

Визуальное общение и метод наблюдения

Психологическое состояние, которое возникает у правонарушителя независимо от сознания, существенно влияет поведение и манеру держаться. К примеру, досмотр, как необходимость вызывает в подавляющем большинстве случаев у потенциального преступника сильное внутреннее напряжение. При этом проходят определенные функциональные изменения в организме: поднимается или снижается кровяное давление, дыхание может стать замедленным или прерываться, пульсирует сонная артерия, пересыхает в горле и т.д. и т.п. Эти изменения проявляются внешне, например, состояние психической напряженности вызывает изменения в моторике — человек начинает усиленно двигаться или, наоборот, остается совсем неподвижным. Особенно это состояние усиливается, когда общение приближается к так называемому «горячему» месту, т.е. непосредственно к сокрытой теме. Интенсивность и сила воздействия внутреннего психического напряжения зависят от того, имеем ли мы дело с дилетантом, новичком или с профессиональным террористом, фанатиком. Для выявления этих внешних проявлений, в первую очередь при общении наибольшее значение имеют:

- наблюдение;
- оценка личности по внешним признакам (здесь мимика и др.);
- беседа (устная речь);
- зрительный контакт;
- язык тела (жесты, позы, телодвижения).

На сегодняшний день психологи имеют в своем распоряжении большой арсенал средств, позволяющих определять устойчивые индивидуально-психологические особенности человека. В частности, существуют и такие подходы, которые способны давать объективную информацию о человеке в экстремальной ситуации и ситуации дефицита времени. Такие возможности предоставляет визуальная психодиагностика, основанная на непосредственном наблюдении и интерпретации внешнего

облика человека и его невербального поведения.

Наиболее крупные частные науки, из которых складывается невербальная семиотика:

- паралингвистика (наука о звуковых кодах невербальной коммуникации);
- кинесика (наука о жестах и жестовых движениях, о жестовых процессах и жестовых системах);
- окулесика (наука о языке глаз и визуальном поведении людей во время общения);
- аускультация (наука о слуховом восприятии звуков и аудиальном поведении людей в процессе коммуникации);
- гаптика (наука о языке касаний и тактильной коммуникации);
- гастика (наука о знаковых и коммуникативных функциях пищи и напитков, о приеме пищи, о культурных и коммуникативных функциях снадобий и угощений);
- ольфакция (наука о языке запахов, смыслах, передаваемых с помощью запахов, и роли запахов в коммуникации);
- проксемика (наука о пространстве коммуникации, его структуре и функциях);
- хронемика (наука о времени коммуникации, о его структурных, семиотических и культурных функциях);
- системология (наука о системах объектов, каковыми люди окружают свой мир, о функциях и смыслах, которые эти объекты выражают в процессе коммуникации).¹

Современная невербальная семиотика, как можно видеть из этого списка, состоит из отдельных, но тесно взаимосвязанных дисциплин. В качестве центральных выделяются два раздела невербальной семиотики и признаются основными, это паралингвистика и кинесика.

¹ Статный, В.М., Юренкова, В.А., Бухаров, Н.Н. и др. Основы профайлинга, использование метода выявления лиц, вынашивающих преступные замыслы, для обеспечения безопасности на транспорте / В.М. Статный и др. – Москва: Департамент государственной службы и кадров МВД России, 2013. – 160 с.

Из указанных выше десяти наук далеко не всем уделяется равное внимание и далеко не все они изучены в равной степени. Основные разделы невербальной семиотики более «старые»; понятийный аппарат, теоретические подходы и методы исследования в таких областях, как паралингвистика и кинесика, наиболее разработанные. Наименее исследованными остаются пять разделов невербальной: аускультация, гасстика, ольфакция, хронемика и системология, — и это несмотря на то, что существует много разных областей человеческой деятельности, к которым соответствующие науки вполне приложимы.

Невербальное поведение является внешней формой существования и проявления психического мира личности. Невербальное поведение многообразно как по своему составу (в него входят телодвижения, жесты, мимика и многие другие составляющие), так и по своим функциям. Изучение невербального поведения партнера по общению позволяет понять его особенности, составить его психологический портрет, правильно выстроить свое взаимодействие с ним.

Рассмотрим некоторые составляющие невербальной коммуникации.

1. Кинесика.

Понятие кинесика часто используется в специальной литературе при описании языка телодвижений. «Язык» тела занимает важное место в создании впечатления о человеке.

Подчеркивая определенную связь внутреннего, психологического содержания личности с внешними, морфологическими особенностями строения лица, следует помнить, что лицо любого человека не является чем-то застывшим, а представляет собой *целую гамму различных движений, что выражается в мимике*. К примеру:

- полностью поднятая голова указывает на уверенность в себе, выраженное самосознание, полную открытость и внимание к окружающему миру из-за интенсивных отношений с ним;

- подчеркнуто поднятая голова обнаруживает отсутствие близости, самопревознесение или высокомерие;
- запрокидывание головы назад демонстрирует большое желание деятельности, вызов;
- склоненная набок голова указывает на отказ от собственной активности, полную открытость собеседнику, стремление идти навстречу вплоть до покорности;
- расслабленно свисающая вниз голова — признак всеобщей нехватки готовности к напряжению, безволие.

Следующий вопрос, на котором хотелось бы остановиться, это **информативность лица и глаз**. Рассмотрим практический пример:

- полностью открытые глаза характеризуют высокую восприимчивость чувств и рассудка, общую живость;
- широко открытые «вытаращенные» глаза свидетельствуют об усилении оптической привязанности к окружающему миру;
- прикрытые, «занавешенные» глаза — зачастую признак инертности, равнодушия, высокомерия, скуки или сильного утомления.
- суженный или прищуренный взгляд означает либо сконцентрированное пристальное внимание (наблюдение), либо (в сочетании с взглядом сбоку) коварство, хитрость;
- прямой взгляд, с лицом, полностью обращенным к партнеру, демонстрирует интерес, доверие, открытость (готовность к прямому) взаимодействию;
- взгляд сбоку, углами глаз, свидетельствует об отсутствии полной отдачи, скепсисе, недоверии;
- взгляд снизу (при склоненной голове) указывает либо на агрессивную готовность к действиям, либо (при согнутой спине) на подчиненность, покорность, услужливость;
- взгляд сверху вниз (при откинутой голове) обнаруживает чувство превосходства, высокомерие, презрение, поиски господства;

- уклоняющийся взгляд указывает на неуверенность, скромность или робость, возможно чувство вины;
- оттянутые вниз уголки рта символизируют в целом негативное отношение к жизни, общее невеселое выражение лица;
- приподнятые уголки рта отражают позитивное отношение к жизни, оживленное и веселое выражение лица;
- если рот выглядит пухлым, то его указывает на увеличенную жизненность чувств, мягким — на чувствительность, острым, точно вырезанным — на интеллектуальность, твердым — на определенность воли.²

Далее рассмотрим **информативность руки и кисти руки**. По мнению А. Деревницкого, «руки — настолько красноречивый орган, что иногда непонятно — зачем человеку язык...». К примеру:

- вяло свисающие вдоль тела руки — пассивность, отсутствие готовности к действию, недостаток воли;
- руки заложены за спину — отсутствие готовности к действию, а также скрытые сношения, робость, затруднительное положение;
- ладонь, открытая кверху — жест объяснения, убеждения, открытого представления;
- одна или обе руки спрятаны в карманах — укрывание затруднений, неуверенности, потеря непосредственности;
- рука сжимается в кулак — концентрация, овладение волнением, стремление к самоутверждению;
- потирание рук — человеком овладели приятные, удовлетворяющие его мысли;
- движения рук, закрывающие лицо или часть его — желание скрыть, спрятать, утаить свое состояние; задумчивость или затруднение;
- скрещенные на груди руки — защитная реакция, известная изоляция, некоторое выжидание;

² Еремина, Татьяна Ивановна. Визуальная психодиагностика: экспресс-методы идентификации личности по внешности, мимике и жестам / Т. И. Еремина. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. – 234 с.

- стирающее движение рук по лбу — стирание нехороших мыслей, плохих представлений или концентрация на размышлениях;
- раскрытая ладонь гладит что-нибудь приятное на ощупь (например, другую руку) — мягкий нрав, благодушное настроение, напряженно выпрямленный указательный палец — знак концентрации на внутреннем состоянии, безотносительно к другим людям;
- указательный палец, прямой, касается края губ — чувство неуверенности, поиск причин, помощи;
- палец засунут в рот — наивность, состояние рассеянности, непонимания;
- палец касается глаз или ушей — знак некоторой неловкости, известная робость, желание убежать;
- кончики указательного и большого пальцев соприкасаются, в то время как остальные, особенно мизинец, оттопырены — высокая степень концентрации внимания к тончайшим деталям;
- руки упираются в бедра — потребность в усилении, упрочнении, демонстрация своей твердости и превосходства, вызов, бравада — от наивной до злобной формы;
- руки поддерживают верхнюю часть туловища, опираясь на что-то (например, о стол, спинку стула, низкую трибуну и т.д.) — стремление к духовной опоре или внутренняя неуверенность.

Руки всегда выдадут ложь. Бывает, что они вносят в диагностику лжи больший вклад, чем слово и движения глаз.

Достаточно информативными могут быть и *плечи человека*. К примеру:

- высоко поднятые плечи со слегка сутулой спиной и втянутым подбородком «говорят» о беспомощности, нервозности, хроническом страхе, неуверенности и боязливости;
- плечи, спадающие вперед, указывают на чувство слабости и подавленности, комплекс неполноценности;

- свободное опускание плеч свидетельствует о наступившем чувстве уверенности, о внутренней свободе, владении ситуацией;
- отведение плеч назад означает решимость действовать, чувство силы, активность, предприимчивость, нередко переоценку собственных возможностей;
- выпяченная грудная клетка наблюдается у людей активных, с развитым ощущением собственной значимости, потребностью в социальных контактах;
- впалая грудная клетка часто указывает на известное равнодушие, замкнутость, пассивность, покорность и угнетенность.³

Жесты

Язык жестов обладает высокой информативностью. К примеру, по утверждению А. Брассера, записавшего в течение 25 лет около 25 миллионов свидетельских показаний, главным показателем правдивости свидетеля являются глаза и руки. «Говорить человек может что угодно. А вот глаза и руки его обязательно выдадут. Руки ничего не могут скрыть и расскажут гораздо больше, чем глаза», — считает Брассер.

Вместе с тем язык жестов, помимо индивидуальности (в частности темперамента), имеет и некоторые особенности, зависящие от национальной принадлежности, возраста и пола человека, уровня его культуры и других признаков. Например, английский психолог М. Арджайл, изучавший язык жестов, установил, что в среднем на протяжении часового разговора финн использует жестикуляцию один раз, итальянец — 80, француз — 120, а мексиканец — 180 раз.

Жесты открытости. Среди них можно выделить следующие:

- раскрытые руки ладонями вверх (жест, связанный с искренностью и открытостью);

³ Анисимова, Надежда Николаевна. Особенности визуальной психодиагностики личности террориста. Обнаружение криминального искажения информации: учебно-методическое пособие / Н.Н. Анисимова; Всероссийский ин-т повышения квалификации сотрудников МВД России. - 2-е изд., перераб. - Домодедово (Моск. обл.): ВИПК МВД России, 2007 (Домодедово (Моск. обл.): РИО ВИПК МВД России). - 77 с.

- пожимание плечами, сопровождающееся жестом открытых рук (обозначает открытость натуры);

- расстёгивание пиджака (люди открытые и дружески расположенные к вам часто расстегивают пиджак во время разговора и даже снимают его в вашем присутствии). Например, когда дети гордятся своими достижениями, они открыто показывают руки, а когда чувствуют свою вину или насторожены, прячут руки либо в карманы, либо за спину.

К примеру, специалисты заметили, что во время успешно идущих переговоров участники расстёгивают пиджаки, распрямляют ноги, передвигаются на край стула ближе к столу, который отделяет их от собеседника.

Жесты защиты (оборонительные).

Ими реагируют на возможные угрозы, конфликтные ситуации. Когда мы видим, что собеседник скрестил на груди руки, следует пересмотреть то, что мы делаем или говорим, ибо он начинает уходить от обсуждения. Руки, сжатые в кулаки, также обозначают защитную реакцию говорящего.

Жесты оценки. Они выражают задумчивость и мечтательность. К примеру:

- жест «рука у щеки» — люди, опирающиеся щекой на руку, обычно погружены в глубокое раздумье;

- жест критической оценки — подбородок опирается на ладонь, указательный палец вытягивается вдоль щеки, остальные пальцы — ниже рта (позиция «подождем — посмотрим»);

- человек сидит на краю стула, локти на бедрах, руки свободно свисают (позиция «это замечательно!»);

- наклоненная голова — жест внимательного слушания. Так, если у большинства слушателей в аудитории головы не наклонены — значит, группа в целом не заинтересована тем материалом, который излагает учитель;

- почесывание подбородка (жест — «хорошо, давайте подумаем») используется, когда человек занят принятием решения;

- жесты с очками (протирает очки, берет в рот дужку очков и т.п.) — это пауза для размышления, обдумывания своего положения, перед тем как оказать более решительное сопротивление, требуя пояснений или ставя вопрос;

- расхаживание — жест, обозначающий попытку разрешить слоеную проблему или принять трудное решение. Пощипывание переносицы — жест, обычно сочетающийся с закрытыми глазами, и говорящий о глубокой сосредоточенности, напряженной мысли.

Жесты скуки. Они выражаются в постукивании ногой о пол или щёлкании колпачком авторучки. Голова в ладони. Машинальное рисование на бумаге. Пустой взгляд («Я смотрю на вас, но не слушаю»).

Жесты ухаживания, «прихорашивания». У женщин они выглядят как приглаживание волос, поправление прически, одежды, рассматривание себя в зеркале и повороты перед ним; покачивание бедрами; балансирование туфли на кончиках пальцев («в вашем присутствии я чувствую себя уютно»), у мужчин — поправление галстука, запонок, пиджака, выпрямление всего тела, движение подбородком вверх-вниз и др.

Жесты подозрения и скрытности. Рука прикрывает рот — собеседник старательно скрывает свою позицию по обсуждаемому вопросу. Взгляд в сторону — показатель скрытности, ноги или все тело обращены к выходу — верный признак того, что человек хочет закончить разговор или встречу. Потрагивание или потирание носа указательным пальцем — знак сомнения (другие разновидности этого жеста — потирание указательным пальцем за ухом или перед ухом, потирание глаз).

Жесты доминантности-подчиненности. Превосходство может быть выражено в приветственном рукопожатии. Когда человек крепко пожимает вам руку и поворачивает ее так, что ладонь лежит поверх вашей, он пытается выразить нечто вроде физического превосходства. И, наоборот, когда он протягивает руку ладонью вверх, значит он готов принять подчиненную роль. Когда рука собеседника при разговоре небрежно засунута в карман пиджака,

а большой палец при этом снаружи — это выражает уверенность человека в своем превосходстве.

Жесты готовности. Руки на бедрах — первый признак готовности (его часто можно наблюдать у спортсменов, ожидающих своей очереди выступать). Вариация этой позы в положении сидя — человек сидит на краешке стула, локоть одной руки и ладонь другой опираются о колени (так сидят непосредственно перед заключением соглашения или, наоборот, перед тем, как встать и уйти).

Жесты перестраховки. Различные движения пальцев отражают различные ощущения: неуверенность, внутренний конфликт, опасения — ребенок в этом случае сосет палец, подросток грызет ногти, а взрослый часто заменяет палец авторучкой или карандашом и грызет их. Другие жесты этой группы — переплетенные пальцы рук, когда большие пальцы потирают друг друга; пощипывание кожи; трогание спинки стула перед тем как сесть, при собрании других людей. Для женщин типичный жест придания внутренней уверенности — медленное и изящное поднятие руки к шее.⁴

Жесты фрустрации. Их характеризует:

- короткое прерывистое дыхание, нередко сопровождающееся неясными звуками вроде стоны, мычания и т.п. (тот, кто не замечает момента, когда его оппонент начинает часто дышать, и продолжает доказывать свое, может столкнуться с неприятностями);
- тесно оплетенные, напряженные руки — жест недоверия и подозрения (тот, кто пытается, сцепив руки, уверить окружающих в своей искренности, обычно не имеет успеха);
- руки тесно сжимают одна другую — значит человек попадая в «переделку» (например, должен отвечать на вопрос, содержащий серьезное обвинение против него);
- поглаживание шеи ладонью (во многих это случаях делается,

⁴ Курс лекций по психодиагностике: Материалы для самостоятельного изучения / Сост. Голев С.В., Голева О.С. — Херсон, ХФ ОМУРЧ «Украина», - 2008. – 155 с.

когда человек защищается) — женщины, обычно в этих ситуациях поправляют прическу.

Жесты доверчивости. Пальцы соединены наподобие купола храма (жест «купол»), что означает доверительность и некоторое самодовольство, эгоистичность или гордость (очень распространенный жест в отношениях начальник-подчиненный).

Жесты авторитарности. Руки соединены за спиной, подбородок поднят (так часто стоят армейские командиры, сотрудники полиции, а также высшие руководители). Вообще, если вы хотите дать понять свое превосходство, надо всего лишь физически подняться над оппонентом — сесть выше него, если вы разговариваете сидя, а, может быть, и встать перед ним.

Жесты нервозности. Рассмотрим на практическом примере:

- покашливание, прочищение горла (тот, кто часто делает это, ощущает неуверенность, беспокойство);
- локти ставятся на стол, образуя пирамиду, вершина которой — кисти рук, расположенные прямо перед ртом (такие люди играют с партнерами в «кошки— мышки», пока те не дают им возможности «раскрыть карты», указанием на что служит убирание рук ото рта на стол);
- позванивание монетами в кармане, указывающее на озабоченность по поводу наличия или нехватки денег;
- подергивание себя за ухо — признак того, что собеседник хочет прервать разговор, но сдерживает себя.

Обычно люди лучше контролируют свое лицо, поэтому именно тело способно рассказать об истинных переживаниях индивида.

К кинетике относятся и выразительные движения, проявляющиеся в позе, месте, походке.

Поза.

Поза сообщает об общем энергетическом и психологическом состоянии человека, о его отношении к окружающему. Поза наглядно

показывает, как данный человек воспринимает свой статус по отношению к статусу других присутствующих лиц. При беседе поза может означать заинтересованность в беседе, субординацию, стремление к совместной деятельности и т. п. Важную информацию предоставляет изменение позы в процессе общения: это может говорить об изменении отношений между собеседниками или изменении отношения к беседе, ее содержанию. Часто повторяемая поза сообщает об устойчивых особенностях личности.

Позы разделяют на открытые и закрытые. Открытые позы (сидя, не скрещивая рук и ног) воспринимаются как позы доверия, согласия, доброжелательности, психологического комфорта. Закрытые позы (перекрещенные руки, ноги, отклонение спины назад) воспринимаются как позы недоверия, несогласия, противодействия, критики. Большинству людей нравится уверенная, прямая, с развернутыми плечами и поднятой головой поза.

При рассмотрении позы следует уделить внимание анализу осанки человека. Не зря считается, что чем прямее выглядит человек внешне, тем ровнее он и внутренне. Такой человек не кажется ни неуверенным (наклон вперед), ни заносчивым (прогиб назад). Прямая осанка называется открытой: она показывает не только открытость человека по отношению к окружающему, но и внутреннюю гибкую позицию, когда человек действует так, как того требуют обстоятельства.

Различаются несколько способов посадки человека:

- закрытая (ноги и ступни сомкнуты) — боязнь контакта, недостаток уверенности в себе;
- беззаботно-открытая (ноги или бедра широко расставлены) — недостаток дисциплины, лень, равнодушно-примитивная бесцеремонность;
- ноги замкнуты одна за другую — естественная самоуверенность, благодушное настроение, нет готовности к деятельности или защите;
- посадка на краешке стула, с выпрямленной спиной — высокая

степень заинтересованности в предмете разговора;

- посадка при постоянной готовности вскочить (например, одна ступня — под сидением стоит полностью, другая — позади нее на носке) — типичная для неуверенно-боязливых или злобно— недоверчивых натур.

Направление взгляда идущего человека очень многое говорит о нем самом. Если экстраверт (обращенный вовне человек) смотрит вперед и вокруг себя, то интроверт (обращенный внутрь себя человек) смотрит больше «в себя»: он опускает голову и идет, не замечая ни дороги, ни препятствий вокруг, ни окружающих людей.

Информативность положения ног и ступней. К примеру:⁵

- уверенно стоящий на ногах человек (ноги расставлены не более, чем на две ширины ладони), с равномерным распределением веса тела, свидетельствует, что это человек сильный, уравновешенный, спокойный, твердого характера, умеющий применяться к обстоятельствам;

- неподвижная, застывшая поза, при сильном напряжении, указывает на плохую приспособляемость, упрямство, негибкое самоутверждение;

- изменчивая поза, стоя, при недостатке напряжения, с частой сменой опорной ноги и позиции ступней, обнаруживает недостаток твердости и дисциплинированности, ненадежность и боязливость;

- покачивание на носках означает либо подготовку к активному движению, либо агрессивную установку, либо свидетельствует о заносчивости;

- стойка «широко расставив ноги» указывает на потребность в самоутверждении, широкие притязания, завышенную самооценку и часто — на чувство неполноценности;

- если походка или стойка характеризуются заметной повернутостью носков ног наружу, то это говорит «о чванливой походке»,

⁵ Статный, В.М., Юренкова, В.А., Бухаров, Н.Н. и др. Основы профайлинга, использование метода выявления лиц, вынашивающих преступные замыслы, для обеспечения безопасности на транспорте / В.М. Статный и др. – Москва: Департамент государственной службы и кадров МВД России, 2013. – 160 с.

самоуверенности и самодовольстве («выступает павой»);

- если же носки загнуты вовнутрь, то это указывает на известную внутреннюю слабость, относительный недостаток напряжения, сомнение в своих силах.

Походка

Исследования показывают, что по походке человека и по тому, как он носит обувь, можно судить об особенностях человека. Двух одинаковых походок не бывает, так же как не бывает двух абсолютно похожих людей. Походка может рассказать о постоянных чертах характера и личности, а также о сиюминутном состоянии человека, его настроении и намерениях.

Различают несколько типов походки:

- ритмичная — расслабленная форма приподнятого, но уравновешенного настроения, типична для гуляющих;
- равномерная (по типу армейского маршевого шага) — волевая деятельность или стремление к цели;
- широкие шаги — часто экстраверсия, целеустремленность, предприимчивость, непринужденность, абстрагирующее мышление;
- короткие, маленькие шаги — чаще интроверсия, осторожность, расчет, быстрое мышление и реакция, сдержанность, тип мышления, скорее, конкретный;
- ритмически сильная (с усиленными движениями бедер) — наивно-инстинктивные и самоуверенные натуры;
- раскачивание плеч в резонанс — в основном, эффектные, самовлюбленные индивиды;
- шаркающая, «провисающая» — отказ от волевых усилий и стремлений, вялость, медлительность, лень»
- твердая, угловатая, «ходульная», «деревянная» — зажатость, недостаток контактов, робость, неспособность к свободному проявлению;
- постоянное приподнимание на напряженных носках ног — стремление вверх, ведомое сильной потребностью в чувстве превосходства,

особенно интеллектуального.

По мнению Д. Норенберга и Г. Калеро, люди, которые ходят быстро, размахивая руками, имеют ясную цель и готовы немедленно ее реализовать, а люди, обычно держащие руки в карманах, скорее всего критичны и скрытны, им очень нравится подавлять других. Те, что находятся в угнетенном состоянии духа, тоже часто при ходьбе держат руки в карманах, волочат ноги и редко глядят вверх или в том направлении, куда идут. Таким образом, характер отношений, а также некоторые личностные особенности могут отражаться на осанке, посадке, походке и другой, типичной для данного человека позе.

Высокомерные люди откидывают корпус назад, выпячивают грудь и вскидывают голову. Скромные пытаются быть незаметными, поэтому сутулятся, втягивают голову в плечи, которые слегка приподнимают.

Типичный подхалим наклоняет весь корпус вперед, при этом устремляя взгляд на собеседника и широко, подобострастно улыбаясь.

2. Паралингвистика и экстралингвистика.

Паралингвистическая и экстралингвистическая системы знаков представляют собой «добавки» к вербальной коммуникации. Голос человека позволяет окружающим довольно точно понять его эмоциональное состояние, его переживания, отношение к информации, темперамент, характер человека.

При изучении невербального поведения человека рассматриваются следующие характеристики голоса: качество голоса; диапазон; тональность; ритм; темп; тембр; высота речи; фразовые и логические ударения, предпочитаемые конкретным человеком. Кроме того, анализируются такие характеристики речи как интонации, включение в речь пауз, других вкраплений, например, покашливания, плача, смеха и т.д. Многочисленные характеристики голоса человека создают его образ, способствуют распознаванию его состояний, выявлению психической индивидуальности.

Характерные особенности речи свидетельствуют об индивидуально-психологических особенностях личности. Скорость речи соответствует

темпераменту и темпу жизни человека. Ее можно изменить только на короткое время. Громкость речи является показателем жизненной энергии и уверенности. Отчетливость речи показывает внутреннюю дисциплину, а также отношение к собеседнику. Высота голоса отражает внутренне состояние человека. Способ построения фраз показывает тип жизненной позиции и излюбленные психологические игры человека.

Важным элементом невербального поведения является интонация — ритмико-мелодическая сторона речи. Интонация выполняет такие функции, как дополнение, замещение, предвосхищение речевого высказывания, регулирование речевого потока, акцентирование внимания на ту или иную часть вербального сообщения, а также функцию экономии речевого высказывания. Интонации также часто позволяют судить о том, что говорится, более верно, чем сами слова. Основными элементами интонации являются ритм, интенсивность, темп, тембр речи, а также фразовое и логическое ударение. Пауза, как выразительное средство интонации, группирует слова по логическим требованиям. Длительность пауз может варьироваться, когда человеку нужно что-то усилить или выразить. Ударение — это тонально-силовой акцент, который делается на одном слове в речевом такте.⁶

Изменения в речи человека свидетельствуют об изменении его эмоционального состояния. Изменение тона, голосового тембра, жестикуляция, манеры говорить происходит в состоянии тревоги или нервного напряжения. Повышение тона голоса и более громкая, быстрая речь характерны для страха, гнева, волнения. Понижение тона голоса, замедление речи, заметное снижение после каждой фразы интонации происходят при переживании печали, чувства вины, при расстройстве человека, усталости. Косвенная речь, паузы, речевые ошибки свидетельствуют о том, что говорящий очень осторожен в высказываниях, не подготовил свою линию поведения заранее. Нехарактерно высокий для человека голос скажет о том,

⁶ Невербальные средства коммуникации. – URL: <https://murzim.ru/nauka/psihologija/jetika-delovogo-obwenija/24096-neverbalnye-sredstva-kommunikacii.html> (дата обращения 08.07.2022)

что он испытывает к собеседнику недоверие или же просто очень рад.

Существуют и другие информативные невербальные средства речи: свист, смех, покашливания, неожиданные спазмы голоса.

Истинная натура человека распознается по его смеху. В данном контексте интересными будут наблюдения А. Штангля за особенностями смеха. По его мнению, смех на *а (ха- ха)* — характеризует совершенно открытый, идущий от сердца, облегчающий и беззаботный. Смех на *е (т.е. хе-хе)* — не слишком приятный, а, скорее, дерзкий, завистливый. Смех *на и (хи-хи)* — одновременно скрытный и хитрый, смесь иронии и злорадства. Смех на *о (хо-хо)* звучит хвастливо-угождающее и в основе своей издевательский и протестующий. Смех на *у (ху-ху)* указывает на скрытый страх, боязливость.

«Открытый» смех (с широко открытым ртом), характерен для веселых по натуре людей, которые смеются всем телом, причем женщины делают это особенно ритмично. Прикрывает рот рукой во время смеха человек робкий и не слишком уверенный в себе. При смехе закидывает голову доверчивый и легковверный человек с широкой натурой. Такому типу свойственно совершать неожиданные поступки. Повинуясь лишь своим чувствам. Морщит нос при смехе очень эмоциональный человек, легко поддающийся минутному настроению. Чувства и взгляды быстро меняются.

Через обмолвки, оговорки и тирады (когда говорят много, в том числе о том, о чем человека не спрашивают) может узнать любую скрываемую информацию — эмоции, прошлые поступки, планы, намерения, идеи, то есть все то, что человек пытается скрыть от собеседника, а иногда и от самого себя. Поэтому очень важно уметь обращать внимание на подобные «мелочи».

Таким образом, очень характерная черта, позволяющая составить более общее впечатление о человеке — его голос. Необходимо обращать внимание на следующие *характеристики человеческого голоса*:

- на скорость речи (1. оживленная, бойкая манера говорить, быстрый темп свидетельствуют об импульсивности собеседника, его уверенности в себе; 2. спокойная, медленная манера указывает на

невозмутимость, рассудительность, основательность; 3. заметные колебания скорости речи обнаруживают недостаток уравновешенности, неуверенность, легкую возбудимость).

- на громкость речи (1. сильный голос, как правило, присущ истинной силе побуждений (жизненной силе) либо кичливости; 2. тихий, слабый голос указывает на сдержанность, скромность, такт или нехватку жизненной силы, слабость человека; 3. резкие изменения громкости свидетельствуют об эмоциональности и волнении)

- на артикуляцию речи (1. ясное и четкое произношение указывает на внутреннюю дисциплину, потребность в ясности и недостаток живости; 2. расплывчатое произношение, как правило, свойственно уступчивости, неуверенности, мягкости, вялости воли).

- на высоту речи (1. фальцет (дословно — «головной голос») присущ человеку, у которого мышление и речь больше исходят из интеллекта; 2. грудной голос — мышление и речь эмоциональны, естественны, не созданы сознательно; 3. высокий пронзительный голос — признак страха и волнения; 4. низкий означает покой, расслабленность и достоинство).

- на режим и течение речи (1. ритмичное говорение (ровное перетекание слов с легкими периодическими колебаниями) говорит о богатстве чувств, уравновешенности, скорее, хорошем основном настроении; 2. строго цикличное, правильное говорение означает сильное осознание переживаемого, напряжение воли, дисциплину, педантичность, холодность чувств; 3. округло-текучая манера говорить (типична для общения на пикниках) свойственна людям, живущим глубоко, полно, эмоционально; 4. Угловато-отрывистая манера (типичная для шизотимиков) характеризует трезвое, целесообразное мышление).

В заключении рассмотрения этого вопроса, необходимо остановиться на реакции вегетативной нервной системы. Что происходит с человеком в ситуации, когда он испытывает эмоциональный стресс, к примеру, связанный с боязнью разоблачения. ***Признаками такого состояния могут быть:***

- появление капелек пота, особенно над верхней губой или на лбу;
- сухость во рту, желание пить;
- сухость губ ведет к их периодическому облизыванию;
- тяжелое дыхание, которое приобретает неприятный запах;
- шумный выдох, глубокие вздохи;
- изменение цвета лица (лицо краснеет, бледнеет или покрывается пятнами);

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

появление лицевого тика;

- рот кривится, напрягаются губы, человек начинает покусывать их;
- тело начинает бить дрожь;
- появляется дрожь в голосе;
- учащается моргание (мигание);
- руки покрываются «гусиной кожей»;
- начинается зевота;
- учащается сердцебиение, что ведет к усилению пульсации крови в сосудах; становится заметнее пульсация крови в сосудах на шее, лбу, висках, в сонной артерии;

- появляется заикание;
- начинается нервный кашель (покашливание);
- теряется контроль над тембром и тоном голоса;
- происходит частое и (или) сильное сглатывание слюны, при этом кадык движется резко.⁷

Страх разоблачения, равно как и радость от предвкушения задуманного действия, может выдать эмоциональное состояние при подготовке к проведению теракции, тем самым дать «невербальные ключи» для визуальной диагностики человека, находящегося в состоянии психологического напряжения.

⁷ Статный, В.М., Юренкова, В.А., Бухаров, Н.Н. и др. Основы профайлинга, использование метода выявления лиц, вынашивающих преступные замыслы, для обеспечения безопасности на транспорте / В.М. Статный и др. – Москва: Департамент государственной службы и кадров МВД России, 2013. – 160 с.

Именно диагностика эмоционального состояния и его изменений, лежащая в основе диагностики скрываемых обстоятельств, может выявить потенциально опасных лиц, в том числе и террористов, готовящихся к совершению теракта.

Список использованной литературы:

1. Анисимова, Надежда Николаевна. Особенности визуальной психодиагностики личности террориста. Обнаружение криминального искажения информации: учебно-методическое пособие / Н.Н. Анисимова; Всероссийский ин-т повышения квалификации сотрудников МВД России. - 2-е изд., перераб. - Домодедово (Моск. обл.): ВИПК МВД России, 2007 (Домодедово (Моск. обл.): РИО ВИПК МВД России). - 77 с.
2. Еремина, Татьяна Ивановна. Визуальная психодиагностика: экспресс-методы идентификации личности по внешности, мимике и жестам / Т. И. Еремина. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. – 234 с.
3. Курс лекций по психодиагностике: Материалы для самостоятельного изучения / Сост. Голев С.В., Голева О.С. — Херсон, ХФ ОМУРЧ «Украина», - 2008. – 155 с.
4. Невербальные средства коммуникации. – URL: <https://murzim.ru/nauka/psihologija/jetika-delovogo-obwenija/24096-neverbalnye-sredstva-kommunikacii.html> (дата обращения 08.07.2022)
5. Статный, В.М., Юренкова, В.А., Бухаров, Н.Н. и др. Основы профайлинга, использование метода выявления лиц, вынашивающих преступные замыслы, для обеспечения безопасности на транспорте / В.М. Статный и др. – Москва: Департамент государственной службы и кадров МВД России, 2013. – 160 с.