要的（见表1）。

### 题目 3

#### 进行秘密的、询问式的和诊断式的快速对话的心理学方法

侧写活动的主要方法有：观察、秘密谈话、调查、诊断式快速谈话、处理文件、研究书面供词，这在很大程度上取决于对社会科学和人文科学领域的认识和沟通技巧。这些主要方法可以同时或单独使用，具体取决于活动的目的。在秘密谈话中，重要的是建立心理联系，营造有利于坦诚谈话的氛围，以及告知、警告、预防等。在诊断式快速谈话中，重点是绘制一个人的个人画像，确定他的个人特征、动机和情感范畴、知识、信仰、兴趣等。在调查过程中，重点是要从与所研究的事件或犯罪有某种关系的人那里获得必要的信息，以确定他的信息的真实性。因此，秘密谈话、调查、诊断式快速谈话都有自己的特点，我们将对其中一些进行探讨。

“心灵的话语总是令人惬意的，  
这是它的力量和本质所在，  
它相信另一个人的灵魂可以在某个时刻恭敬地敞开心扉”

加鲁阿特·察达萨

虽然对话的类型多种多样，但它们有许多固定的阶段，按照这些阶段连续进行就能确保对话的完整性。

#### 1. 导入部分

该阶段的功能：

（1）吸引对话者参与合作（通过诉诸对话者过去的经验，体现出对他的观点、评价和意见的兴趣）；

（2）告知对话者谈话的大致持续时间、匿名性，并在可能的情况下告知谈话的目的和对结果的进一步使用；

（3）检查谈话的风格（确定与对话者谈话所使用的表达方式和称呼，这取决于对话者的年龄、性别、社会地位、生活环境和知识水平）

#### 2. 对话的初始阶段——与对话者建立联系。

非语言行为在建立和保持联系方面发挥着特殊的作用，表明对对话者的理解和支持。

谈话的导入部分、短语和陈述没有现成的规则。重点是要清楚地了解导入部分在这次谈话中的目的和任务，并能够按顺序实现这些目的和任务。

#### 3. 通过开放式的问题来收集所讨论主题的信息

开放式的问题可以引起对话者的大量自由陈述，表达他的想法和说出自己的经历。这种策略可以积累某些真实的事件信息。

#### 4. 主要阶段——谈话的高潮——详细研究所谈论问题的内容。

这是最困难的阶段之一，因为这一阶段的一切都只取决于他提出问题、倾听答案和观察对话者行为的能力。详细研究阶段的内容完全取决于这次谈话的具体目的和任务。

#### 5.最后阶段——谈话的结束。

该阶段的功能：

- (1) 缓解谈话过程中出现的紧张情绪；
- (2) 表达对合作的赞赏；
- (3) 表示愿意进一步合作。

#### 谈话规则

(1) 使用“您—见解”这一基本沟通方式，让对话者更清楚地表达他的想法、感受、问题，并让专家理解他。专家需要问自己：“在这种情况下我会对什么感兴趣？”，“我处在对话者的位置会做出什么反应？”这已经是朝着“您—见解”的方向迈出了第一步。“您—见解”是一种称呼对话者的方法，其实现方式是：

①从第一人称陈述到直接针对对话者的表述过渡中。例如，用“您想”代替“我想”；用“您的问题似乎是”，或者“可能您更感兴趣谈论”代替“在我看来”；

②具有确定和传递事实的特殊性质。例如，用“您知道”代替“虽说您不知道”；用“您可能已经听说过”代替“可能您没听说过”；

(2) 注重真诚和开放；

(3) 信任专家（基于他不追求个人自私的目的）。

可以借助对于谈话具有重要意义的问题来探索谈话模式。借助于这些问题可以：

- 让对话者传递符合谈话提纲所确定方向的信息；
- 在谈话中起主导作用；
- 让对话者从独白转向对话；
- 让对话者有机会展现自己，表达他们的观点和立场。

在进行秘密谈话时，专家应该有礼貌、专注，以便建立和保持心理联系，同时还要考虑到人类感知的以下几个特征：

- 人站着比坐着更有心理上的优势；
- 单词和短语的偏差会对所传递信息的理解产生负面影响，因此，所使用的表达方式与表达同一意义的标准说法之间有任何的差异都会导致负面情绪，对谈话产生同样负面的影响。（例如，不必要的夸张表达会引起对话者的嘲笑，陈词滥调会引起愤怒，错误的词汇会引起讽刺）；
- 人的意识通常不会理解由超过 13 个单词组成的短语的含义；
- 人能够理解语速不超过 2.5 个单词/秒的言语；
- 长于 5-6 秒没有停顿的句子，对话者会停止理解；
- 男性通常会认真倾听对话者平均 10-15 秒（在此之后他们能够进入对话）；
- 人通常能够表达出他想要传达信息的 80%，听众只接收 70%，理解 60%，能够记住的只有 10%-25%；

-人的记忆最多可以保存他做事内容的 90%，看到内容的 50%、听到内容的 10%-25%；

- 由于某种原因而中断的动作比已完成的动作更容易被记住；

- л 任何情绪激动通常都会让人理解困难；

-人的最好记忆是在早上 8 点到 12 点和晚上 9 点以后，最糟糕的是午饭后；

-坐着的人智力更能发挥作用，站着糟糕一些；

-每个人对周围的现实都有自己的看法，尤其是对我们说的任何话。每个人都有自己所谓的“批评词”，特别是对心理有负面影响的词——这意味着如果在谈话中说出这样的话，那么谈话本身可能就对一个人失去意义，因为心理联系将会丢失；

-对对话者来说是新的并且与他的知识毫无关联的东西不会引起他的特别兴趣；

-一个人对谈话的话题越熟悉，他对谈话主题的细节和细微差别就越感兴趣；

-人们通常倾向于夸大证实其假设的事件的信息价值，而低估与该假设相矛盾的信息。

### 在谈话中建立和保持联系的手段

为了描述建立和保持联系的手段，通常使用“加入”的概念。这是由于对联系有着积极的情绪和动机，或者积极对待联系，联系就能够具有自我支持的趋势。

“加入”一词有两种语言形式：严格意义的“присоединение по...”（通过加入）和可变不确定的“присоединение к...”（使加入）。第一种形式侧重反映某种手段，借助于这种手段产生了“加入”本身；第二种形式侧重反映对于谈话者来说很重要的东西，与之结合，我们联合成一个共同体“我们”。加入方式有三种：联合、使加入和通过加入。

“联合”是根据共同归属关系组织成为一个联盟：首先，找到一个与对话者相同的共性（职业、性别、年龄、爱好）是非常有意义的，并且已经加入这个共同性。典型的例子是：称呼“同事”，“同乡”（读：“我和你一样”）。用“同事们”，“男人们”，“女孩们”等复数形式称呼，是为了明确说话者本人也属于这类人群（“我和你们是一样的”）。通常，绕过中间环节，通常，通过绕过中间环节，对话者只会说“我们”或“你和我（你）”，这通常比分开的“我、你（您）”更好地连接在一起。因此，识别具有相同社会共同性伙伴的过程就是联合机制。

“使加入”的各种情况在日常用语中更为常见：“加入意图”，“分享兴趣、关注”、“同意参与”、“加入工作”。它们都是建立在这样一个假设基础上，即对方期望“和我在一起，做我做的事，像我一样做”。在假设和期望的背后，人们可以看到对联合和沟通的相同需求。在这种情况下，就是针对联合活动的某个主题进行交流。与加入一大群人相比，创建的共同性的规模通常受到现场参与者的限制。或许正因如此，这样的加入才是真正有效果的，就像俗语所说“我们一起吃了一俄担盐（注：在一个锅里吃饭的）”。

“通过加入”，一般是通过身体动作、手势和面部表情（镜像）、呼吸、眼球运动、谓词（使用的词语）、行为策略来加入话题。这里还应该加上通过

情绪状态加入：看到对话者因某事而难过，一个人不由自主地“去掉”脸上的微笑。通常，这种类型的加入是建立在对交流伙伴重要活动进行各种技术分析过程并加以利用的基础上。

上述加入方式旨在组织不同层次的接触。“联合”旨在模拟社会共同性的建立。“加入”旨在组织或加深语义、个人或目标的联系，通常将人们真正的团结成一个整体。而“通过加入”旨在增强（各种类型的）感官、情感和象征性接触，但通常纯粹在技术上-在互动方式层面上与交流伙伴建立联系。

大多数情况下，加入是自发的，而不是有组织的，这表明正在创建的共同性的有效性，以及合作伙伴之间的积极态度。在这种情况下使用什么方法，当事人通常不会怀疑。在一部老电影中，一名出租车司机抱怨乘客：“你们怎么都在谈论车和道路，好像司机不会谈别的！”几分钟后，得知乘客是心脏病专家后，他开始抱怨自己的心脏，好像他是来看病的。“我也有同样的问题”乘客开口道。“什么？心脏疼？”司机很惊讶。“哦不，所有人都向我抱怨心脏。”

加入（或者调整）作为沟通过程中最重要的组成部分是必要的，没有它就不可能长时间保持联系。

谈话有很多开始的方式，我们研究其中的几种：

1. 缓解紧张的方法可以让你与对话者建立密切联系。说几句温暖的话就足够了。有必要问自己：对话者想在你们的交际中感受到什么？一个能让在场的人微笑或大笑的笑话也有助于化解最初的紧张情绪，营造友好的谈话氛围。

2. “线索”方法允许您简要说明情况或问题，并将其与对话内容联系起来。为此，人们可以利用一些小事件、比较、个人印象、传闻或不寻常的问题来取得效果。

3. 直接方法就是直接进入主题，不作任何介绍。大致上是这样的：我们简要报告安排谈话的原因，快速从一般问题转到具体问题，然后进入谈话主题。

这种方法是“冷酷的”、理性的，具有直接性，最适合短期的、不太重要的工作往来。

有一些礼貌规则可用于拒绝反对意见，并有助于以最低的心理成本解决新出现的问题。我们来看看这些规则。

- 对话者并不总是对的，但承认他们是对的往往是有益的，尤其是在小事上。
- 评论和反对是谈话中的自然过程，因此您不应将自己视为必须为自己辩护的被告。
- 在发表评论时，对话者很少保持冷静。在期待你的反应时，他对你的任何不信任或不关注的迹象会变得非常敏感。在这种情况下，您需要控制自己的情绪和行为。
- 应谨慎对对话者进行评论，以避免冲突。
- 你可以通过做出一些让步来让对话者心情愉快，但要确定让步的界限。
- 对言论的不同意见应进行充分说明，正确反驳可以增进沟通。
- 在对话者处于激动状态时，应该知道与一个激动和兴奋的人谈论正事几乎是不可能的。
- 对话者应该始终觉得你认真对待他的意见并在给出最终答案之前认真考虑。

- 你应该帮助对话者表达自己的意见和反对意见，试着找出他未表达的不满或兴奋的原因。

谈话中禁止使用的方法：

-打断对方；

-负面评价他的性格；

-避免空间接近，不看对方；

-不关注对方是否激动，而试图理性地讨论问题；

-不理解或不愿理解对方的情绪状态。

西蒙诺夫 H. B. 指出了谈话中常见的错误。

1. 不要把沉默误认为是认真——一个人可以简单地沉浸在自己的思想中。

2. 不要假装在听。这是没有益处的：缺乏兴趣和无聊将不可避免地表现在面部表情和手势上。最好承认目前你无法足够仔细地倾听对方的声音，例如，你很忙。

3.不要无故打断。如果为了澄清事情的本质，你仍然需要打断对方，帮助他恢复被打断的思路。

4. 不要妄下结论。每个人都会不知不觉倾向于对他人的话做出判断、评价、赞同或不赞同。但正是这样的主观评价，才让对话者采取了防御性的立场。请记住，此类评价是进行有意义交流的障碍。

5. 不要让自己陷入争论。当你在精神上不同意对话者时，你往往会停止倾听并等待轮到您发言。要听完，以了解您到底不同意什么，然后再陈述你的观点。

6. 不要问太多问题。你可以改进已经说过的内容，但需要将答案为“是”或“否”的“封闭式”问题保持在最低限度。过多的问题会压制对方，夺走他的主动权，有时还会使他处于防御状态。

7. 尽量避免使用这样的短语：“我很理解你的感受。”这样的陈述通常用来证明试图说服对方你正在倾听的尝试（往往是不成功的）是正当的。事实上，很难准确地找出对方的感受。

8.不要对言语的情绪方面过于敏感。听激动的人说话时，要克制，否则你会错过谈话的重点。注意情绪化的词语和表达（这样它们就不会让你不安），只感知它们所承载的含义。

9. 除非有人要求，否则你不要提供建议。如果真的请求你建议，请确定请求人真正想要什么。

10. 在谈话中努力的倾听和说。

秘密对话的过程可以顺利转变为诊断性的快速对话，在此过程中，专家根据对话者的口头和非口头表现来编制对话者的个人画像。在这样的谈话中，专家研究一个人的性格特征、动机、情感范围和其他个人品质。为了编制详细特点并做出一些关于实际人格的特定结论，我们提供了表 1 中描述的主要个人特征。除了表 1 中列出的特征之外，专家还可以使用包括性格重点强化在内的知识（K. Leonhard）。

表 1

## 个人特征

个人卫生	邋遢，明显不整洁 1	不太注重外表和衣着 2	干净整洁 3	特别注重个人细节 4	无可挑剔的穿着和精心打扮 5
友善	显得非常冷漠和孤僻 1	反应灵敏；很友好 2	开朗；友好；平易近人 3	非常外向 4	特别善于交际和友好 5
外貌	令人讨厌的、不健康的外表 1	看起来没有活力的，昏昏欲睡的 2	体型好，外貌好 3	看起来健康、敏捷、精力充沛 4	漂亮的外表，精力特别充沛 5
稳重	紧张、害羞、矫揉造作的 1	紧张、焦虑、不舒服 2	没有太多的紧张、自然、感觉舒适 3	看起来精力充沛，没有紧张感 4	异常自信和自控 5
自信	害羞、谦虚；傲慢，“自大” 1	顺从的；喜欢争论 2	相当自信；直截了当 3	看起来很自信 4	极度自信，散发着自信 5
思想表达	难以理解；不合逻辑的；荒谬的 1	平常的；思路不清晰 2	说得好，切中要害 3	令人信服；思维有逻辑 4	不寻常的逻辑表达能力 5
智力	无聊，思考慢 1	很慢；需要更多解释 2	相当认真；表达自己的想法 3	聪明、细心；能够提出聪明的问题 4	异常聪明 5
动机和野心	没有志向；野心有限 1	对发展兴趣不大；看起来满足 2	迷恋兴趣和抱负；合理的发展愿望 3	明确的未来目标；想要成功并努力发展-成长 4	志向远大，谋划未来 5

工作经验和 学历	学历和经验 与职位不匹配  1	学历和经验未 被直接应用 (间接应用)  2	学历和经验 好  3	学历和经验与 职位相对应; 水平高于平均  4	学历和经验 与职位完美 匹配; 继续 学习  5
个性与成熟	不成熟、冲 动、优柔寡 断、不稳定  1	顽固; 难以接 受他人的观点  2	合理的稳重 和成熟  3	稳定的; 有合 作能力的; 有 责任感  4	很成熟, 发 起人; 出众 的个性  5

表 1 中有如下个性特点:

- 个人卫生
- 友好
- 外貌
- 稳重
- 自信
- 思想表达
- 智力
- 动机和野心
- 工作经验和学历
- 个性与成熟

每个个性特点都有正面和负面, 并建议从 1 分到 5 分进行评估。例如, 邋遢、明显不整洁得 1 分, 衣着整洁得 5 分。最后通过计算总分对所研究个性进行描述。

不满意 (10-17 分)

满意 (18-25 分)

中等 (26-34 分)

非常好 (35-42 分)

杰出 (43-50 分)

快速诊断对话显著提高了询问谈话的有效性, 该对话旨在获取必要的信息并确定其诚意, 例如在调查犯罪时。以下是对面试地点的一些要求:

1. 隐私性。没有“陌生人”会增加专家和被采访者之间坦诚对话的可能性。从个人经验来看, 我们知道, 要揭露一些秘密, 讨论我们的棘手问题, 我们只能在没有第三者的情况下进行面对面的交谈。当涉及到刑事问题时, 这种效应会被放大很多倍。

2. 进行询问谈话的房间要求:

(1) 营造私密氛围。房间应该安静, 没有多余的噪音。

(2) 没有明显的物理障碍。没有金属门, 门没有上锁, 窗户上没有格栅。

房间里不应有厚重的窗帘、可拆卸的墙壁、屏风, 以免使受访者认为有人躲在他们身后窃听他们的谈话。

(3) 没有任何分散注意力的物体。在进行谈话的房间里, 墙壁应该是光滑的, 漆成一种颜色, 没有装饰品、绘画、鲜花或其他分散注意力的东西。纸、笔、回形针应放在受访者无法触及的地方。这样做是为了在谈话过程中, 尤其是在关

键阶段，被访者无法在手中摆弄它们，从而降低了获取真实信息的效率。尽管如此，如果房间里有画或花，那么它们应该处于被观察人的后面，包括窗户。

（4）房间照明。房间的灯光不应该耀眼，但同时也应该很好地观察谈话对象的脸。对于这些目的，漫射顶灯更为合适。

（5）噪音水平最小化。谈话期间必须关闭手机。

（6）正确摆放椅子。谈话过程中，椅子必须相对放置，距离为 120-150 厘米，之间不得有任何障碍物（桌子、床头柜等）。椅背应笔直，以免说话时无精打采。坐姿，无论是前倾还是后倾，都不是最佳的，会降低谈话的效率。椅子的高度应相同，以使两名谈话人的眼睛大致处于同一水平。从下往上看，以及从上往下看，都是不可接受的。

进行对话涉及讨论重要主题和提出问题。所提出的问题对谈话对象可能有不同的意义和含义，这意味着它们会在他身上引起不同的反应。对受访者的反应进行分析，可以得出关于所讨论问题对他的重要性以及他的真实性的结论。

谈话（调查）中使用的主要问题类型分为验证性问题、测试性问题和中性问题。

实现谈话（询问）目标的主要问题是验证性问题。

验证性问题是关于谈话内容的问题。验证性问题用于确定被调查人参与或没有参与特定事件的事实，以及验证被调查人说出的关于某些事件、行动信息的准确性，例如：

- “您知道在哪能获得毒品吗？”；
- “您生产、储存或销售过毒品吗？”；
- “您生产过毒品用于销售吗？”；
- “您曾经用身体藏毒转运过毒品吗？”；
- “您自己使用过毒品吗”等等。

验证性问题：

- 与正在调查的事件有直接联系；
- 暗示答案“否”；
- 使用尽可能短的措辞；
- 应考虑被调查人的文化水平，并使用裁人可以理解的词汇；
- 不能涉及两个及以上的事件；
- 如果事件事实本身已经明确，不能包含事件细节；
- 不能透露参与犯罪的人不可能实施或注意的犯罪行为的行为或者知晓这些细节；
- 不能在措辞中，应使用听起来更柔和的词（例如，“出售”、“偷”、“毒打”、“打死”这些词语用“推销”、“拿”、“打击”“夺去生命”等词替换）；
- 在措辞中不能给被调查人提供不确定答案的可能。

观察受访者对验证性问题的反应，我们可以根据其口头和非口头的谎言特征得出讨论主题对其是否重要的结论。

任何理智的人，如果知道与他进行谈话的原因，都会以某种方式回答验证性问题，因此，为使以验证性问题为基础做出的决策更客观，专家常常使用测试性问题（比较问题）。

测试性问题是起比较基准作用的问题。测试性问题的内容不应与被调查的事件相关，但同时对于未涉及的被调查人来说，测试性问题比验证性问题更重要，而对于所涉及的被调查人则相反。

在这种情况下，通过对验证性问题和测试性问题反应的比较，我们可以得出谈话对象是否参与所调查事件的结论：如果对验证性问题反应更大，则该人可能参与了该事件；如果对测试性问题反应更大，则没有参与。

通常，测试性问题的表述方式应该从被调查人那里听到否定词“不”。

同时，对测试性问题的否定应该是谎言，或者至少使被调查人对其回答的真实性产生严重怀疑。最佳的测试性问题会涉及一个人思考过或已完成的想法、欲望、行为，在这些想法、欲望和行为中，他们会感到尴尬、羞于承认，因为这些会受到社会的谴责，例如：

- “您曾经欺骗过信任你的人吗？”；
- “您曾有过羞于提起的行为吗？”；
- “您在军队服役期间曾透过自己同事的私人物品吗？”；
- “您在到这个公司工作以前偷过钱吗，哪怕一次？”等等。

测试性问题实际上应该让被调查人不可能如实回答，并且在回答问题时，他要么确切地知道他给出了错误的答案，要么不确信自己答案的真实性。就内容而言，这些问题应该在时间和空间上具有尽可能广泛的覆盖面；就问题所描述的行为特征而言，它们应该让被调查者不能完全确定自己答案的可信性。

禁止使用重要性超过验证性问题的作为测试性问题。像个人的、私密的问题，例如，对性取向问题的反应可能要超过对于使用香料验证性问题的反应。

为了缓解谈话（调查）过程中的紧张情绪，提出的验证性和测试性问题要与中性问题交替出现。

中性问题是与谈话的主要话题没有直接联系的问题，对被调查者来说是没有情境意义的，并且被调查者会给出明显真实的答案，可以作为中性问题的有：

- “您是在布良斯克市出生的吗？”；
- “您是 1981 年出生的吗？”；
- “您的全名是丹尼尔·彼得洛维奇吗？”等等。

中性问题会转移被调查者对先前问题的注意力，并拖延自己的反应。回答中性问题时出现未回答的问题、回答错误或犹豫，通常表明压力很大，并且是回答前一个问题时存在欺骗的迹象。

正确提出的问题会导致这样一个事实，即在调查谈话过程中，涉及到被调查人的重要话题，他被迫撒谎。在这种情况下，他的身体进入应激状态，神经系统触发自我防御机制（“战斗——逃跑——衰落”机制）：脉搏增加，出汗增加，血流重新分配，出现外部迹象，使得识别被调查人的指定状态成为可能。

进行询问谈话的建议

在询问谈话过程中，应该系统性地提出问题，以便得到被询问者身体和行为反应的对比图。请重复问题（主题），以确保您注意到被询问者的反应。切勿根据单一迹象做出决定，要坚持找到一组可疑行为。要看向被询问者并听他的回答。努力专注于谈话，相信你的直觉。

保持警惕。不仅要听被询问者说什么，还要听他们怎么说。当你问他和他的回答你的问题时，要看着他。

请注意被询问者“伪装”、反应过度或有反应过度的倾向，例如笑得太多，表现出过度的“善意”和友善。请记住，说谎的人是好演员，他们试图通过谈论一些无关紧要的话题来分散你的注意力，隐藏在虚假短语的“烟幕”后面，避免真实的答案，让你处于防守，攻击你的立场。

试图影响你，更准确地说是试图影响你的决定，一般是以下单词和短语的形式：

- “您不会真的认为我偷了它吧，是吗？”；
- “您是认真的吗？”；
- “说实话……”；
- “我说实话……”；
- “请相信我……”；
- “坦率地说……”；
- “我发誓……”；
- “我的上帝！我突然意识到……”；
- “我不会骗您的……”；
- “据我所知……”等等。

不要让这些尝试愚弄你。应该是您掌控局面，而不是被询问者。

建议分成三个阶段进行询问对话：

#### 4. 初级阶段——收集个人和医疗信息；

##### 个人信息

年龄：\_\_ 出生日期：\_\_\_\_\_  
已婚：\_\_ 单身：\_\_ 分居：\_\_ 离异：\_\_ 孩子：\_\_\_\_\_  
驾驶证：\_\_\_\_\_  
被逮捕过？\_\_ 是 \_\_ 否  
如果是，请说明：\_\_\_\_\_  
什么时候建议进行访问？\_\_\_\_\_  
谁建议：\_\_\_\_\_  
你中学读到几年级？1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11  
您获得毕业证了吗？\_\_ 是 \_\_ 否  
大学：\_\_\_\_\_ 教育年限：\_\_\_\_\_ 程度 \_\_\_\_\_  
兵役：\_\_\_\_\_ 几年：\_\_\_\_\_ 被免职：\_\_\_\_\_

##### 医疗信息

您现在感觉怎么样\_\_\_\_\_  
过去5年您是否住过院？\_\_ 是 \_\_ 否  
如果是，请说明：\_\_\_\_\_  
您目前是否处在医生的监督之下？\_\_ 是 \_\_ 否  
如果是，请说明：\_\_\_\_\_  
您目前是否在服用药物？\_\_ 是 \_\_ 否  
如果是，请说明：\_\_\_\_\_  
您目前是否感到疼痛或不适\_\_ 是 \_\_ 否  
如果是，请说明：\_\_\_\_\_

您知道您在理解我的问题和给出适当答案时可能遇到困难的原因吗? \_\_是\_\_  
否  
如果是, 请说明: \_\_\_\_\_  
其他: \_\_\_\_\_  
您昨晚睡了几个小时? \_\_\_\_\_ 睡得沉吗? \_\_\_\_\_是\_\_否  
如果否, 请说明: \_\_\_\_\_  
在最近24小时您饮过酒或服用过违禁品吗? \_\_是\_\_否  
如果是, 请说明: \_\_\_\_\_  
您现在需要去厕所吗?

## 5. 问卷测试。

第二阶段建议让被询问人在表格中回答已准备好的问题:

	问题措辞	被询问人的回答	补充	分数
问题 序号	在主要阶段向被询问人提出的问题分为五个方面: 问题 1-5: 关于正在调查的事件的信息 问题 6-11: 关于正在调查的实践的原因和参与者的信息 问题 12-16: 关于个人参与调查事件的信息 问题 17-20: 对参与被调查事件人的态度 问题 21-22: 过渡到研究的工具阶段	被询问人的语言回应(直接/回避)	分析被询问人的非语言行为, 包括根据有效心理诊断、元程序画像、衰落点、植物神经系统、言语模式、面部表情, 体态等对被询问人行为整体反应进行分析。	根据语言和非语言反应的参数: 直接回答“+1”, 没有明确回答“0”, 回避回答“-1”

在询问谈话过程中, 分析被询问人的非语言行为, 包括根据有效心理诊断、元程序画像、植物神经、言语模式、面部表情, 体态等对被询问人行为整体反应进行分析。



t-刺激

TO3-衰落点

BHC-植物神经系统

РП-言语模式

Утечки-泄露（流失）的信息

Тело-身体

И.О.О.-欺骗的信息

我们提供一个询问问卷的例子，以及一份关于被调查事件的原因和参与者的问题示例。

#### 询问问卷

	问题	回答	补充	评价
1	您知道为什么今天与您做访谈吗？			(+1) 0 (-1)
2	为什么选您做访谈？			(+1) 0 (-1)
3	您对被测试/访谈感觉如何？			(+1) 0 (-1)
4	您相信这个犯罪（事件）（说发生的事）确实被实施了吗？			(+1) 0 (-1)
5	请向我讲述您知道的关于这个的细节，以及您的解释。	在另外的一页填写。		(+1) 0 (-1)
6	请说出能够导致这个局面的五个最重要的原因。			(+1) 0 (-1)
7	如果您是侦查员，您如何开展调查？			(+1) 0 (-1)
8	依您看，谁能做这个？（您对或错都无关紧要，您的所有话都是保密的。如果您怀疑谁，这个人是谁？）			(+1) 0 (-1)
9	您为什么那么想？			(+1) 0 (-1)

关于被调查事件的原因和参与者的问题示例清单：

1. 您知道为什么今天与您做访谈吗？
2. 为什么选您做测试？
3. 您对被测试/访谈感觉如何？
4. 您相信这个犯罪（事件）（说发生的事）确实被实施了吗？
5. 请向我讲述您知道的关于这个的细节，以及您的解释。
6. 请说出能够导致这个局面的五个最重要的原因。
7. 如果您是侦查员，您如何开展调查？
8. 依您看，谁能做这个？
9. 您为什么那么想？
10. 谁最有可能做这件事？
11. 所有在这里工作（居住）的人（或其他合适的词语）中（除了您）您会排除谁是嫌疑人？
12. 是否有任何理由（物证）不允许您被排除在嫌疑人之外？

13. 对于有人在犯罪（事故）现场看见您（能看见），是否有解释？
  14. 我注意到您在讨论这个问题时的反应。我觉得，这个话题让您很担心？
  15. 您做过吗？
  16. 也许您这样做和这样反应是因为您过去做过类似的事。请讲一讲？
  17. 为什么您认为有人会做这样的事？
  18. 您觉得做这件事的人是什么感觉？
  19. 您知道到底是谁干的吗？
  20. 您认为做这件事的人应该得到什么？
  21. 如果您来测试，是否只提三个问题就可以揭露这个罪行？
  22. 您想进行测谎仪测试吗？
- 询问测试总分：\_\_\_\_\_

#### 6. 第三阶段，询问结束后进行谈话

每个阶段的评估都是单独进行的，被询问者是否参与判断是在总结所有三个评估的最终结果的基础上做出的。

##### 询问测试后谈话

现在访谈结束了，您感觉如何？\_\_\_\_\_

（备注：回答不重要？）

需要我相信您的回答吗？（关注相关话题）

\_\_\_\_\_（备注：需要回答“是”，以便获得3分的评价）

如果是，请说出哪怕一个原因，为什么。

\_\_\_\_\_（需要说“我没撒谎”，“我说的是实话”，“我没实施这个犯罪”）

如果调查证明是您实施了犯罪，您将说什么？

\_\_\_\_\_在访谈期间您感受到了怎样的情绪？

\_\_\_\_\_您害怕了吗？

\_\_\_\_\_如果建议您付款（财产损失），您打算付多少钱？

评价：（+3）（0）

备注：要获得+3分：第二个问题的回答必须为“是”；然后受访者应使用以下描述作为回答任何问题的一部分：“我没有撒谎”，“我说的是真的”，“我没有犯罪”。

总之，讲义提供了对进行秘密的、询问式的和诊断式的快速对话的理论和实践材料。讲义建议内容仅包括对所研究主题信息的简要概述。

#### 报告主题：

- 1.K. Leonhard 性格的重点强化理论
- 2.什么是地名和地名学？
- 3.言语中的水平线。
- 4.矢状——独立的坐标。
- 5.情感吸引力法则。
- 6.言语中的垂直线。
- 7.协调冲突。

## 题目 4

### 执法人员在使用罪犯特征分析时负面情绪的自我调节方法

警察的工作指向全社会的管理服务,是打击违法犯罪的具有武装性质的队伍。随着社会对警察的期望值越来越高,警察的工作压力日益增大,在暴力威胁、死亡风险、警务琐事等繁重工作任务下,警察容易产生各种情绪问题,如焦虑、抑郁、愤怒、内疚、哀伤等。在执法中不良的情绪反应容易诱发群众对警察执法能力的质疑,影响工作效率和警察形象,更会影响自身健康。提升警察负面情绪管理调节能力,在一定程度上可降低提高警察执法心理耐受力,促进身心健康,使警务工作顺利开展。

#### 一、引起警察负面情绪的原因

##### (一)压力

警察在工作中由于职业困境、突发情况、人际冲突、工作环境等问题,积累了很多挫折感,在生活中各种矛盾问题也会给警察带来较多的负面情绪,长期累积会造成警察不堪其扰,遇到某种刺激性情境就会情绪失控、丧失理智。

##### (二)认知偏差

情绪的产生与对事件的分析与解释有着重要关系,事件发生时的认知,以及掩藏在认知背后的信念对情绪的产生起到至关重要的作用。如:领导批评我就是因为领导看不上我,看人下菜碟,我干什么都是错的。

##### (三)缺乏情绪调节能力

警察在处理负面情绪时,采取的缓解情绪方法往往是要么忍受,要么找替罪羊发泄,要么使用吸烟喝酒等方式转移注意力等,这些方法短时间内看似有效,实则只是暂时的止痛药,一旦被刺激立刻还会激发强烈的情绪反应,愈演愈烈。

#### 二、认识情绪

##### (一)什么是情绪

情绪伴随着认知过程产生,是对个体需要是否得到满足而产生的心理和生理变化。情绪的表现涉及三个方面:主观感受、生理唤醒和行为表达。主观感受是指情绪的认知成分,涉及对外界事物的评价;生理唤醒是指情绪波动带来的神经系统、内分泌和肌肉变化;行为表达是指情绪产生后促使个体采取相应的表达方式。如:开车被别人挡住了路,非常生气的与人吵架。其中主观感受是生气,生理唤醒是指肾上腺激素升高,行为表达是下车与挡路的人讨要说法。

##### (二)情绪没有好坏之分

很多人将情绪分成好坏两级,认为诸如悲伤、愤怒等带来痛苦体验的情绪是坏情绪,要尽量避免出现。事实上,无论哪种情绪都是个体当下内心世界的反应,任何情绪都有正面价值,了解情绪背后的需求,才是个体成长的机遇。

情绪对个体的作用主要表现在两方面:一是对外界异常的反应,一是对内在异常的反应。如:当犯罪分子举着枪出现时,会感到对危险的恐惧情绪,这是对外界异常的提醒;当听到群众对警察的误解时,会感到愤怒、受挫的情绪,这是内在异常的提醒。这些所谓的负面情绪,都有一定的价值和意义,有些人生活在愤怒之中,是因为他们应付生活的力量十分不足,需要借助愤怒带给他们力量去维持面对一切。因此情绪的出现只是在告诉个体,有失衡的问题需要想办法解决。

情绪本身没有好坏之分,有好坏之分的只是解决情绪的方案。换言之,要管理情绪并不是因为情绪本身不好,而是为了调节自己的情绪,使它能够成为生命成长的助力,为生命增加厚度。

### 三、情绪调节的原理

情绪调节是指通过一定的策略和方法,管理情绪的体验和行为,使被调节者的情绪在生理活动、主观感受、表情行为、强度体验等方面发生一定的变化。如:削弱或去除正在进行的情绪,激活需要的情绪,掩盖或伪装一种情绪等。

#### (一) 情绪调节的目的

很多人认为情绪调节就是避免让负面情绪出现或者完全消除,而事实上,情绪系统是个体的一种自我保护机制,是人内在反应的信号。我们要关注的不是情绪本身,而是情绪带来的行为表现。

情绪是个体自然形成的反应,无法压制,更不可能消除。如果非要用拒绝、逃避、压抑的方式对付情绪,最终都会在情绪到达顶峰的时候,以更加猛烈和具有破坏性的方式爆发出来。情绪调节的本质在于理解和完全接纳自己情绪的前提下,依旧能够用理性去思考和控制自己的行动。情绪调节的目的在于不让情绪影响到决策系统。这里的调节不是指用理性压制情绪,或者逃避情绪,而是坦然面对负面情绪所带来诸如焦虑、不安、恐慌等体验,做到不管在多么强烈的情绪体验下,个体的行动和选择都是由理性思维所决策。

#### (二) 情绪调节的前提

##### 1. 识别自己的情绪

大多数心理学家认为快乐、悲哀、愤怒、恐惧是四种基本情绪,实际上人类体验到的情绪有上百种。情绪是一个连续体,在大多数时间中,个体情绪处于连续体的中间部位,保持平和的状态。

##### (1) 为当下的情绪命名

情绪是复杂多面的,不能仅仅通过一个词语简单概括,当你能准确描述自己的情绪,能把自己的复杂情绪明确地分解成基本情绪并能说出它的名称时,情绪调节就成功一大半了。比如“当被他指责时,我感到愤怒又委屈”。如果觉得为情绪命名较难,可以把几种基本情绪列出来,然后评定自己的情绪与其中哪些相似就行。

##### (2) 为情绪的强烈程度打分

可以采用百分制(0 到 100)、五级量表评分(一点儿也不、有点儿、中等、非常、极度),或者采用箭头描绘,画一个箭头分成几段,从左到右强度增大,把情绪强度在图中标记。不同强烈程度的情绪需要采取不同的调节策略。

##### (3) 标注直接刺激源

刺激源可能是一件事情、一样物体、一个人、一句话、一个表情等,识别情绪时不需要从根源上分辨是不是这些让自己产生情绪,只需标识出直接的刺激源。

##### (4) 觉察身体反应

身体反应是情绪的外在体现,愤怒时可能感到心脏和肺部的负担加重,厌恶时可能感觉肠胃和咽喉的不适。

##### (5) 确定自己的承受范围

可以用打分的形式标注自己能够承载情绪的程度。如:面对悲伤,60 分以下是可承受分值,打了 50 分,可以不做处理;打了 70 分,就需要审视情绪,作出判断并调节情绪。

##### 2. 接纳情绪

##### (1) 接受自己拥有这种情绪

每个人都具有各种各样的情绪,由于人类天生的趋利避害本能,都不愿意直面负面情绪,不愿意承认自己的情绪,要意识到情绪反应是个体的认知系统、思维习惯、对外部事件的自动化现象,所以我们要面对自己的情绪,然后接受这

个情绪，这个接受意味着全然地去体会和感受自己的情绪，这个体会和感受就是一个跳出被情绪驱使的过程。

## (2) 情绪可以自然恢复平稳

很多人都会担心负面情绪会愈演愈烈，其实，情绪是流动的，像抛物线一样，到达顶峰以后，继而下降。在情绪的变化中，个体自我调节机制不断发挥作用，使个体的情绪不会一直增强，逐渐恢复到平稳的状态。也就是说，即使不做任何主动的调节，只要没有新的刺激出现，情绪也会慢慢平息下来。

## (3) 情绪调节的能力可以训练

不断训练可以提高个体对于不愉悦情绪的承受能力。有的人采用酗酒、吸烟、滥用药物、自残等方式应对不愉悦情绪，不但会造成很大的问题，还会反过来增加痛苦。因此，用合理的、社会可接受的方法调节情绪才是可取的。

## (三) 认知过程重评

情绪的产生受到认知的影响，会按照认知系统的标准去做出反应，尤其是当不合理的信念出现，自然就会导致不愉悦的情绪。如：有人觉得蛇是非常可怕的东西，当看见蛇的时候就会自动产生出害怕的情绪。而情绪调节能力强的人遇到令人不愉悦的情绪后，能够通过反思，重新评价，重新修正，以一种更为合理的，与实际情况更为相符的方式来应对问题，从而摆脱“坏”情绪对自己的影响与干扰。

### 1. 情绪反应的 ABC 理论

心理学家阿尔伯特艾利斯提出的情绪反应的 ABC 模式，就准确的解释了情绪产生的原因。一件事情发生的时候，个体会根据自己的认知经验进行分析评价这件事情与自身的关系，然后根据这个评价产生某种情绪。

A(Activating Event)——事件或情境

B(Beliefs)——对事件或情境抱有的信念

C(Consequences)——产生的结果

我们往往认为情绪是由事件引起的，但是不同的人面对同样的事件确有不同的反应，其原因在于人对事件不同的评价所导致。一些常见的思维模式、不合理信念会使个体对事件或情境的判断失误，导致坏的结果，重新修订判断与结论，在 ABC 的基础上，再加上 D 和 E 两个步骤，可从这些不合理的信念走出来。

D(Disputing)——找出通常使用的那些有可能会误导你得出不准确结论或判断的错误的思维模式。

E(Effective Rational Beliefs)——找到新的有效办法，来帮助解决需要面对的问题。

因此，在任何时候，感觉到自己的情绪不再平静了，问自己一个问题：“我刚刚在想什么？”或者直接针对情绪的内容提问，例如“我在生什么气？”针对出现的想法，或情绪指向的对象，去检验自己想法和情绪对象的真实性。在大多数情况下，我们一定会发现是自己把事情想象得过于糟糕了。如：有的人因晋级失败出现严重的焦虑，起因在于这样的想法——我能力不行、单位不公平、以后再也没有机会了等这些过于灾难化的想法。这些想法的真实性有多高？也许自己确实不够优秀，但也一样被认可；明年就会有下一次晋升等想法来进行重新评估，会在下次遇到相似的情境时，应对能力和认知重评的技巧就能够更好的发挥了。

### 2. 常见的错误思维

#### (1) 全或无式思维

看事情绝对化，走极端。如：我的工作必须要做得非常出色；安排好的事情绝对不能节外生枝。

#### (2) 贴标签

对自己、别人或事情下笼统的结论,而不是具体而准确的指出问题或描述问题。如:报告没做好,我真是个笨蛋;群众又来闹事了。

(3) 只关注负面因素

不能全面而合理地看待事情,只看到其不好的一面。如:我的工作总是出错;他总是给人惹麻烦。

(4) 妄加揣测

从别人的行为中推测他们的想法或行动会对自己不利。如:我觉得同事认为我不能完成这个项目;她看见我了可却没有和我打招呼,我哪里惹到她了?

(5) 相信运气

经常用不充分的证据来预测最坏的结果。如:一大早就出错,今天的工作恐怕会糟糕透顶。

(6) 情绪化推理

根据自己的感觉而不是事实来评判事情。如:我很担心,这次的工作一定做不好。

(7) 责怪别人

把错误归咎于别人。如:这都是那个经理的错,她根本就不该给我安排这么多工作。

(8) 个人化

把错误全都归于自身。如:他离开我,是因为我不够好。

### 3. 调整后的思维

当出现难以承受的情绪和不正确的思维的时候,需要思考以下三个问题:有什么证据支持我的这种观点吗?我的想法符合逻辑吗?我的想法能帮助我解决问题吗?保护我们免于糟糕情绪的困扰。

(1) 相对思维

对于事件或情境的看法趋于极端态度,表现为非此即彼。如看待事情用“特别好”或“特别糟”的极端态度。其实可以试试用一些中性的态度,来更准确地看待问题。如:把我的工作必须不能有一点错误替换成我会努力把 work 做好。

(2) 接纳自己

要勇于接纳自己的缺点和错误,改变自我评价的信念。如:把“我的报告搞砸了,我真是个蠢货”替换成“我的报告里有几个错误,现在我发现它了,下一份报告我会避免这些错误的。”

(3) 不贴标签

不对自己或别人的某一行为进行定性的评价,要准确、全面的概括或评价自己或别人。如:把“我没有成功晋级,我太笨了!”替换成“虽然我没有晋级,但我想我发现了问题并努力解决它。”

(4) 把视野放宽

看待事物的视野要变宽,不要只关注事物的某一方面,全面准确地将事物好与不好的方面列举,以帮助自己理清思路,更好地解决问题,而不是一味停留在抑郁、自责,或愤怒的情绪困扰中。

(5) 寻找事实证据

不要对事件进行想象,要有事实依据再下结论或对某一行为进行尝试。如:“我觉得她讨厌我”,“我忍受不了排队”。

(6) 灵活地判断问题

灵活判断问题,不使用教条的、绝对的、苛刻的想法指导行为。如:把“我的报告必须做的非常出色,否则我就完蛋了”替换成“我会尽力让我的报告完美”。

#### 四、即时情绪调节应对策略

即时情绪是指一种在自然环境或真实事件中对某种事物或现象表现出来的实时情绪。即时情绪调节具有操作时间短暂，完全自助式操作等特点，使即时情绪完全消失并且找到原因的可能性不大，为此通过转移注意力、以恰当的视听感觉输入来降低不适宜情绪的影响。

##### （一）转移注意力

根据注意的转移和分配特征，当消极情绪出现时，能够离开产生情绪的环境或主动将注意力转移到不易诱发情绪的事物上，改变情绪性质。

##### （二）善于使用白噪音

白噪音是一种适合减少焦虑与压力，使人保持专注平静的能促进身心健康的功率频谱密度为耳膜常数的随机信号或随机过程。当消极情绪出现时，适宜的白噪音都能达到情境转换和注意力重新分配的目的。

##### （三）情绪放松训练

情绪放松训练是指由不良情绪或亢奋情绪状态下通过适当的训练达到松弛的、平稳的情绪状态。通常可通过在安静的环境中使用舒服的姿势进行冥想、肌肉放松、调试心理等，达到情绪放松的目的。同时一些视听觉也能帮助进行情绪调节，比如红色可让人兴奋高兴，蓝色可让人冷静安宁；快节奏的音乐比较兴奋，慢节奏的音乐比较忧伤等。

#### 五、日常情绪管理的方法

日常情绪是围绕自我中心而产生的一种执着心，包括喜、怒、哀、乐、惊、恐、思等。积极的情绪管理可以使我们身心愉悦健康，战胜消极心态。

##### （一）身体健康是情绪管理的基础

情绪水平能够影响身体健康，身体健康能够影响情绪变化。如“怒伤肝”、“忧伤肺”等中国医学早有记载，现代医学也表明，某些疾病并不是器质性病变，而是情绪变化导致。如神经衰弱、抑郁症等。患有慢性疾病释放的信号可能会掩盖、增强或者改变情感的信号，让情绪的内外感协调作用变得不可靠。

##### （二）合理的饮食结构

合理的饮食结构能使身体处于平稳状态并正常运转，过饱或过饿的情感体验都会给身体机能带来影响，一些刺激性食物也会通过身体环境改变人的情绪。

##### （三）有序的作息时间安排

有序的作息时间是情绪管理的重要因素之一，当人没有足够的睡眠就会产生易怒情绪，没有精神做其他事情，有序的作息时间安排会使身体处于平衡状态，能够管理不同的情绪反应。

##### （四）适量的运动

有不少研究发现，适量的体育活动能够影响愉悦情绪相关的激素分泌，社交活动影响愉悦情绪相关的激素分泌，性活动影响愉悦情绪相关的激素分泌等。但运动量不宜过大，除了可能有害健康外，也有过久、过大负荷的运动诱发心理疾病等。

警察必须进行心智模式的调整，即学会认清自我价值，掌握自己的优势和不足，重新思索自己的位置，审视自己的工作习惯，把工作压力当成对自己未来的一种督促，焦虑感就会大大降低。注重社会支持系统的建设，与家人、同事保持良好的关系。打开心扉，产生认同感，以一个乐观、淡然的心态来迅速解决自身面临的问题。

## 题目 5

### 罪犯特征的观察方法-视觉快速人格判断

人格(personality)又称个性,是个体行为、思维和情感所表现出的独特心理行为模式。对人格的理解一般包含了以下四个特点:一是人格的整体性,其含义是虽然外在人格表现形式多种多样,内在人格有多种成分,但在一个现实的人身上这些心理成分和行为表现呈现为一个密切联系综合而成的有机组织。二是人格的稳定性,即人格具有跨时间的持续性和跨情境的一致性。三是人格的独特性,即个人生活模式或倾向的独特性。四是人格的社会性,指人格是在社会化过程中形成的,是社会所共有的。

从我们对人格的了解中,我们认识到,似乎特定的人格类型更有可能以特定的方式与外部世界产生互动,并且在有些情形之中,人格可能会与犯罪行为发生关系。

#### 一、人格特征与犯罪

关于人格与犯罪行为之间关系的问题,向来是犯罪心理学研究的热点。长期以来,人们对人格与犯罪的关系进行了大量研究。这些研究发现,一些人格特质或者人格特征与犯罪行为的关系密切,例如,攻击性、冲动性、敌意、不能延迟满足性、追求刺激倾向、自我中心性、缺乏焦虑、过分神经质、过分自信、怀疑性、破坏性、外倾性、心理不稳定等。

根据艾森克提出的犯罪性理论,人格与犯罪之间存在密切的关系,对于同时具备高外倾性、高神经质和高精神质倾向的人而言,由于不能很好地适应社会和控制自己的行为,往往会成为犯罪的高危人群。在此基础上,有的研究者将 P-E-N 称为犯罪人格组合。艾森克的工作激起了人们探讨人格特征与犯罪间关系的兴趣,并迅速成为当前犯罪心理学的研究热点之一。在已有的研究中,有些研究支持了艾森克的理论,有些研究则得到了不一致的结果。

在考察犯罪时,人格因素是首要的、不能忽视的重要因素,但不是唯一因素。在犯罪过程中,人格不是独立发挥作用,而是和主体内外因素共同作用的结果。对人格特质的描述与测量,可以归纳出每个人的人格特质,这些特质与犯罪之间并不存在必然性联系。我们可以根据人格去解释同样文化背景下不同个人具有不同行为选择的原因,但不能得出犯罪者的人格与犯罪之间通常存在稳定性联系的结论。有些犯罪人选择犯罪,可能代表了人格的一贯性,也有一些与稳定的人格并不统一。人格在犯罪研究中,只能表达某种可能性和倾向性,这是相对稳定而非绝对的联系。

#### 二、人格障碍与犯罪

人格障碍,是一种人格在发展和结构上明显偏离正常,以致不能行之有效地适应正常的社会生活的心理行为表现。有些类型的人格障碍极少导致犯罪,如强迫型、癔症型等,但有些人格障碍类型与犯罪的关系密切。容易导致犯罪的人格障碍类型有反社会型人格障碍、偏执型人格障碍、情感型人格障碍、爆发型人格障碍、轻佻型人格障碍、怪癖型人格障碍等。

反社会型人格障碍又称为无情型、冷酷型人格障碍或精神病态、悖德狂。反社会型人格障碍是最容易发生违法犯罪的人格障碍之一,是一种对社会有严重危害的人格障碍,多见于男性。

偏执型人格障碍的主要特征是:主观性极强而且固执;敏感,报复心强;自我评价过高、容易产生攻击行为;对周围的人缺乏基本的信赖,意志过分坚定、固执;心胸狭隘、好嫉妒、骄傲自大等。偏执型人格障碍者可能因嫉妒心理、报复心理而引发杀人、伤害等暴力犯罪。

情感型人格障碍，又称情绪不稳定型和循环型人格障碍，其基本特征是：情绪极不稳定，忽高忽低。可持续地情绪低落、抑郁不振；或持续地高涨，精神振奋；或者两者交替出现，喜怒无常，变化多端。这种人格障碍者激惹性高，常常因小事引起强烈的冲动情绪，导致违法犯罪行为的发生，事后常常会感到后悔。

爆发型人格障碍的主要特征是：常常因微小的刺激而爆发非常强烈的愤怒情绪和冲动行为，自己完全不能控制。常有以下表现：攻击行为，殴打妻子和儿女；病理性醉酒，因少量饮酒引起强暴行为，事后不能回忆；冲动性性行为；时常违反交通规则或发生严重交通事故。这类人在情绪爆发时容易导致犯罪行为的发生。

轻佻型人格障碍的主要特征：举止轻浮、行为失当，虚荣心强、好夸张，不顾廉耻，以编造谎言、诱人上当或破坏美满家庭为乐趣。这类人格障碍者常进行诈骗、卖淫等违法犯罪活动。

怪癖型人格障碍的特征是：存在一种顽固的、以内心体验为目的的，常人难以理解的怪癖。常见的怪癖型人格障碍有“纵火癖”“偷窃癖”“谎言癖”“赌癖”“怪恋癖”等。这类人格障碍者通过实施违法犯罪行为，从中获利快乐的内心体验。在司法实践中，并非都是某种单一的人格障碍导致违法犯罪，有的是属于混合型，由多种人格障碍共同导致犯罪行为。

### 三、危险人格与犯罪

国内学者通过问卷调查、访谈研究，提出了危险人格的概念，并摆此分类论述了不同类型危险人格与犯罪之间的关系。所谓危险人格，是指对他人或社会具有威胁与危害倾向的一种人格现象的总称。危险人格概念的提出是在考察了龙勃罗梭的天生犯罪人论、加罗法洛的异常犯罪人论、人格障碍理论、罗大华的犯罪心理结构论、刑法学领域广泛使用的人身危险性概念、犯罪人格概念等基础上提出的。在考察了人格的先天遗传与后天养成的关系后，对危险人格作如下分类（如图 1 所示）：

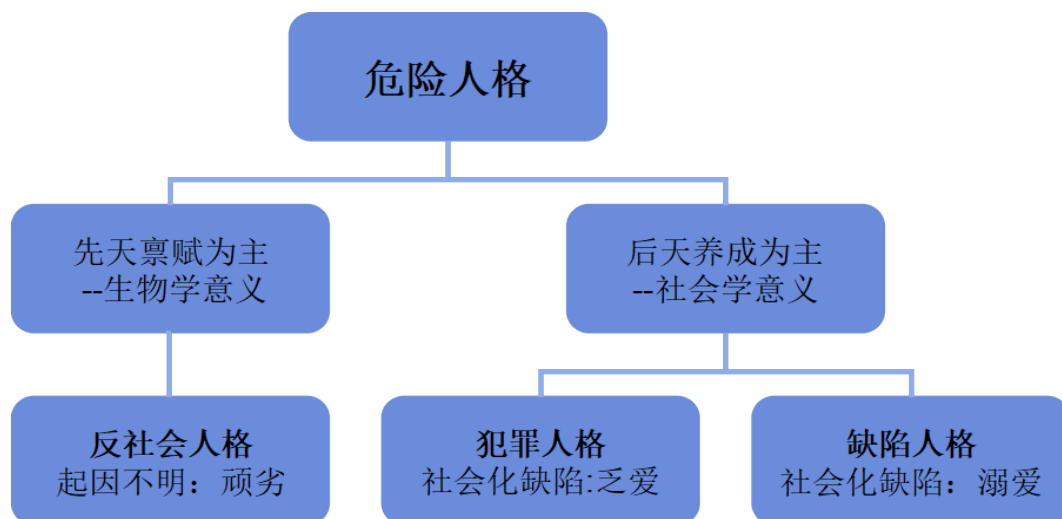


图 1 危险人格分类

根据对在押服刑人员的调查研究发现：具有危险人格的人员在服刑人员中所占比例约为 43%。其中具有反社会人格障碍的人约占 13%；具有认罪人格的人约占 8%；具有缺陷人格的人约占 22%。其余人员的犯罪则是基于危险心结而导致。

### （一）反社会人格类型犯罪

反社会人格又称反社会人格障碍，属于变态心理学或精神医学用语，指在个人行为中普遍存在的无视和侵犯他人权益的模式。具有反社会人格的人经常会欺骗、攻击他人，最典型的表现是从不自责，也不忠实于任何一个人，行为特征表现为易冲动、烦躁、好斗，并经常表现出不负责任的行为方式。此类人格障碍在 15 岁甚至之前就已经很明显：好斗、虐待动物、毁坏物品、说谎、偷东西等，在家里或学校就开始破坏规则等。关于反社会人格的诊断指标有两个：情感与人际关系指标和行为指标。情感与人际关系指标主要表现为：缺乏懊悔、自责、怜悯感，无情无义，算计并利用他人。行为指标表现为：反社会，冲动，明显偏离社会规则行为。国内外的研究者得出了比较致的结论，即具有反社会人格障碍的人在监狱押犯中的比例数高、他类型的犯人相比：他们虽然都有对社会的破坏政政击行为，但反社会人格的罪犯表现得更加自私、损人利己、缺乏情感、不知自责等。

反社会人格患者的犯罪特征有以下六点

#### 1. 异常表现始于早年

反社会人格障碍患者行为的异常表现通常开始于 10 岁左右。在犯罪人中，具有反社会人格障碍的人，其违法犯罪行为多发生在早年。

#### 2. 家庭背景基本正常

这类人往往生活在较为正常的家庭中，其父母没有明显的心理异常或行为劣迹，家庭中若有其他子女也并无心理异常或劣迹表现。

#### 3. 缺乏自然情感力

自然情感力，是指人生命活动中自然出现的情感现象，如个体生命初期对抚养人的依恋、随着年龄增长到青春后期对异性的迷恋、多年陪伴形成的亲情等。

#### 4. 聪明且善于谋划

这类人具备正常的认知能力，甚至很多方面表现得很聪明，在某些方面甚至表现得很有特长。

#### 5. 道德白痴难以教化

法国犯罪学家加罗法洛在《犯罪学》(1885)中对这类犯罪人的描述为：“他们不具有真正的悔恨，不惧怕刑罚。”这类人由于情感异常，他们从不审视或反省自己的内心问题，对已经被他们杀害的被害人表现出十足的冷漠。

#### 6. 肆意犯罪不会中止

具有反社会人格的犯罪人由于情感上的缺陷，他们做事情会表现得一意孤行，完全不顾他人的感受，在亲情和自己的欲望之间，他们选择的是满足自己的欲望。

### （二）犯罪人格类犯罪

Yochelson 和 Samenow(1976)提出，犯罪是一种人格属性。他们主张人格是毕生发展的，并且强调在人的童年时期亲子互动对人格形成有极为重要的影响。他们相信人的所有行为都是理性思考的结果。犯罪人因其思考过程中存在的错误和偏见，而采取不能为大多数人所接受的行为策略。

犯罪人格类犯罪特征如下：

#### 1. 人生早年心理正常

人生早年在这里指人的青春期之前（尤其是 12 岁之前），也有个别的具有犯罪人格的犯罪人在 18 岁前有着相对正常的心理和行为表现：正常上学、学习认真、成绩不错，给老师和同学留下的印象是老实，没有明显的劣迹行为等。

具有犯罪人格的人和反社会人格患者的主要区别在于前者有正常的情感力，即使实施了非常残忍的犯罪行为，但在侦查审讯阶段，如果与他们谈到他们给亲人带来的伤害时，他们大多有正常的情感反应，能表现出对家人的愧疚感、对被害人家庭的愧疚感等自然的情感。

## 2. 基本社会化缺失

具有犯罪人格的犯罪人大多有过远离家庭、辍学、孤身流浪等经历。导致这些人离开家庭的原因也往往不是由于其自身的问题，而是家庭变故。基本社会化缺失，通常导致一些不良习惯乃至恶劣习惯的形成，这为后续成长过程中的违法犯罪行为高发埋下了隐患。

## 3. 青春期有生存性违法行为

具有犯罪人格的人初次犯罪的年龄可能不具有特殊性，但他们犯罪的原因与一般青少年违法犯罪有明显区别。具有犯罪人格的犯罪人，他们早期的违法犯罪行为大多是为了满足最基本的生存需要。他们往往是先脱离家庭，然后乞讨流浪，再后来开始为生存扒窃、入室盗窃。一旦被抓获，会因为缺乏家庭的保护，警察也无法解决他们的日常生活问题，往往会因此将其送入拘留所、管教所等。

## 4. 成年后犯罪升级

具有犯罪人格的人，由于基本社会化的缺失，常人通过家庭和学校获得的社会行为规范及规范意识，他们无从获得。在没有掌握基本的社会生活知识和技能的情况下，他们的生存就显得不择手段。

## 5. 犯罪心理难以逆转

具有犯罪人格的人犯罪，虽然不具有遗传倾向，但是，后天的犯罪过程经历了一个反复强化的过程，导致的结果是犯罪心理难以逆转。

## 6. 动机简单性质恶劣

当犯罪人格形成后（一般从 25 岁开始），个体就会持续地以犯罪作为基本的生活方式，以不同的犯罪方式解决生活基本需要问题。有犯罪人格的人，往往是系案件或重大案件的制造者，他们后期作案大多是“集几类罪名于一案或一身”。统观这类犯罪，案件的性质尽管非常恶劣，但犯罪人的犯罪动机却异常简单，大多“满足最基本的需要”为主。

### （三）缺陷人格类犯罪

缺陷人格是一种后天形成的人格障碍。与犯罪人格相比，相似之处在于这类患者的观念和性格同样具有严重的缺陷；不同之处在于犯罪人格是由于乏爱所致，而缺陷人格患者大多生活在一个结构正常的家庭内，在物质方面能够被满足，尤其在情感方面。正是由于过分宠溺的抚养方式，才导致他们出现了严重的人格缺陷。其特征如下：

#### 1. 早年心理正常

这类人在人生早期大多具有完全正常的心理和行为表现，认知、情感反应、与人交往都比较正常，而且大多比较外向。他们的心理和行为问题往往在青春期甚至接近成年时期显现。他们最初违法犯罪的年龄也往往出现在接近成年的前后。具有缺陷人格的罪犯初期犯罪的年龄平均年龄在 21.5 岁，初期被判刑的年龄为 21.8 岁。这一平均年龄比犯罪人格的 16.2 岁要晚 5.6 岁。

#### 2. 具有宠溺抚养背景

具有缺陷人格的人，大多生活在亲情较为充分、物质需要满足也较为及时并充分的家庭中。在这种宠溺抚养背景下长大的孩子，往往有以下几个特点：

第一，低能，尤其是生活自理能力；第二，意志力弱，自控力和吃苦耐劳精神差；第三，观念混乱，缺乏基本的是非判断常识。

### 3. 具有情感能力

与犯罪人格和反社会人格相比，缺陷人格患者在情感方面大多表现正常。通常对母亲或早年的抚养人具有真实的眷恋感。具有缺陷人格的人犯罪，有时也会实施非常残忍或冷酷的犯罪行为，但他们对待自己所爱的人仍存有一种正常的情感反应。如果人先后经历宠溺抚养背景和严格管教抚养背景，往往表现出冲突、行为方式矛盾的现象。

### 4. 懒散且弱能

在宠溺抚养背景下长大的人大多不善劳作，习惯了被人照顾，难以承受体力劳动之苦累，独立应对困难的能力更弱。上学有逃学现象，逃学的理由既不是智商不够，也不是因为家庭无力支付学费，而是他们不愿意承受学习的枯燥和艰辛。他们中的一些人在接近中年或成年之后，由于家庭中的父母长辈的财力不能充分满足他们的需要、不断增长的欲望，便开始寻找简单便捷但通常是违法的方式获取钱财，不择手段、铤而走险成为他们行为决策的典型特点。

### 5. 缺乏是非观念

由于缺乏观念的自我修正知识和能力，这类人一旦出现违法犯罪行为往往不会自动停止，相反，会由于重复犯罪得逞而趋于更严重犯罪。在犯罪人群中的惯犯中具有缺陷人格的现象更多见。

### 6. 犯罪具有择机性

缺陷人格者在选择作案时机、作案类型、作案的连续性时都有其选择特点。与反社会人格者犯罪一致的表现是，不择手段、无羞耻感。与犯罪人格者不同的是，犯罪人格者在犯罪中大多表现出严重的情感挫折体验，有深刻的仇恨体验，一旦犯罪便在很短时间内趋于严重暴力，常常表现出为了简单的性欲望满足而杀害无辜者；但缺陷人格者不同，他们作案更趋于功利目的，带有机遇性的特点。相对于其他两类人格障碍者的犯罪，缺陷人格者犯罪后被判处极刑或重刑的较少，在监狱中的比例反而更多，尤其有3次以上的判决者居多。

### 7. 善于欺骗与表演

缺陷人格者在犯罪被捕后的表现也与其他两类有很大不同。他们既不像反社会人格者那样公然嚣张，也不像犯罪人格者那样仇恨冷漠，相反，这类人往往愿意与人交谈，善于表达。对于矫正者或审讯者来说，如果不了解他们的这些特点，就很容易被其言语或外表所迷惑。他们会很配合提问，但回答问题时会特别强调其犯罪的“客观理由”，把自己装扮得很“令人同情”，甚至归因于被害人身上。其中有很多供述的内容都带有欺骗性和表演性。在识别缺陷人格者的谎言时，必须了解案件的全过程。

*Учебное издание*

Нежкина Лариса Юрьевна  
Синь Шиминь,  
Чэн Сяоя др.

## **ПРОФАЙЛИНГ**

Курс лекций

Редактор Е. С. Фидель

Подписано в печать 26.09.2022. Формат 60 x 84/16  
Усл. печ. л. 6,0. Тираж 50 экз. Заказ № 73.  
Восточно-Сибирский институт МВД России,  
г. Иркутск, ул. Лермонтова, 110.  
Отпечатано в НИиРИО Восточно-Сибирского института МВД России,  
г. Иркутск, ул. Лермонтова, 110.