

С. В. Прокурова

О РОЛИ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЛЕДОВАТЕЛЯ

В настоящее время в среде специалистов самых различных отраслей знания наблюдается возрастание интереса к изучению невербальной коммуникации. В статье рассматривается вопрос о роли невербального общения в профессиональной деятельности следователя.

Ключевые слова: невербальное общение, невербальная коммуникация, коммуникативное пространство, жесты, поза, интонация, мимика, эмоции.

S. V. Prokurova

ABOUT THE ROLE OF NONVERBAL COMMUNICATION IN THE INVESTIGATOR'S PROFESSIONAL ACTIVITY

The article represents the views of foreign and Russian scholars concerning the problem of nonverbal communication. The author analyzes the main peculiarities of nonverbal signals and gives recommendations on how to decipher them. The author also emphasizes that the knowledge of nonverbal communication fundamentals will help investigators and field officers detect crimes. The article is addressed to lawyers, cadets, students and a wide audience.

Keywords: nonverbal communication, nonverbal interaction, nonverbal signals, anthropology, body language, gestures, pantomimicry.

*Когда глаза говорят одно, а язык другое,
опытный человек больше верит первым*
Р. М. Эмерсон

Человек в своей жизни использует разные виды общения: он говорит, слушает, читает, поэтому общение не случайно считается одной из самых сложных научных проблем в психологии. В учебной литературе по психологии общение определяется как «... многоплановый процесс развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности» (1).

Средства общения делятся на два крупных класса: вербальные и невербальные. Вербальные - речь письменная и устная. Невербальные — мимика, жесты, пантомимика (телодвижения), лингвистические и паралингвистические средства (интонации, темп речи, эмоциональная окраска

голоса) и т. д.

В последнее время в среде лингвистов, психологов, социологов, юристов, педагогов наблюдается возрастание интереса к изучению невербальной коммуникации, к специфике функционирования невербальных средств общения в профессиональной деятельности специалистов самых различных отраслей знания, ибо люди передают друг другу послания посредством жестов, интонаций, взглядов, а также — положения тела при межличностных коммуникациях.

Поэтому представляется важным рассмотреть некоторые аспекты невербального общения

применительно к следственной практике. Следователь в своей деятельности напрямую общается с подозреваемым или свидетелем, которые, в зависимости от своих интересов в исходе дела, могут варьировать свои показания. Они могут скрывать имеющиеся у них факты, заявляя, что ничего не знают, ничего не видели и ничего не совершали. Могут исказить имеющуюся информацию, как в своих интересах, так и в интересах других лиц, проходящих по делу. Свидетели могут добросовестно заблуждаться в своих показаниях, исходя из личностных психологических особенностей восприятия тех событий, свидетелями которых, вольно или невольно, они стали. И здесь следователю во многом могут помочь знания основ невербального общения.

Самыми распространенными среди невербальных средств общения являются: контакт глаз, мимика лица, паралингвистические средства (голос и тон), экстралингвистические средства (паузы); реже используемыми называют жестикуляцию и передвижение в пространстве.

Специалисты в области психологии невербального общения считают, что в одном коммуникативном акте с помощью жестов и мимики обычно передается от 60 до 65% всей информации. А психолог Тоня Рейман в своей книге: «Власть мимики жестов» отмечает: «Исследования показали, что 93% способов межличностного общения составляют невербальные формы. Как двигается тело, какое выражение на лице насколько быстро ты разговариваешь, даже то, где ты стоишь и сколько парфюма на себя выливаешь, какие носишь украшения и какой длины твои волосы — все эти составляющие передают информацию намного убедительнее, чем слова, которые произносятся вслух» (2). Логичен и вывод автора: о том, что «...наука, появившаяся на основании психологии, антропологии, лингвистики и социологии, доказывает: невербальные сигналы — самый искренний и надежный источник коммуникации» (3). Действительно, средства невербальной

коммуникации могут раскрывать настоящие намерения, чувства и даже мысли людей, поэтому детальному изучению средств невербальной коммуникации отводится важная роль в профессиональной деятельности следователя и оперативного работника.

Бывший агент ФБР Джо Наварро и доктор психологии Марвин Карлинс в совместном руководстве по изучению невербального общения отмечают, что «самые выразительные моменты невербального поведения называют эмблемами (они позволяют безошибочно определить истинное душевное состояние человека). Так как люди не всегда сознают, что используют средства невербальной коммуникации, язык тела часто оказывается более правдивым, чем произносимые слова, которые сознательно подбираются для получения нужных для говорящего результатов» (4). Кроме того, авторы подчеркивают: «Чтобы успешно читать невербальное поведение, необходимо сначала научиться распознавать и расшифровывать формы успокаивающего поведения. Почему? Потому что они всегда рассказывают о том, что творится на душе у человека в данный момент, и делают это с поразительной точностью» (5).

Изучение основ невербального общения и применение полученных знаний на практике может действительно помочь в раскрытии преступлений. Поэтому при проведении допроса, обыска и других следственных действий, следователь должен очень внимательно следить за тем, как допрашиваемая сторона реагирует на его вопросы, ибо часто именно проявления успокаивающего поведения помогают увидеть тщательно скрываемую ложь.

Формы проявления успокаивающего поведения, на которые необходимо обратить внимание следователю:

1. Прикосновение к шее, ее поглаживание. Это один из самых распространенных типов успокаивающего поведения при стрессе, так как именно на шее находится много нервных окончаний. Поглаживание замедляет пульс,

снижает кровяное давление. Женщины в качестве средства успокоения прикасаются рукой к надгрудной ямке, либо шейным украшениям, если они имеются.

2. Прикосновение к лицу или его поглаживание. Это еще одна успокоительная реакция на стресс. При этом человек может облизывать губы, прикасаться пальцами к мочке уха и шее, поглаживать волосы.

3. Скрещивание рук на груди и потирание ладонями плеч. При этом создается впечатление, что человек мерзнет.

4. Поглаживание человеком ног ладонями своих рук во время проведения допроса. Такое поведение является верным признаком того, что задаваемые вопросы вызывают у допрашиваемого нервное напряжение и состояние дискомфорта. Также это может означать, что человек лжет или он владеет какими-либо знаниями о совершенном преступлении.

Таким образом, при проведении допроса, а также других следственных действий необходимо учитывать вышеуказанные формы поведения для более быстрого и успешного раскрытия преступления. Следователь должен понимать, что чем интенсивнее люди используют успокаивающие формы поведения, тем сильнее они испытывают состояние стресса и дискомфорта.

В процессе общения большое значение имеют пространственные и временные характеристики процесса коммуникации — так называемое коммуникативное пространство или проксемика. Исследователь Л. П. Баданина справедливо замечает, что «наша территория в узком смысле слова — это пространство вокруг нас, которое мы защищаем, расстояние до другого лица, которое нам необходимо...Сразу бросается в глаза, что мы не всех одинаково близко подпускаем к себе. Для одного лица нам нужно большее расстояние, чем для другого. Эта личная дистанция зависит от отношения к другим людям, от нашего чувства собственного достоинства, от доверия к другим людям и нашего общественного положения» (6).

Известно, что люди чувствуют себя неуютно, оказавшись тесно прижатыми друг к другу в переполненном транспорте, лифте, или просто в толпе народа. Исследования, проведенные в данной области психологии, показали, что можно повлиять на характер встречи между людьми, сознательно определяя расстояние между собеседниками.

При встрече с человеком всегда важно учитывать следующие факторы: 1) остается ли он на месте во время диалога: такое «принятие» дистанции позволяет судить о том, что собеседник чувствует себя комфортно; 2) человек отступает шаг назад, или отодвигается от вас вместе со стулом, на котором сидит — данный жест будет свидетельствовать о том, что вы нарушили его личное пространство; 3) и, наконец, если человек делает вам шаг навстречу, это будет указывать на то, что общение с вами ему приятно и он готов к достижению общей коммуникативной задачи

Известный американский психолог и специалист в области исследований невербального поведения, профессор Калифорнийского университета в Сан-Франциско Пол Экман в своей книге «Психология лжи» писал: «Люди лгали бы меньше, если бы думали, что существуют верные признаки обмана. Но признаков обмана как таковых не существует — нет ни одного жеста, выражения лица или произвольного сокращения мышц, которые единственно и сами по себе означали бы, что человек лжет. Существуют только признаки, по которым можно заключить, что слова плохо продуманы или испытываемые эмоции не соответствуют словам. Эти признаки обеспечивают утечку информации» (7).

Пол Экман, как и многие другие специалисты в этой области, полагает, что обнаружить ложь нелегко. В то же время, по его мнению, существует много источников, которые позволяют это сделать: жесты, позы, движения головы, выражение лица, слова, паузы, дыхание, звучание голоса, бледность и румянность кожных покровов и т. д.

Мы считаем, что будучи знакомым с основами невербального общения все-таки можно распознать обман в предъявляемой информации и уличить лжеца. Когда человек заведомо лжет или скрывает свою вину, то он находится в состоянии напряжения, которое при внимательном наблюдении нетрудно заметить.

Остановимся на наиболее значимых и часто встречающихся признаках обмана, которые необходимо знать и учитывать следователю в своей профессиональной деятельности. О неискренности человека может свидетельствовать целый ряд его невербальных реакций:

- нервозность в поведении (постукивание рукою по столу, частое курение сигареты, покашливание);
- «бегаящий» взгляд (отводит глаза в сторону при заведомо ложных ответах на вопрос;
- потирание века или уха или ладоней;
- внезапное появление дрожи в голосе;
- очень быстрые ответы на вопросы или наоборот — затяжные паузы;
- произвольное изменение интонации, тембра и темпа речи;
- вегетативные реакции (расширение или сужение зрачков, подергивание губ, усиленное потоотделение) и т. д.

Считается, что по мимике легче заметить обман, чем по словам, так как лицо непосредственно связано с областями мозга, отвечающими за эмоции. Если что-то вызывает эмоцию, происходит произвольное срабатывание мышц лица. Следовательно, если человек действительно желает знать истинные чувства и эмоции собеседника (который, естественно, будет пытаться скрыть их), он не должен отрывать своего взгляда от его лица в течение первых нескольких секунд после того, как сообщил ему что-то важное и хочет узнать его истинное отношение к услышанному. Также людям, подозревающим собеседника во лжи, следовало бы обращать больше внимания на его голос, ибо человеку под влиянием эмоций трудно скрыть изменения в голосе. Голос человека,

который говорит неправду, в любой момент может стать дрожащим, прерывистым, что может явиться следствием совершаемых им от волнения глотательных движений. Поэтому немаловажное значение в распознавании лжи принадлежит и наблюдению за голосом человека. На это также указывают кандидат юридических наук, доцент кафедры криминалистики ВА МВД России, полковник полиции А. Н. Петрова и ст. преподаватель этой же кафедры, кандидат юридических наук, майор полиции С. С. Домовцев. В своей работе они пишут: «Еще более может выдавать обыскиваемого его речь... По мнению психологов, контролировать голос гораздо сложнее. Чем иные психофизические реакции: при волнении меняется тембр голоса, характер речи (учащенная, сбивающаяся речь или, напротив, нарочито спокойная, замедленная)». (8)

Как показало большинство исследований в этой области, самыми распространенными признаками обмана являются паузы. Они могут быть или слишком продолжительными, или слишком частыми. Нужно внимательно отнестись к речевым ошибкам и междометиям, таким как: «ну», «гм», «э-э» и т. д. Это происходит в случае, если человеку задают неожиданные вопросы и он еще не успел продумать свою линию поведения. Также важную роль в технике обнаружения лжи играет расстояние, на котором следователь будет находиться во время проведения допроса. Следователю необходимо знать о том, что чем дальше от него пытается занять место допрашиваемый, тем более внимательно следует отнестись к нему, как к человеку, готовящемуся скрыть информацию. Важно знать также, что лжецы стараются использовать препятствия или предметы (стол, скамейка, стул и др.) для того, чтобы создать между собою и «неприятным собеседником» защитный барьер, дистанцироваться от него. Следователь должен помнить о том, что удобнее всего наблюдать за человеком из положения стоя.

Большинство исследователей в области изучения невербального общения считает, что

глаза хранят самые потаенные наши чувства. Источником информации, которую они нам дают, является направление взгляда. «Когда человек отводит взгляд, это свидетельствует о наличии определенных чувств: движение вниз означает грусть, в сторону — отвращение, вниз и в сторону — вину или стыд, — замечает Пол Экман. — Однако даже чувствующий свою вину обманщик постарается не отводить глаза в сторону, так как знает, что люди могут заметить это и заподозрить обман» (9). Что касается внешних изменений в лице, вызванных работой высшей нервной деятельности, как испарина, румянец и бледность, то они также связаны с проявлением таких эмоций как страх, гнев, ярость, стыд. Поэтому здесь так же важно не ошибиться в распознавании этих эмоций. На это также указывает в своей работе ст. преподаватель кафедры криминалистики ВА МВД России, майор полиции А. А. Жуланов. Который знакомит нас в своей работе с психологическими закономерностями общения при проведении предварительного расследования. (10)

И последнее — это обнаружение лжи по пластике, по телодвижению, т. е. проведению различных манипуляций при помощи рук и ног. К таким манипуляциям относятся все те движения, которыми держат, цепляют, массируют, потирают какую-нибудь часть тела или совершают какие-либо другие действия. Причем лжецы в основном всегда знают, что эти манипуляции надо подавлять, поэтому они пытаются скрывать свои истинные чувства от посторонних глаз, и это у них получается достаточно хорошо.

Таким образом, можно говорить о том, что следователю необходимо учиться наблюдать за поведением людей, за проявлениями их эмоциональных реакций, отличать ложь от проявлений чувств дискомфорта и стресса и самое главное — уметь правильно интерпретировать сигналы невербального поведения, ибо и от этого также зависит успех его профессиональной деятельности.

Список библиографических ссылок

1. Общая психология. Учеб. Для студентов пед. ин-тов / А. В. Петровский, А. В. Брушлинский, В. П. Зинченко и др.; Под ред. А. В. Петровского. 3-изд., перераб. и доп. М., 1986. С. 128.
2. Тоня Рейман. Власть мимики и жестов. М., 2009. С. 347.
3. Там же. С. 16-17.
4. Наварро,Д., Карлинс, М. Я вижу о чем вы думаете. Пер. с англ. О. Г. Белошеев. 2-е изд. Минск,2010. С. 21, 23.
5. Там же. С. 66
6. Баданина Л. П. Основы общей психологии. М., 2009. С. 410-413.
7. Экман П. Психология лжи. СПб, 2000. С. 59.
8. Петрова А. Н., Домовец С. С. Актуальные проблемы права и правоприменения: сборник материалов 5-й международной научно-практической конференции. — Тамбов-Липецк: Изд-во Першина Р. В., 2011.
9. Экман П. Психология лжи. СПб, 2000. С. 101.
10. Жуланов А. В. О психологических закономерностях предварительного расследования (статья) Актуальные проблемы уголовного процесса криминалистики:материалы 2 Междунар. науч. -практ. конф., Россия —Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2011. -330с.

© С. В. Прокурова, 2012