



Информационный бюлетень №38

Сборник
материалов

**Москва
2022**

Основы профайлинга в деле обеспечения безопасности

*Коваленко С.М., старший преподаватель
кафедры № 1 Научно-учебного центра
Службы национальной безопасности
Республики Армения, подполковник запаса*

Современный этап развития общества характеризуется существенными изменениями в политической, экономической и социальной сферах жизни, которые повлекли за собой значительный рост криминогенной обстановки во всем мире. Исходя из этого, прогресс в борьбе с преступностью возможен только при повышении эффективности и качества подготовки сотрудников правоохранительных органов и спецслужб.

В настоящее время для обеспечения эффективной безопасности государств целесообразно использовать не только классические оперативноразыскные мероприятия, идентификацию личности и применение технических средств, но и современный психологический метод, такой как профайлинг, который применяется для выявления лиц, вынашивающих противоправные замыслы. Профайлинг – это технология предотвращения противоправных действий и выявления представляющих угрозу людей посредством прикладной психологии¹.

Использование методики профайлинга имеет более чем 20-летний опыт успешного практического применения в мире. Это достаточно большой срок и полученные положительные результаты подтверждают его практическую значимость.

¹ Статный В.М., Юренкова В. А., Букаров Н.Н. и др. Основы профайлинга, использование метода выявления лиц, вынашивающих преступные замыслы, для обеспечения безопасности на транспорте. Учебно-методическое пособие. Санкт-Петербург, 2012. Глава 1.

Современные технологии профайлинга призваны не только защищать общество от потенциально опасных лиц, способных причинить ущерб личности и государству, но и позволяют лучше разбираться в людях, легче входить в контакт, выявлять ложь, составлять психологический портрет человека, прогнозировать поведение человека и воздействовать на него в нужном направлении.

В более узком смысле профайлинг – это система организационнотехнических мер, психологических методов и методик оценки прогнозирования поведения человека на основе анализа характеристики внешних признаков, вербального (речевого) и невербального (безречевого) поведения.

Вербальные средства – это слово, речь, язык (обмен информацией между людьми при помощи слов).

Невербальные средства – это общение, обмен информацией без помощи слов:

- выражение лица (мимика);
- жесты и физические движения;
- положение тела;
- прикосновения.

Большую часть информации – 93% человек получает посредством невербальной коммуникации, а слова обеспечивают (передают) лишь малую часть всей информации – 7%. Так, в общении вербальные и невербальные компоненты составляют: речь (слова) – 7%, голос (тембр голоса, интонация, высота тона) – 38% и движения тела – 55%².

² Шингель А.Л. Профайлинг. Курс лекций. Институт национальной безопасности Республики Беларусь. Минск, 2018.

Для того чтобы оперативный работник смог применить в своей работе технологии профайлинга, ему необходима специальная подготовка. Навыки, полученные при ознакомлении с профайлингом, могут быть применены для решения следующих задач:

- считывание психического состояния человека;
- определение особенностей поведения;
- определение мотивов поведения;
- определение динамики развития внутреннего состояния;
- принятие решений в оперативном порядке³.

В изучении данной проблемы рассмотрены методы выявления подозрительных признаков поведения потенциальных преступников, вербальных и невербальных компонентов межличностной коммуникации, которые позволяют составить психологический профиль людей и прогнозировать их поведение.

В основе концепции профайлинга лежит положение: «каждый человек может оказаться террористом, а каждый предмет взрывным устройством или оружием»⁴.

Применение методов профайлинга в отношении изучаемых объектов поможет своевременному проведению и более эффективному осуществлению внешнего наблюдения, выявлению изменений в поведении человека, оценке характера общения между объектом и контактируемым лицом, выявлению потенциально опасных лиц в местах массового скопления людей во время проведения мероприятий.

³ Технология профайлинга. URL: <https://searchinform.ru/kontrol-sotrudnikov/profajling/tehnologiyaprofajlinga-/?fbclid=IwAR07z-WSDuomz59td5dIK-tXM1i4omoVC3FnXuea1su48mscZP1Z9AOj00jI> (дата обращения 19.10.2021).

⁴ Там же.

Владение определенными техническими навыками методики профайлинга позволит более эффективно проводить оперативно-установочные мероприятия при получении оперативной информации, обращая внимание на вербальное и невербальное поведение источника информации. Также применение методов профайлинга поможет в работе с агентами, доверенными лицами, кандидатами на вербовку и лицами, незаконно перешедшими государственную границу.

Для выявления потенциально опасных лиц и ситуаций необходимо учитывать следующие поведенческие признаки в местах массового скопления людей (аэропорт, митинг и т.п.), которые, с точки зрения обеспечения безопасности, могут расцениваться как подозрительные:

- частые короткие звонки по мобильному телефону;
- динамика изменения поведения человека, не обусловленная внешними обстоятельствами (появление признаков страха, агрессии, волнения, нарастание соответствующих состояний);
- наличие скрытой связи между посетителями после выхода из объекта;
- неуверенное обращение с ручной кладью, неумелое обращение с сумкой;
- подчеркнуто бережное обращение с имеющимися при себе вещами и предметами;
- замкнутое или настороженное поведение человека, особенно при появлении в поле зрения сотрудников полиции;
- одежда не по сезону, явно несоответствующая климату и погоде;
- небрежность или неаккуратность, перекосы в одежде, постоянный контроль карманов и других частей одежды;

- ситуационно необоснованные изменения, отклонения в поведении, странная развязность или неадекватная сосредоточенность (зажатость), напряженность;
- предельное внимание за действиями сотрудников службы безопасности, включая проявление интереса к их местонахождению;
- наличие головного убора явно большего размера;
- отвлечение сотрудников безопасности или полиции вопросами, требованиями, бессмысленными разговорами и т.п. (с целью маскировки своих действий, сокрытия дальнейших противоправных действий сообщников);
- бесцельное «хождение» по объекту;
- попытки спрятать какой-либо предмет в здании или на территории объекта;
- наличие крупногабаритных предметов, таких как футляры для музыкальных инструментов, различные спортивные сумки, контейнеры, коробки и т. п.;
- появление в определенном месте группы людей, прибывших из разных мест;
- обнаружение на территории объекта предметов, не принадлежащих никому (или отказывающихся от этих предметов) из посетителей;
- истерично-демонстративное поведение личности;
- внешние признаки нахождения в состоянии алкогольного или наркотического опьянения;
- признаки наличия психических заболеваний⁴.

⁴ Шингель А.Л. Указ. соч.

Особое место среди исследований, проводимых посредством профайлинга, занимает изучение документов лиц на контрольно-пропускных пунктах для выявления подозрительных признаков:

- происхождение из стран высокого риска (Афганистан, Сирия, Ирак и др.);
- наличие въездных и выездных виз в страны высокого риска;
- несоответствие данных в паспорте и/или разрешения на въезд;
- незнание сроков действия паспорта и визы или подозрительно быстрый ответ;
- нелогичный маршрут прибытия в страну;
- подозрение в подделке паспорта (фото не соответствует внешности, цвету волос, возрасту и т.д.).

Требования к сотруднику, проверяющему предъявляемые документы:

- внимание;
- хорошее зрение, отсутствие отклонений в цветовосприятии;
- способность концентрироваться;
- игнорирование отвлекающих воздействий;
- информированность о способах подделки паспорта, оформлении виз, а также документов.

Критическими признаками подозрительных обстоятельств являются:

- поддельный, недействительный или поврежденный паспорт;
- несоответствие информации между содержащимися в паспорте личными данными лица и указанными им сведениями;
- обнаружение у лица оружия и боеприпасов;
- вооруженная угроза от лица или его заявление, что он вооружен; □
заявление лица о намерении захвата заложников.

Подозрительные признаки, выявляемые посредством профайлинга:

- по внешнему виду и поведению;
- путем выяснения наличия поддельных документов, подозрительных предметов, оружия и боеприпасов⁵.

Опрос как метод профайлинга.

Обратимся к речевым профилям «честного человека», не имеющего намерения обманывать, а также лиц, желающих скрыть или исказить информацию, которую можно установить с помощью опроса.

Опрос является одним из методов сбора дополнительной психологической информации. Это способ взаимодействия с объектом, при котором субъект (профайлер) с помощью уточняющих вопросов подтверждает или опровергает возникшие у него на предыдущем этапе (во время наблюдения) подозрения в потенциальной опасности объекта.

Принципы опроса:

- вопросы задаются строго по тематике;
- вопросы должны быть типовыми;
- ответы на вопросы необходимо одновременно соотносить с поведением и другими невербальными проявлениями;
- при проведении опроса необходимо всегда удерживать инициативу и не передавать ее собеседнику;
- обнаруженные при опросе отклонения в психическом состоянии объекта усиливают значимость подозрительного признака;
- для создания позитивного настроения, опрос желательно начать с мифа об обеспечении безопасного пребывания самого человека на охраняемом объекте;

⁵ Шингель А.Л. Указ. соч.

- беседа должна вестись в спокойной и доброжелательной атмосфере;
- вопросы следует предлагать в корректной форме на понятном объекту языке;
- в случае непонимания можно повторить вопрос, не меняя формулировки;
- вопросы должны быть открытого типа, предполагающие развернутые ответы, а не просто «да» или «нет»;
- вопросы должны быть составлены в четкой логической последовательности;
- для оказания необходимого психологического воздействия вопросы необходимо задавать негромким голосом, слегка наклонившись к объекту;
- сотруднику безопасности необходимо уделять повышенное внимание на отказ от ответов на задаваемые вопросы⁶;

При оценке ответов необходимо проанализировать:

- имеют ли ответы смысл;
- принужден ли объект при ответах на вопросы;
- поведенческие проявления при поставленных вопросах: спокоен или напряжен, сбит с толку, делает беспорядочные и своеобразные движения руками и ногами, в какую сторону отводит взгляд, смотрит прямо в глаза задающему вопрос либо прячет глаза, подносит руки ко лбу, к носу, шее, двигает пальцами либо нет, теряет ли самообладание;
- соответствуют ли его ответы имеющейся у вас информации.

Типовые вопросы подразделяют на прямые, симптоматические, контрольные и нейтральные вопросы.

⁶ Более подробно см.: Дормидонтов А.В., Семенова И.А. Профайлинг. Учебно-методическое пособие. Ульяновск, 2011.

Прямые вопросы предположительно направлены на выявление реакции психологического противодействия объекта и могут повлиять на его самообладание.

Варианты:

- Вы террорист?
- Вы занимаетесь контрабандой?
- Имеется ли у вас оружие или взрывчатка?

Контрольные вопросы провоцируют ложный ответ и направлены на формирование соответствующей поведенческой реакции объекта (большинство людей дают отрицательные ответы, которые в основном являются ложью, что при этом позволяет сформировать представление о поведении, возникающем при даче ложных ответов).

Варианты:

- Вы когда-нибудь обманывали госслужащего?
- Вы когда-либо крали что-нибудь?
- Вы когда-нибудь лгали своей супруге (супругу)?

Симптоматические вопросы позволяют определить вызывает ли посторонний вопрос напряженную реакцию у объекта.

Варианты:

- Что случилось?
- Вы плохо себя чувствуете?

Нейтральные вопросы не имеют прямого отношения к теме опроса, но при появлении отрицательной реакции на вопросы по существу следует задать 1-2 нейтральных вопроса.

Варианты:

- Сегодня холодно, не правда ли?
- Вы любите читать (рисовать и т.п.)⁷? Речевой профиль «честного

человека»:

- может выражать подозрительность, недоверие, не оказывая при этом противодействия и выяснения обстоятельств по делу;

- нередко дает исчерпывающие ответы со всеми подробностями, даже не имеющими прямого отношения к делу;

- в беседе многословен;

- постоянно пытается перебить своими объяснениями;

- начинает активно защищаться до того, как его в чем-либо обвинят или заподозрят;

- может бледнеть, краснеть и волноваться, быть нетерпеливым при ответах на все вопросы;

- через некоторое время напряженность отступает и он начинает вести себя более спокойно.

Речевой профиль «скрывающего или искажающего информацию лица»:

- избегает подробных объяснений, немногословен;

- очень сдержанно отвечает на вопросы;

- нередко оказывает противодействие при выяснении фактов по обсуждаемому вопросу;

- отказывается от объяснений без всяких видимых причин;

- указывает на мелкие детали в своих объяснениях;

- выражает свою готовность помочь при выяснении тех или иных обстоятельств, но на самом деле помочь не хочет;

⁷ Дормидонтов А.В., Семенова И.А. Профайлинг. Указ. соч. С. 38-43.

- старается избежать источника стресса;
- тянет время;
- даже спустя продолжительное время он не успокаивается,
- а наоборот, все больше нервничает;
- взгляд отвлеченный, смотрит с приоткрытыми веками сквозь сотрудника;
- дыхание меняется, порой задерживается.

Большое значение для профайлинга имеет правильный анализ выражения лица и эмоций человека. Даже самые мимолетные микровыражения лица могут многое сказать о человеке, если знать, как их анализировать. Мимика также позволяет отследить психологический настрой, оценить терзающие человека эмоциональные переживания. Исследования в области профайлинга доказали, что на лице человека отражается весь спектр переживаемых им эмоций.

Семь основных эмоций человека:

- удивление;
- страх;
- отвращение;
- презрение;
- гнев;
- счастье (радость, удовольствие);
- печаль.

Наиболее выраженные и ненаигранные эмоции проявляются в течение четверти секунды после заданного вопроса или информации.

В последующем, в течение 5 секунд возникают осознанные эмоции.

Удивление – самая кратковременная эмоция, возникающая внезапно. Каждая из трех частей лица, выражающая удивление, изменяется. Брови приподнимаются, глаза широко раскрываются, челюсть разжимается, а затем размыкаются губы.

Страх – это состояние сильной тревоги, боязни, беспокойства, душевного волнения. Основными признаками страха на лице человека являются широко раскрытые глаза с напряжением век, мышц губ, рот приоткрыт, губы втянуты.

Отвращение – это сильное чувство неприязни к кому-либо или чему-либо в сочетании с брезгливостью, омерзением и презрением. Чаще всего человек испытывает отвращение к противным, неприятным запахам, вкусам, отталкивающей внешности. Признаки: сморщенный нос, приподнятая или подтянутая верхняя губа.

Презрение – крайнее пренебрежение, неуважительное отношение к кому-либо, чему-либо (поступкам человека, но не к запахам, вкусам, прикосновениям).

Выражение лица одностороннее, мышцы лица непропорционально напряжены, уголок рта с одной стороны приподнят.

Гнев – бурно проявляющаяся эмоция сильного негодования или возмущения, крайнего раздражения или недовольства кем-либо, чем-либо. Гнев отражается на лице человека, готового к нападению. Признаки: брови опущены и нахмурены, блеск в глазах, рот закрыт, губы сужены.

Счастье (радость, удовольствие) – состояние абсолютной удовлетворенности жизнью, ощущение наивысшего удовольствия, радости. Признаки: напряжение мышц щек, прикрытые глаза, появление морщин вокруг глаз, натянутость мышц вокруг глаз, уголки рта приподняты.

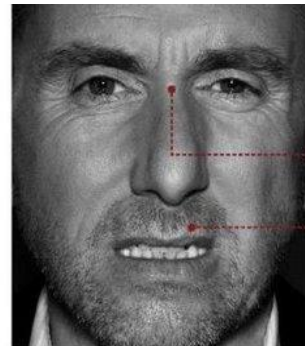
Печаль – это чувство скорби, тоски, грусти. Это продолжительная эмоция. Подделать печаль очень сложно, поскольку в процессе участвуют мышцы, которыми человек сознательно управлять не может⁸.

Фотографии 7-ми эмоций⁹



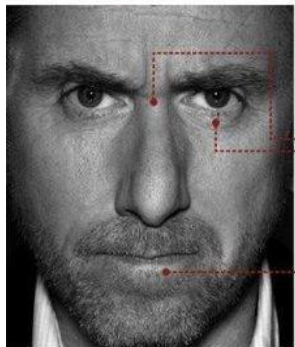
Презрение

- ① Приподнятый уголок рта с одной стороны



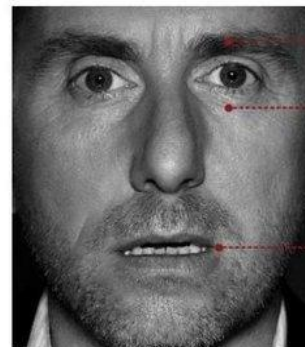
Отвращение

- ① Сморщенное выражение лица
- ② Верхняя губа приподнята



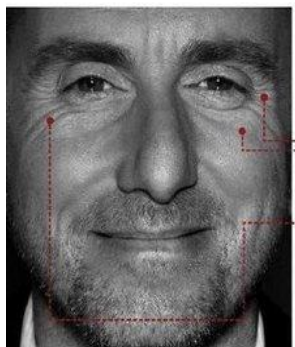
Гнев

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



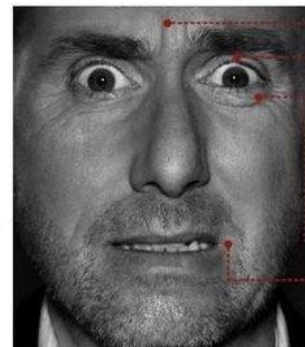
Удивление

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



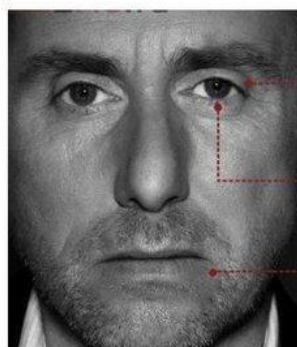
Счастье

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



Страх

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



Печаль

- ① Верхние веки слегка опущены
- ② Рассеянный взгляд
- ③ Уголки рта слегка опущены

⁸ Шингель А.Л. Указ. соч.; Дормидонтов А.В., Семенова И.А. Указ. соч.

⁹ Шингель А.Л. Указ. соч.; Дормидонтов А.В., Семенова И.А. Указ. соч.; НЛП (нейролингвистическое программирование) для начинающих. URL: <https://nlp.trenings.ru/blog>

Для более правильного анализа (профилирования) изменений в поведении людей (собеседников) необходимо определить их базовое поведение.

Базовое поведение – это поведение человека в обычной обстановке, когда человек беседует на обычные темы. Данное поведение необходимо определить с первых минут общения с человеком в обстановке, не вызывающей беспокойства или стресса.

Для определения базового поведения можно задавать вызывающие интерес вопросы и отслеживать изменения в поведении собеседника, одновременно получая информацию о невербальных проявлениях по отношению к обсуждаемой теме.

Подозрительные признаки рекомендуется рассматривать комплексно, обращая внимание на мимику, жестикуляцию, позу, движения, находить между ними связь, которые помогут выявить ложь.

Подозрительные поведенческие признаки.

1. Физиологические симптомы лжи (общие признаки стресса, тревоги):

- появление пота, особенно над верхней губой;
- сухость во рту, желание утолить жажду;
- облизывание губ;
- сужение зрачков;
- тяжелое дыхание, вздохи;
- изменение цвета лица (краснеет, бледнеет или покрывается пятнами);
- подергивание мышц лица (веки, уголок рта, кончик брови и т.д.);
- появление дрожи в теле и голосе;

- частое моргание глаз;
- появление заикания;
- частое и резкое сглатывание слюны.

2. Мимика и жесты при обмане.

Лгущий человек, как правило:

- не может спокойно усидеть на месте;
- тербит края своей одежды, стряхивает пыль, снимает соринки

(реальные или мнимые);

- перебирает пальцами, потирает руки;
- дотрагивается до головы, поправляет волосы;
- касается различных частей лица: рта, глаз, ушей, носа;
- не может сдержать появляющуюся дрожь в коленях;
- покусывает губы или ногти;
- избегает прямого взгляда на собеседника или, наоборот, постоянно

смотрит собеседнику в глаза;

- оттягивает воротник рубашки и интенсивно трет шею;
- отводя взгляд вниз, сильно трет глаз;
- покачивает ногой.

О неискренности также могут свидетельствовать следующие признаки:

- мимолетные изменения в выражении лица;
- несоответствие слов и жестов (несоответствующие движения

головой в случае согласия или отрицания);

- повернутое в сторону от собеседника тело (корпус откинут назад);
- опущенная голова и втянутый подбородок;
- нахмуренные или приподнятые брови;

- различные движения ногами – постукивание по полу, сгибание или разгибание коленей, частое переминание с ноги на ногу;
- движения рук – часто прячутся, беспокойно движутся, ладони рук неосознанно скрываются;
- периодическое поглаживание какой-либо части тела (частые похлопывания, массирования), жесты самоконтроля;
- подергивание какого-либо элемента одежды;
- частое потирание или вытирание рук;
- периодическое прикосновение к носу, особенно во время разговора;
- прикрывание рта рукой либо ее поднесение близко ко рту или горлу¹⁰.

Наблюдая за реакциями собеседника во время разговора, иногда можно догадаться, человек говорит правду или нет.

Глазодвигательные реакции у человека происходят неосознанно, произвольно. Лжецы, зная об этом, стараются не отводить взгляд от собеседника или скрыть глаза. Но обойти мыслительные процессы невозможно, зрачки все равно будут двигаться в каком-либо направлении. Различают 3 основных канала восприятия и обработки информации:

- визуальный канал (связан со зрительными образами, всем тем, что мы видим глазами);
- аудиальный канал (связан со слухом, звуками, которые мы воспринимаем);
- кинестетический канал (все, что связано с ощущениями, чувствами, запахами, вкусами, переживаниями и т.п.).

¹⁰ Шингель А.Л. Указ. соч.; Дормидонтов А.В., Семенова И.А. Указ. соч.; НЛП (нейролингвистическое программирование) для начинающих.

Рассмотрим наглядные примеры глазодвигательных реакций ¹¹.



Взгляд вправо и вверх Выдумывание ситуации, не соответствующей действительности



Взгляд влево и вверх Воспоминание образов и событий



Взгляд вправо Выдумывания рассказов, не соответствующих действительности



Взгляд влево Аудиальное воспоминание, воспоминание о разговоре с кем-то



Взгляд вправо и вниз Обращение к чувствам и эмоциям



Взгляд влево и вниз Обдумывание сказанного, внутренний диалог

Признаки неискренности, проявляемые в ходе опроса и методы их распознавания.

¹¹ Как ваши глаза выдают ложь, 22.02.2018. URL: http://muz4in.net/news/kak_vashi_glaza_vydajut_lozh/2018-02-22-45081 (дата обращения 22.10.2021).

Определив базовое поведение, можно задавать интересующие вопросы собеседнику и следить за изменениями в его поведении, одновременно получая информацию о невербальном отношении к обсуждаемой теме.

Во время разговора необходимо фиксировать поведенческие, в том числе физиологические изменения собеседника.

Согласие и раскованность:
корпус наклоняется вперед,
кисти расслабляются,
легкий кивок головой,
лицо расслабляется, уголки
губ поднимаются, веки
прикрываются.

Несогласие и скованность:
корпус отклоняется назад,
кисти напрягаются,
движения головы (плеч) из
стороны в сторону, лицо
«застывает», губы
сжимаются, дыхание
задерживается.

Оборонительные позы: скрещивание ладоней перед собой, скрещивание рук на груди, прижатые к груди предметы (газета, сумка и т.п.).

Оборонительные позы могут означать негативное отношение, такие как страх, волнение, недоверие, сомнение и так далее¹².

Рассмотрим также и другие проявления невербального поведения (мимику, жесты, физические движения и прикосновения):

- сжатые кулаки – признак агрессии, гнева, иногда рассматривается как попытка что-то скрыть;
- руки в карманах – признак закрытости, желание что-то скрыть;
- руки за спиной скрещенные у запястья – признак уверенности и превосходства;
- руки за спиной, одна рука ухватывается у локтя другой
- руки – человек расстроен и пытается «взять себя в руки»;

¹² Статный В.М. Основы профайлинга в обеспечении безопасности на транспорте: технология и учебная дисциплина. URL: https://psyjournals.ru/psyandlaw/2013/n2/61033_full.shtml (дата обращения 11.11.2021 г.).

- скрещенные на груди руки с вертикально выступающими большими пальцами рук – признак замкнутости, проявление превосходства;
- сцепленные пальцы рук – разочарование и желание скрыть свое негативное отношение;
- шпалеобразное положение рук – жест анализирующего человека, означающий уверенность, убежденность в своей правоте;
- потирание ладоней – положительные ожидания, но особое значение имеет мимика лица (улыбка, напряженность и т.д.);
- подпираание ладонью щеки и подбородка – усталость, незаинтересованность;
- поглаживание подбородка – обдумывание для принятия решения;
- указательный палец у виска, а остальные пальцы закрывают рот – признак негативных мыслей;
- рука у виска – оценивание информации;
- закрывание рта рукой в момент речи – признак лжи;
- сцепленные руки спереди (внизу) – уверенность в себе, частичный барьер;
- руки скрещены на груди, ноги тоже скрещены – признак закрытости, однако при этом, напряженность отсутствует;
- поглаживание бедер (сидя), лба, щек, шеи – признак волнения, переживаний (обычно поглаживанием человек пытается себя успокоить);
- симметричные движения и открытые ладони в сторону собеседника – признак искренности;
- пальцы в замке с приподнятыми большими пальцами (а также во время их движения) – признак искренности;
- пальцы в замке, большие пальцы спрятаны – признак неуверенности, замкнутости;

– прижимание нижней части горла рукой (у женщин) – признак сильного переживания;

– потирание века или закрытие глаз на несколько секунд – признак желания скрыть обман;

– почесывание уха – не воспринимает вашу информацию всерьез или пытается скрыть что-либо;

– потирание носа – признак неискренности, обмана, неуверенности или попытка что-то скрыть;

– потирание шеи рукой (в любой части), поправление воротника, галстука – признаки обмана, сомнения, волнения, неуверенности (женщины могут прикасаться к украшениям на шее);

– отвод головы или взгляда в сторону – признак сокрытия информации, отрицательного отношения к нежелательному вопросу;

– нахмуренные брови и опущенный подбородок – признаки

– недовольства, гнева;

– сжатие губ (подковообразное) – неискренность, желание скрыть информацию;

– неподвижное лицо или чрезмерная мимика – явное волнение, в то же время они могут быть признаками обмана или попыткой что-то скрыть;

– неподвижное лицо во время разговора означает недоверие или отсутствие интереса к теме разговора, а также следствием проявления усталости, грусти или негативного отношения;

– чрезмерная мимика, а также слишком частая жестикуляция говорят о том, что человека что-то заставило волноваться.

Положение головы во время разговора

– прямая позиция – нейтральное отношение к услышанному;

– наклон головы в сторону – заинтересованность (положительно влияет на собеседника);

– наклон головы вниз – признак отрицательного, осуждающего отношения.

Важно также распознавать фальшивые эмоции. Они являются признаками обмана и чаще всего такие эмоции проявляются посредством радости (улыбки) и удивления.

Чтобы отличить искреннюю улыбку от неискренней, необходимо обратить внимание на глаза. Если глаза не щурятся, не появляются мешочки под глазами и морщинки в уголках глаз, а задействован только рот, то такая улыбка неискренняя.

Человек, который на самом деле знает, о чем идет речь и просто притворяется, будет делать удивленное лицо, которое может длиться более одной секунды.

Мимика. «Поджимание губ».

Растянутые губы с опущенными вниз уголками говорят о безразличии к услышанной информации.

Поджимание губ может быть признаком обмана или попыткой что-то скрыть. Человек таким образом пытается сдержать себя, чтобы не сказать лишнего.

«Рот подковой» означает подтверждение или отрицание чего-либо¹³.

Следует также отметить, что всякая привычка формируется при ежедневном повторении на протяжении 21 дня.

Таким образом, чтобы лучше понимать людей, оценивать их поведение в определенных ситуациях, необходимо тренировать внимание, память,

¹³ Шингель А.Л. Указ. соч.

наблюдательность, развивать коммуникативные навыки, проводить тренинг по диагностике вербального или невербального поведения.

Положительные результаты применения профайлинга подтверждают практическую значимость этого метода в подготовке сотрудников правоохранительных органов.

Владение навыками профайлинга позволит сотрудникам более вдумчиво наблюдать и анализировать окружающую обстановку, поведение людей, фиксировать подозрительные признаки в их действиях и устанавливать причинно-следственные связи, а также находить альтернативный подход к решению возникающих в работе проблем.