

# Профайлинг

---

Верификация и детекция лжи

# Елена Родионова



[psyrea@mail.ru](mailto:psyrea@mail.ru)

[psyrea72@gmail.com](mailto:psyrea72@gmail.com)

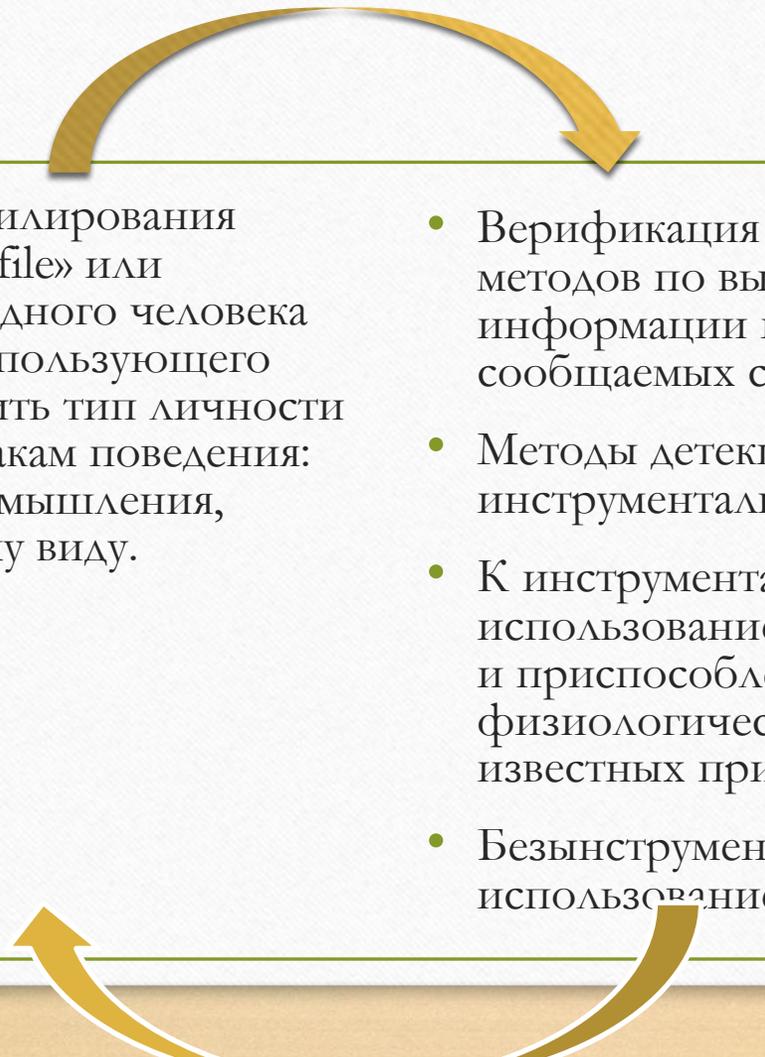
[rea@mydominanta.com](mailto:rea@mydominanta.com)

<https://psyrea.com/>

+7(921)384-4041

skype: earodionova

# Структура курса



- Профайлинг или понятие Профилирования (profiling) родились от слова «profile» или «профиль». По сути это умение одного человека (Профайлера — специалиста, использующего методики профайлинга) установить тип личности другого по определенным признакам поведения: эмоциям, реакциям, речи, стилю мышления, мимике и пантомимике, внешнему виду.
- Верификация (детекция лжи) — это совокупность методов по выявлению намеренно скрываемой информации и оценки достоверности сообщаемых сведений.
- Методы детекции лжи делятся на инструментальные и безинструментальные.
- К инструментальным методам относится использование различных физических приборов и приспособлений для регистрации физиологических показателей. Одним из самых известных приборов является полиграф.
- Безинструментальные методы опираются на использование органов чувств

- Детекция лжи исследует прошлый опыт человека: то, что запечатлелось в его памяти как прошедшее, — его действия, его поступки, прошлое, которое нельзя изменить. Детекция лжи не может быть направлена на будущее время, потому что никто не в силах предсказать свои действия на 100 процентов в будущем.

1. «Будет ли кандидат воровать в компании через пять лет?»

2. «Воровал ли он где-нибудь до этого, на предыдущих местах работы?»

3. «Девушка, которая устраивается к ним на работу, — забеременеет ли она в ближайший год-полтора?»

- Только профайлинг позволяет прогнозировать поведение человека в опоре на его психологические особенности. И именно благодаря этим знаниям мы можем ответить на первый вопрос заказчика: будет ли кандидат воровать через пять лет? Зная особенности профиля человека — например, о его активной жизненной позиции, о любви к изменениям или конфликтности, — я скажу, что через пять лет он и работать-то у этого заказчика не будет.

# Как мы профилируем?

- [https://www.youtube.com/watch?v=1CEWPz\\_dfq4](https://www.youtube.com/watch?v=1CEWPz_dfq4)
- Модальность
- Психотип личности
- Профессиональный тип личности
- Метапрограммы
- Риски (коррупция, зависимость, нарушение дисциплины и пр.)

# Профиль психологии искренности

Специалист по  
беседы оцени  
психологичес  
мотивы челове  
предоставляем  
прогнозирует  
разрабатывает

## Сотрудник Исполнительного психотипа



- Требователен к себе и окружающим
- Любит порядок, предсказуемость
- Контролирует всё и всех
- Внимателен к деталям
- Прекрасный тактик
- Не теряет самообладания в кризисных ситуациях
- Большое количество лишней информации вызывает стресс
- Делит людей на сильных и слабых

*Предупреждение: способен долго сдерживать раздражение, но потом может внезапно взорваться и выпустить гнев...*

ИЯ  
Я

# Как мы верифицируем? (А/31)

- <https://www.youtube.com/watch?v=-DKvTx9364Q> (А/3)
- <https://www.youtube.com/watch?v=vTPIGd9T1wc> (А/3)
- <https://www.youtube.com/watch?v=7WaKi-LBPXE>
- <https://www.youtube.com/watch?v=ig6etKgVКC4> (А/3)
- [https://www.edimdoma.ru/julia\\_vysotskaya/videoposts/228-revnost](https://www.edimdoma.ru/julia_vysotskaya/videoposts/228-revnost) (А/3)

# Как наука это направление имеет истоки в трудах ученых:

- Пол Маклин (теория «триединого мозга», состоящего из «рептильного мозга (ствола мозга)», «мозга млекопитающего (лимбического)» и «человеческого мозга (новой коры, или неокортекса)» (д/з 2 «**Старый надежный лимбический мозг**» прочитать));
- Юнг (Карл Густав) — выделил психологические особенности людей в архетипы;
- Фрейд (Зигмунд) — рассмотрел механизмы психологической защиты личности (д/з 3 **Видео + практикум по ПЗМ**));
- Адлер (Альфред) — изучал то, как жизненный стиль человека влияет взаимодействие с окружающими (д/з 4 «**Порядок рождения и характер человека**» прочитать);
- Хорни (Карен) — очень много исследований, показавших, как воспитание и отношения с окружением в детстве влияют на особенности поведения в будущем.
- Пол Экман – американский психолог, профессор Калифорнийского университета в Сан-Франциско, специалист в области психологии эмоций, исследователь и автор работ, посвящённых исследованию невербального поведения (мимики и жестов): <https://www.paulekman.com/about/paul-ekman/>
- В.А. Барабанщиков - предложил и апробировал оригинальные методы исследования микропроцесса зрительного восприятия, с помощью которых получил ряд новых научных результатов, в том числе выявил закономерности преобразования структуры зрительного поля наблюдателя

# Барабанщиков Владимир Александрович



- Доктор психологических наук, профессор. Член-корреспондент РАО. Почетный доктор наук МГППУ.
- Заведующий лабораторией системных исследований психики Института психологии РАН. Директор Института экспериментальной психологии, профессор факультета психологии Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова. Директор Института экспериментальной психологии Московского государственного психолого-педагогического университета. Декан факультета психологии, заведующий кафедрой общей психологии Московского института психоанализа.

Самая распространенная изначально сфера применения профайлинга — криминалистика. С его помощью составлялся портрет для розыска преступника на основе места преступления. И сегодня методы применяются спецслужбами разных стран для предотвращения угрозы терроризма, мошенничества.

## История

- Методы профайлинга впервые применил английский хирург Томас Бонд в 1888 году для составления психологической характеристики серийного маньяка Джека-Потрошителя.



# История

---

- С 1985 года методы профайлинга, разработанные в ФБР Р. Ресслером и П. Бруксом, применяются для поиска и задержания лиц, подозреваемых в совершении тяжких насильственных серийных преступлений.



Роберт Ресслер

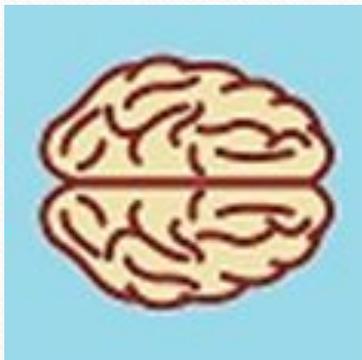
# Охраняют EL AL



И

# Где и какие направления профайлинга востребованы

- **Криминалистика** — составляется психологический портрет серийного преступника. Сфера для людей с определенной нервной системой, потому что речь здесь о маньяках и убийцах. Методы профайлинга востребованы в Российском ФСБ, МВД, в американском ФБР, ЦРУ и других странах.
- **Специальное направление** — во времена СССР оно использовалось КГБ для выявления лиц, занимающихся шпионажем и провокационно-подрывной деятельностью на территории Советского Союза. Были проработаны критерии, как выявить такого человека и спрогнозировать его действия в разных ситуациях. Сейчас это направление актуально еще и в связи с участвовавшими террористическими и экстремистскими угрозами.
- **Авиация** — технологии профайлинга помогают выявить «опасных» пассажиров на этапе предполетного досмотра. Предотвратить проникновение на борт пассажирского самолета террористов. Методика востребована практически в любой авиакомпании планеты.



Первыми прогнозировать поведение людей начали в 1960-е в полиции Израиля, на очередной волне терактов. Силовики оценивали эмоции авиапассажиров по их микровыражениям и стремились выявить преступные намерения. Но с тех пор профайлинг продвинулся и стал использоваться шире: для разоблачения мошенничества, управления кадрами, повышения продаж и просчета рисков личности для окружающих или бизнеса. Причем силовикам в аэропортах тяжелее, чем компаниям: у первых почти нет времени на общение, и оценку приходится выносить на лету. С работой «на месте» куда проще.

# Где и какие направления профайлинга востребованы

---

- **Наука** — связано с исследованиями Пола Экмана в области микровыражений и эмоций. Эти исследования вошли в основу обучения работников служб безопасности экономических сфер.
- **Медико-психологическое направление** — методики, разработанные на базе исследований психопатий и акцентуаций личности известных психиатров Ганнушкина и Леонгарда.
- **Психотехнологическое** — в основе НЛП исследования. Методики помогают определить основные особенности коммуникации человека с другими людьми во всех сферах жизни. Помогают самому человеку общаться с другими эффективнее.

# Современные направления:

- **Транспортный** — предупреждение и профилактика терроризма и других нарушений на любых объектах общественного транспорта.
- **Гостиничное направление** — тоже про безопасность, но уже в этой отрасли, как вы понимаете.
- **Бизнес направление** — помогает в ведении переговоров, проверке информации от контрагентов и заключении выгодных сделок без плачевных последствий для компании.
- **Аудиторское направление** — помогает проверить важные документы и людей, которые их предоставляют. Эффективно для профилактики преступных действий в бухгалтерских отделах.
- **HR профайлинг** — решает задачи обеспечения безопасности при отборе персонала. Помогает кадровым службам и руководителям подобрать специалистов на свободные позиции. Отсеиваются кандидаты с криминальными склонностями, пагубными пристрастиями.
- **Банковское или страховое направление** — симбиоз аудита и бизнес направления. Помогает в выдаче кредитов, еще на этапе беседы и рассмотрении заявки. Эффективно при определении страховых случаев, отсекает мошенников.
- **Семейное направление** — помогает в терапии для пар определить уровень доверия к партнеру. Иногда людям хочется быть более уверенными во взаимности чувств со стороны партнера.
- **Цифровое и интернет направление** — это специальные программы и ПО для профайлинга в сети, а также навыки определения типа и намерений, прогнозирования поведения собеседника по сообщениям в социальных сетях. Сюда же можно отнести клавиатурный почерк. Когда по типу сообщения человека, по частоте ударам по клавишам и т.д. можно определить, хозяин компьютера написал сообщения или другой человек воспользовался его отсутствием (очень актуально в корпоративной сфере).

# 10 наставлений от профайлера ФБР

<https://www.youtube.com/watch?v=EHuvsmgHOxo>

- Джо Наварро — профессионал в чтении людей и бывший служащий Федерального бюро расследований США всегда придерживался этих правил, поэтому и был лучшим в своем деле. Включите их в свой распорядок дня и обучения, и вы преуспеете в профайлинге:



# Активное наблюдение

*«Это съест» много вашей энергии: не созерцать, а думать, но оно того стоит.*

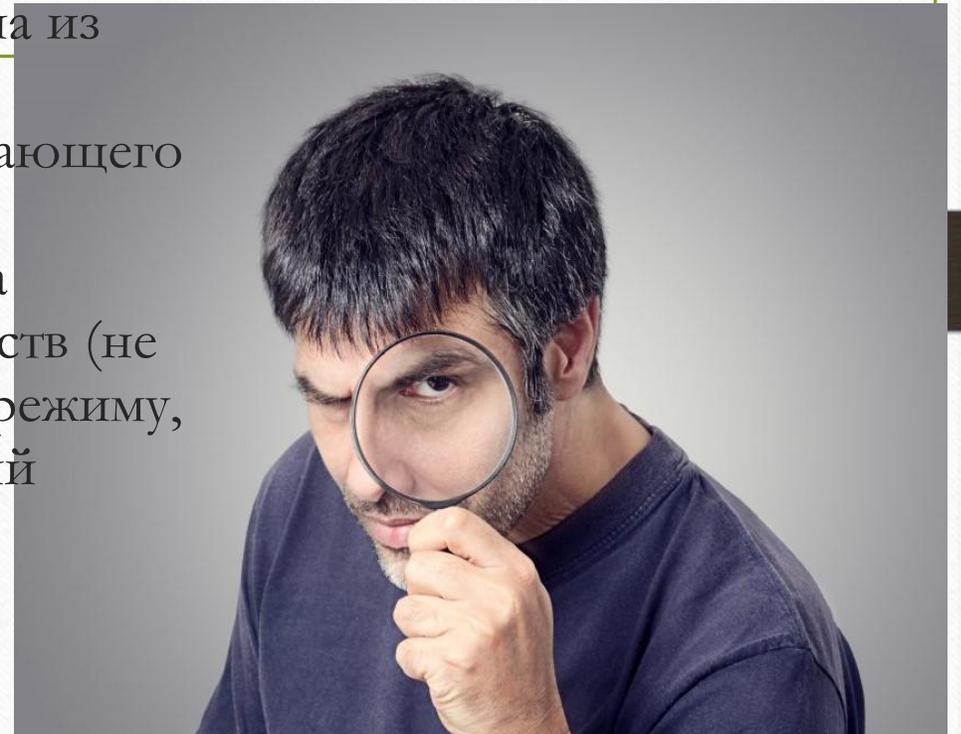
Вы смотрите, но вы не наблюдаете: <https://www.youtube.com/watch?v=UWMxKzjnU94>

- Первое и самое главное правило. Собственно, это одна из первостепенных обязанностей профессионала в профайлинге. И самая большая сложность для начинающего — переход из режима пассивного наблюдателя или обычного смотрящего в режим наблюдения и анализа происходящего, в котором используются все пять чувств (не только ко зрение). Когда мозг адаптируется к новому режиму, вы начнете замечать детали на автомате, как настоящий Шерлок Холмс, чем будете удивлять всех вокруг.

- **Эксперименты по восприятию:**

<https://www.youtube.com/watch?v=LYe58b-3HM>

- Ремейк: <https://www.youtube.com/watch?v=q-Pu-sfdvPs>



# Помните об обстоятельствах

---

- Если человек волнуется при обыске, это нормально и еще не выдает его вину. Если скрещивает руки и ноги, он вполне может мерзнуть, а не подавать признаки неуверенности. Всегда обращайтесь внимание на контекст ситуации и рассматривайте все в комплексе, анализируйте, находите несколько признаков. Это и есть мастерство профайлера. Оно вырабатывается путем тренировок и упорства.

# Обращайте внимание на невербальные знаки

- Есть универсальные выражения лица и жесты. Они характерны для всех людей. Например, когда человек морщит нос и подбородок — это выражение эмоции отвращения. Изучите их и опирайтесь в своих интерпретациях.

*Например, когда люди сжимают губы так плотно, что те превращаются в ниточку, то это однозначный и типичный знак того, что они чем-то сильно обеспокоены и с ними что-то не так. Сжимать губы – это одна из универсальных эмблем.*



# Изучите индивидуальные реакции человека

- Наблюдая за человеком, обращайтесь внимание, как он реагирует на ту или иную ситуацию. Вербально, невербально. У каждого есть свои специфические жесты, способы реагировать. Поизучайте так своих родственников и друзей. Вы увидите, что у каждого человека свой фирменный набор реакций на одинаковые ситуации.

*Идиосинкратические (индивидуальные) элементы невербального поведения: лучше всего учиться распознавать идиосинкратические сигналы, наблюдая за моделями поведения людей, с которыми вы общаетесь регулярно (друзей, членов семьи, сослуживцев, поставщиков повседневных товаров и услуг). Чем лучше вы знаете человека или чем дольше вы с ним общаетесь, тем легче вам будет обнаружить эту информацию, потому что в вашем распоряжении окажется солидная база данных, на основании которых вы сможете выносить свои суждения.*



# Учитесь выделять базовое поведение

- Базовая линия поведения — основа сферы профайлинга. Чтобы ее найти, обращайтесь внимание на поведение человека в спокойной обстановке. У всех оно разное. Если вы научитесь его определять, то и отклонения от нормы сможете быстро разглядеть. Они укажут на изменение состояния человека.

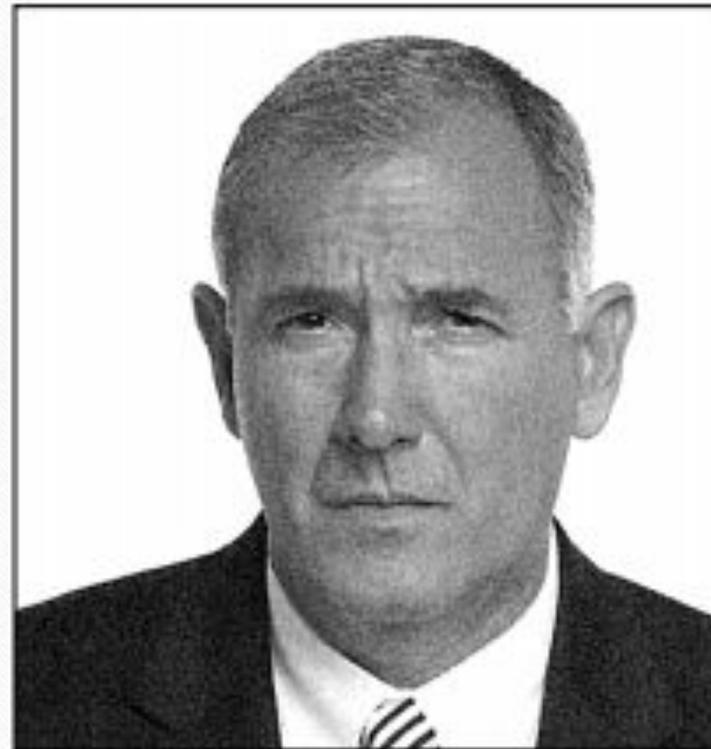
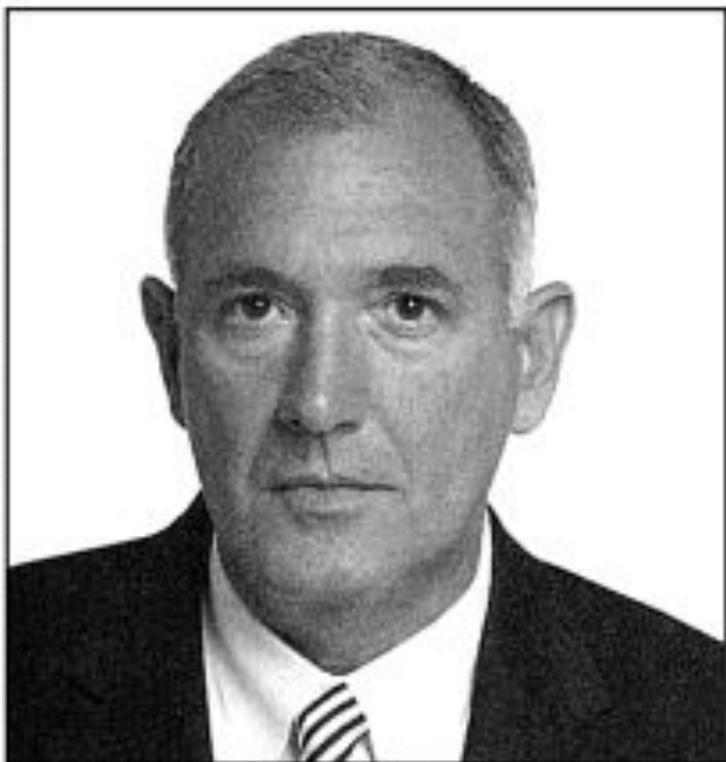


**Важно научиться отличать «нормальное» выражение лица от «напряженного».**

Обратите внимание на черты лица человека, когда он не испытывает стресса.

Веки должны быть расслабленными, а губы полными.

Человек находится в состоянии стресса: лицо его напряжено и слегка искажено, брови нахмурены, лоб наморщен.



СЕМЫ

- Это ком  
Указыва  
Особенн  
все или  
Наприм  
особенн  
жестами  
с больш  
расскаж



# Моменты, когда что-то в поведении изменилось

- Когда ситуация складывается обыденная, монотонная, мы сразу заметим изменения. То же самое верно в отношении невербалики. Когда вы наблюдаете за человеком, отмечайте, в какой момент он отреагировал на изменения. Так вам будет проще анализировать его поведение и прогнозировать действия.



# Верное и ложное

---

- Люди часто маскируют свое истинное состояние невербальными сигналами. Они могут улыбаться, пребывая в унынии или отчаянии и наоборот. Вам надо вскрывать такую ложь. Поначалу о том, что «все лгут» даже на уровне мимики, надо помнить в уме. С практикой вы научитесь видеть маскировку.



# Комфорт и дискомфорт

- Если вы будете акцентировать свое наблюдение на выявлении состояний, когда человеку комфортно или дискомфортно, вы быстрее и точнее научитесь выявлять ложь. Одно это умение позволит вам сделать достаточно много выводов о личности перед вами.

Умение распознавать признаки комфорта и дискомфорта в поведении людей поможет вам понять, о чем на самом деле говорят их тела. Если вы сомневаетесь в значении конкретного элемента поведения, спросите себя, что он, скорее всего, может выражать: комфорт (например, удовлетворение, счастье, расслабленность) или дискомфорт (неудовольствие, неблагополучие, стресс, беспокойство, напряжение). В большинстве случаев вы сможете отнести наблюдаемый элемент к одному из двух основных типов поведения (комфортному или дискомфортному).



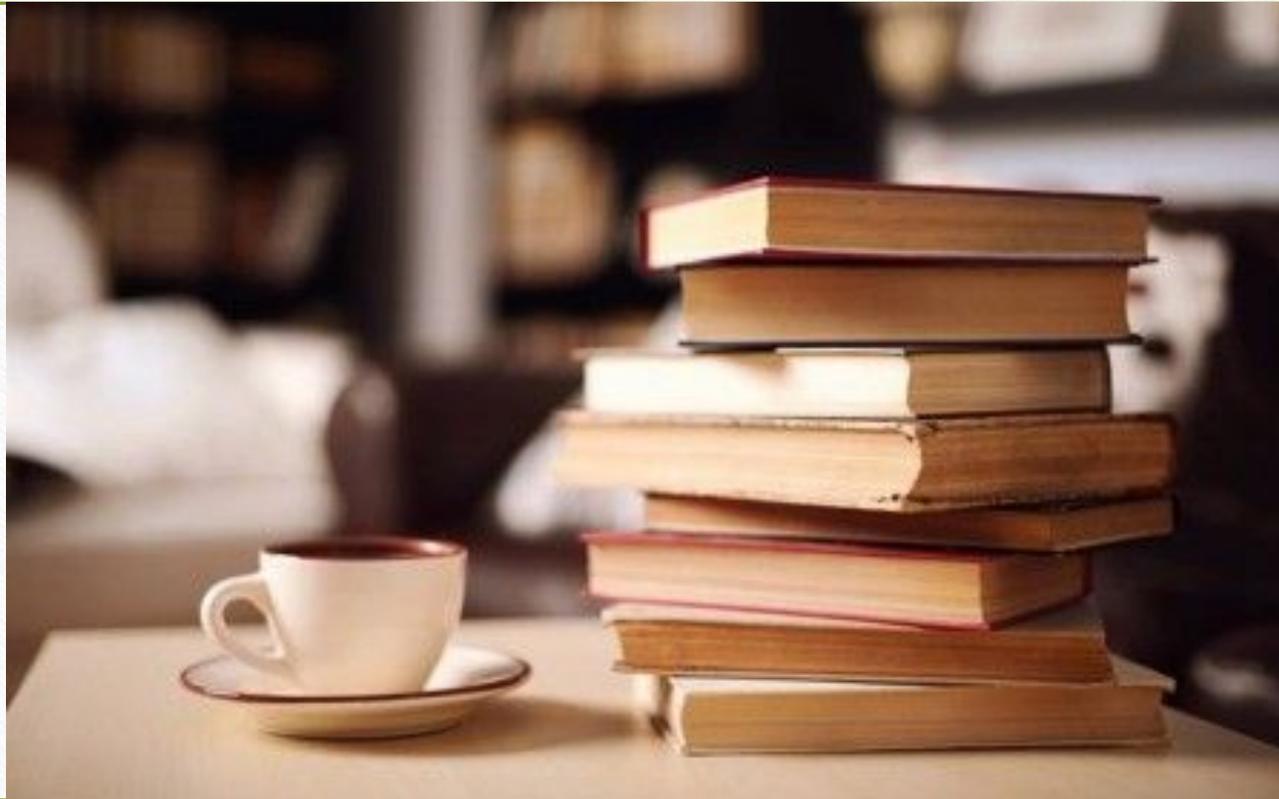
# Умейте маскироваться сами

- Научитесь вести наблюдение незаметно для других людей. Даже если вы работаете следователем и ведете допрос. Если человек обнаружит открытое наблюдение, он легко сможет изменить свое поведение и спутать вам весь анализ. Собственная маскировка ускорит составление профиля и получение нужного результата



# Комментарии по списку литературы

---





[Перевод](#) [Оригинал](#)

# Включаем обаяние по методике спецслужб

Бывший спецagent рассказывает, как нравиться людям, читать их поведение и влиять на них

[Джек Шафер и Марвин Карлинс](#)

★ [добавить в вишлист](#)

*Поможет влиять на людей и производить правильное впечатление*

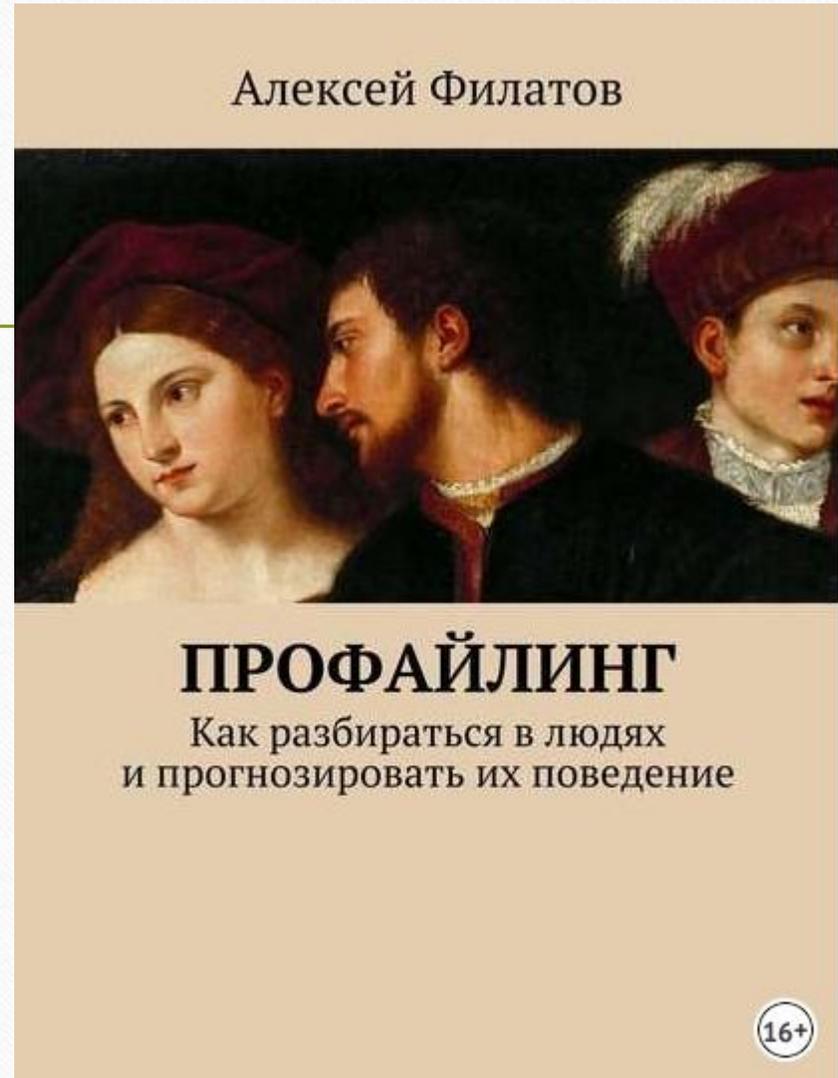
*Советы от агента ФБР и специалиста по поведенческому анализу*

*Научит распознавать ложь и правильно на нее реагировать*



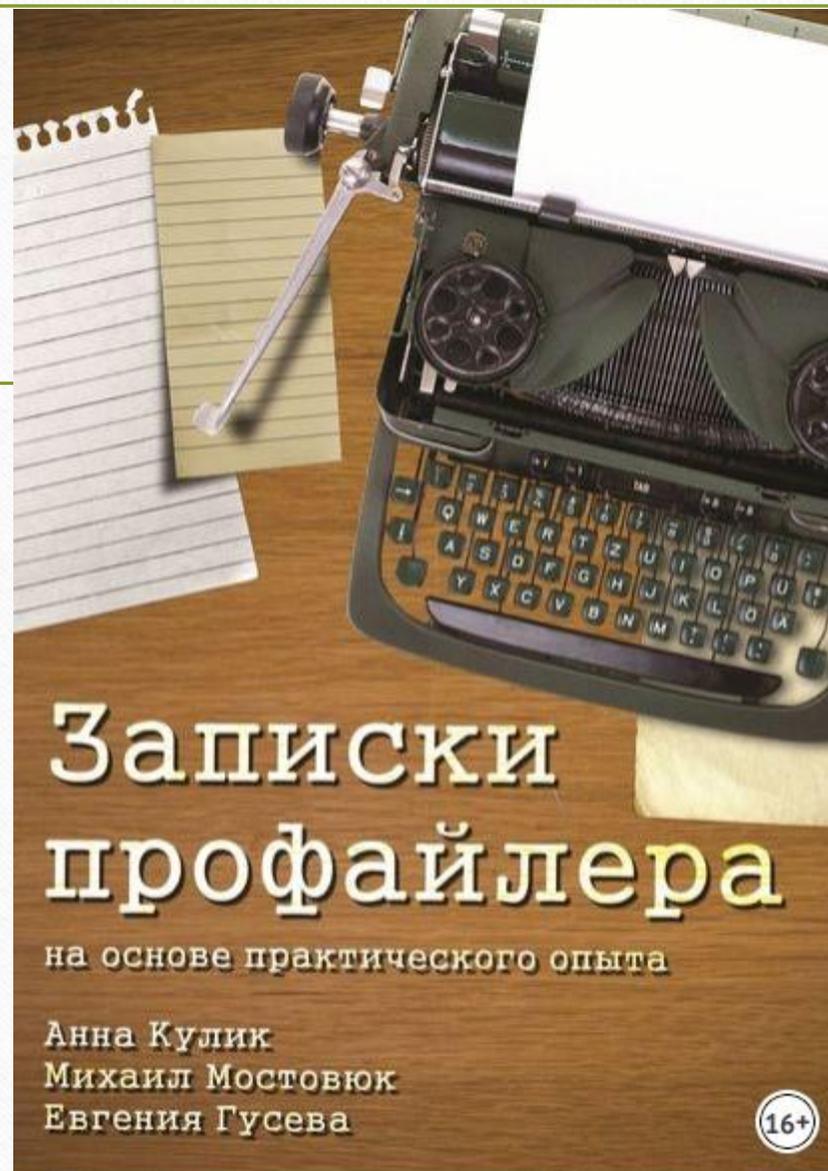
# Книги по профайлингу

- Профайлинг. Как разбираться в людях и прогнозировать их поведение. Книга одного из самых известных российских специалистов профайлеров, Алексея Филатова. Помогает разбираться в мотивах других людей, дает конкретные знания, которые можно сразу применить. Написана простым и понятным языком. Для тех, кому знания нужны для практического применения.



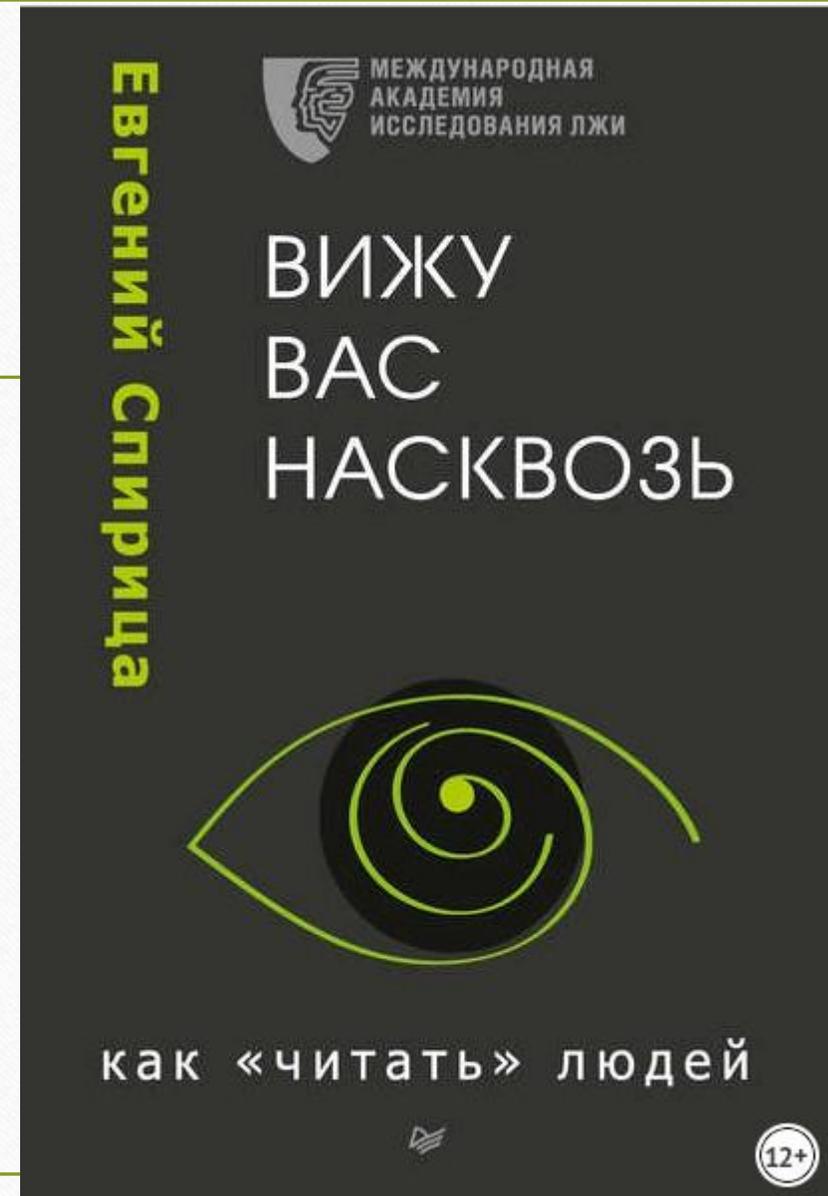
# Книги по профайлингу

- Записки профайлера. Книга написана на основе практического опыта участников сообщества академии профайлинга. Будет легким стартом для новичков. Познакомит с описанием людей, типов. Даст вектор для дальнейшего погружения в тему.



# Книги по профайлингу

- Вижу вас насквозь — читается на одном дыхании, очень интересно описаны человеческие психотипы. Будет полезна как компактная методичка, в которой нет текстовой воды. Всегда можно заглянуть и освежить знания.



# Книги по профайлингу

- Psychopath Free. Как распознать лжеца и манипулятора среди партнеров, коллег, начальников и не стать жертвой обмана — книга Джексона Маккензи. Вы можете даже не подозревать, что в вашей жизни что-то идет не так именно из-за манипуляций со стороны других людей. По началу слово психопат может показаться обидным по отношению к некоторым людям из вашего близкого окружения. Однако, автор объясняет свою позицию с высоты личного опыта. Полезно прочитать каждому, потому что откроет глаза не некоторые не очевидные вещи.

psychopath  
free

КАК РАСПОЗНАТЬ  
ЛЖЕЦА И МАНИПУЛЯТОРА  
СРЕДИ ПАРТНЕРОВ,  
КОЛЛЕГ, НАЧАЛЬНИКОВ  
И НЕ СТАТЬ ЖЕРТВОЙ  
ОБМАНА

Кто среди  
ваших знакомых  
психопат?  
Смотрите тест  
на стр. 308

Джексон Маккензи

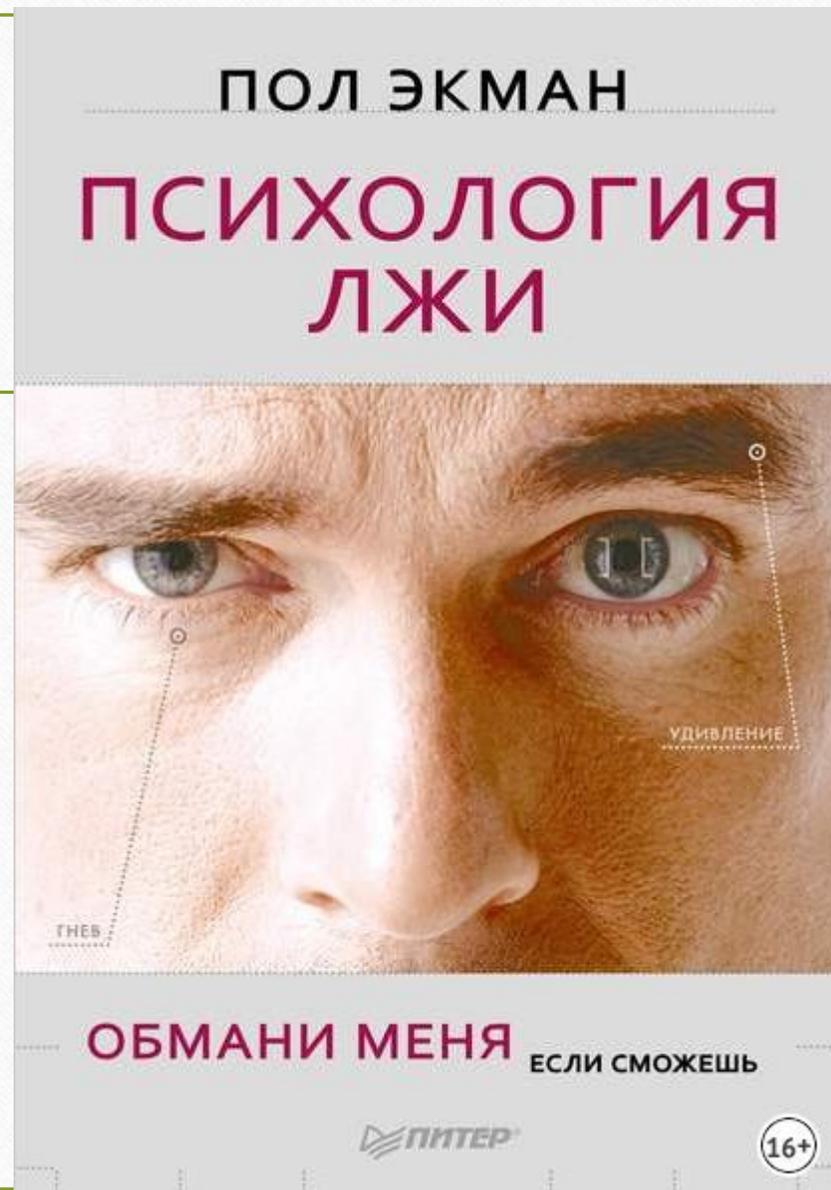
16+

# Примерный список литературы по теме Профайлинга

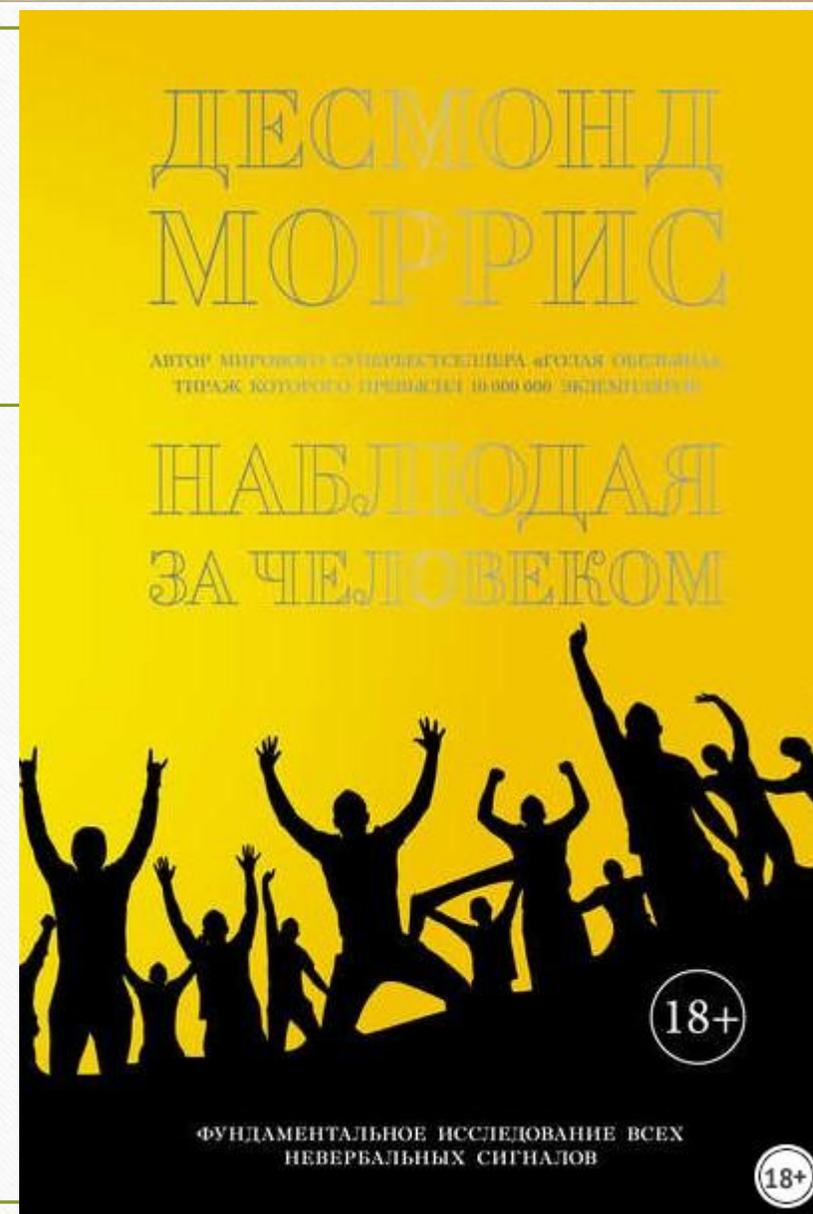
---

- Дж. Наварро «Я вижу, о чем вы думаете» — читается за пару часов, на одном дыхании. в основном, интересна будет новичку. Знатокам более будут интересны личные истории автора, бывшего агента ФБР.
- А. Егидес «Как разбираться в людях, или Психологический рисунок личности» — написана достаточно подробно, расскажет подробно о типах личностей и научит разбираться в людях.
- Фр. Олдерт «Детекция лжи и обмана» и «Три способа выявления. Как читать мысли лжеца. Как обмануть детектор лжи» — рассматриваются вербальные и невербальные особенности, физиологические реакции и многое другое, что позволит познакомиться подробно с темой профайлинга.

- П. Экман «Психология лжи. Обмани меня, если сможешь» — эта и другие книги автора очень увлекательные, как и одноименный сериал. Прочитав ее, вы освоите базу распознавания лжи в самой интересной и легкой подаче



- Д. Моррис «Наблюдая за человеком: Фундаментальное исследование всех невербальных сигналов», «Голая обезьяна» и «Голый человек» — прекрасные книги, чтобы получить знания об основах поведения человека и общества в целом, невербальных метках поведения, жестах, позах, движений в контексте ситуации, (что важно!), мотивах поступков.



# Примерный список литературы по теме Профайлинга

- Д. Дж. Либерман «Чужая душа потемки» — книга, которая доступным языком объясняет, как выводить людей на чистую воду: коллег, друзей, родственников.
- М. Холл, Б. Боденхамер «[НЛП. Полный курс освоения базовых приемов](#)» — отзывы говорят, что эта книга даже может помочь вам пройти сертификацию. Настолько полно она написана. Без воды и лишней метафизики. Легко читается и уважаема специалистами. Подойдет начинающим профайлерам.
- Ю. Щербатых «[Искусство обмана. Популярная энциклопедия](#)» — вы узнаете, как отличить правду от лжи, как распознать уловки мошенников. Удобный аудио формат книги для прослушивания за рулем или по пути на работу.
- А. Вемь «[Вруны и врунишки. Как распознать и обезвредить](#)» — подойдет для начинающих профайлеров. Довольно много ситуаций из жизни, ссылок на других авторов. Для более погруженных в тему простовата.
- П. Волков «Психологический лечебник. Разнообразие человеческих миров» — написана психиатром, психотерапевтом и психологом. Помогает лучше понять себя и окружающих, защититься от душевных заболеваний.

# Примерный список литературы по теме Профайлинга

- Л. Сушард «Я читаю мысли. Ваш разум-ключ ко всему, о чем вы мечтали» — известный менталист делится секретами чтения и управления поступками людей. Раскрыта как вербалика, так и невербальные знаки.
- И. Горелов «Безмолвный мысли знак» — масса примеров из практики, написана доступным языком для новичка.
- Ч. Дарвин «О выражении эмоций у человека и животных» — фундаментальный труд, обязателен к ознакомлению для всех желающих освоить профессию Профайлера.
- К. Э. Изард «Психология эмоций» — книга-учебник подробно познакомит вас с эмоциональной составляющей личности.
- Е. Ильин «Эмоции и чувства» — более современное издание, подробно расскажет об эмоциональном тоне, свойствах, типах.

# Примерный список литературы по теме

---

- А. Коган «Основы физиологии высшей нервной деятельности» — еще одно фундаментальное пособие, обязательное к изучению.
- Г. Крейдлин «Невербальная семиотика» — рассматривается много аспектов анализа поведения и личности человека.
- Э. Кречмер «Строение тела и характер» — книга от создателя теории темпераментов.
- В.А. Образцов. Н.Н. Богомоллова «Криминалистическая психология» — пособие, которым пользуются студенты юридических вузов.
- В. Пономаренко «Практическая характерология» — книга-бестселлер от врача психиатра, психолога, управленца и ученого с 30 летним стажем и собственными методиками. Есть, чему поучиться.
- А. Топорков «Словесный портрет» — из раздела криминалистики. Научит составлять субъективный портрет, давать оценку, характеристику.

- Практический профайлинг.  
Искусство прогнозировать  
мотивы тех, кто рядом с вами» от  
автора Юлии Чаловой.

