



Записки профайлера

на основе практического опыта

Анна Кулик
Михаил Мостовюк
Евгения Гусева

**Анна Кулик
Михаил Мостовюк
Евгения Гусева
Записки профайлера**

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=10267681
ISBN 978-5-4474-1109-1*

Аннотация

В книге в доходчивой форме рассматриваются практические инструменты профайлинга, предназначенные для овладения навыками безинструментальной детекции лжи и их успешного применения в ежедневной жизни. Акцент в книге дан на коммерческий и кадровый профайлинг, а также на профайлинг в сфере личных отношений. Выполнение описанных в книге заданий будет способствовать уверенному закреплению навыка выявления обмана по основным поведенческим маркерам человека.

Содержание

Введение	5
Глава первая. Несколько слов о профайлинге и профайлерах	7
Глава вторая. Инструменты профайлинга	14
Глава третья. Мифы о детекции лжи	19
О чем эта глава?	19
Миф №1: о почесывании носа	21
Миф №2: о направлении взгляда	24
Миф №3: о размере зрачка	28
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Записки профайлера
На основе
практического опыта
Анна Кулик
Михаил Мостовюк
Евгения Гусева

© Анна Кулик, 2015

© Михаил Мостовюк, 2015

© Евгения Гусева, 2015

Создано в интеллектуальной издательской системе
Ridero.ru

Введение

Здравствуйтесь, уважаемые читатели!

Задумывались ли вы как часто вас обманывают? Спросим по другому – часто ли вы думали, что вас обманывают? Исследователи в области детекции лжи утверждают, что среднестатистический человек обманывает 3 раза каждые 10 минут. И мы живем в этом мире, воспринимая ложь как данность, а часто и не замечая ее.

Вы, наверное, уже слышали о профайлерах – людях, уникальной профессии, наименование которой пришло из сферы авиационной безопасности и борьбы с терроризмом. Людях, которые занимаются тем, что выявляют ложь.

Именно этой профессии, а скорее некоторым ее инструментам, позволяющим делать ее выполнение качественным, посвящена эта книга.

Итак, рассмотрим подробнее, кто же такой профайлер. Это человек, который занимается поведенческим анализом на основе невербальных сигналов, мимики и жестов человека. В том числе проводит безинструментальную детекцию лжи, примеры которой в последнее время все чаще встречаются в средствах массовой информации.

На страницах данной книги мы рассматриваем ряд инструментов, позволяющих верифицировать лжеца посредством анализа его вербальных и невербальных проявлений.

Данные навыки можно использовать в различных областях профессиональной деятельности, а также в повседневной действительности, приходя, например, в магазин, или общаясь с незнакомыми людьми.

Мы прекрасно понимаем, что у каждого читателя, держащего эту книгу в руках, свое видение детекции лжи. Кто-то уже читал ряд книг по данной тематике, для других данные сведения являются совершенно новыми. Поэтому информация, которую мы включили в книгу, рассчитана на широкий круг аудитории, она объясняется простым и понятным языком, лишенным сложных специфических терминов, даже несмотря на то, что таковых в профайлинге большое количество.

За участие в подготовке книги мы выражаем большую благодарность участникам сообщества Академии профайлинга, которые потрудились над подготовкой материалов, вошедших в данную книгу. Без их ежедневного вклада, мы еще долго не смогли бы собрать все ее кусочки воедино.

Глава первая. Несколько слов о профайлинге и профайлерах

Под профайлингом сегодня понимают набор психологических методик оценки и прогнозирования поведения человека, осуществляемый путем анализа наиболее информативных частных признаков, характеристик внешности, вербального и невербального поведения.

Как составная часть практически применимых психологических знаний методика профайлинга была разработана в конце 70-х годов прошлого века в Израиле и нашла свое широкое применение в авиационной службе гражданских перевозок. Главной целью применения профайлинга стало уменьшение террористических и иных рисков при анализе вылетающего и прибывающего в аэропорты пассажиропотока.

Суть методики первоначально заключалась в проведении выборочных проверок пассажиров при предполетном досмотре, выявлении нестандартных реакций на простые вопросы, как, например, «цель вашего визита в страну», «сами ли вы укладывали свой багаж» и т. д.

Десятилетием позже, американским исследователем Полом Экманом была разработана методика, положенная в основу современного профайлинга, предполагающая возмож-

ность оперативного и дистанционного определения эмоционального состояния человека. На основе многочисленных исследований им была разработана образовательная программа, направленная на обеспечение безопасности государственных силовых структур, а впоследствии гражданских организаций.

Именно после этого профайлинг получил свое широкое распространение в западном мире, и в первую очередь в правоохранительной сфере. Однако, возможность обеспечения высокого уровня безопасности коммерческого сектора привела к быстрой адаптации методик профайлинга к различным областям экономической деятельности. Сопровождение бизнес-переговоров и заключение крупных сделок, отбор персонала, в том числе на руководящие должности, обеспечение внутренней безопасности посредством разрешения конфликтов изнутри компании, обусловили необходимость подготовки специалистов, обладающих особыми навыками верификации лжи, а также особым чувствованием внутреннего климата предприятия.

Специалисты-профайлеры действительно способны быстро улавливать особенности обстановки в компании и «читать» находящихся перед ними людей как открытую книгу. Естественно, для того, чтобы заниматься подобной деятельностью требуется прохождение специальной подготовки, позволяющей одновременно анализировать колоссальный объем поступающий от собеседника информации: его

внешний вид и особенности одежды, принятую позу и характерные жесты, характеристики речи и используемые единицы лексики, характерные реакции и многое другое. Беседа, проводимая профайлером с собеседником строится по заранее составленному сценарию, позволяющему сравнивать реакции человека в его обычном, «нормальном» состоянии и сразу после того, как ему заданы интересующие вопросы. Для профайлера практически сразу ясен и психотип человека с которым он общается, он знает какие именно вопросы следует ему задавать, какие сценарии опроса использовать, чего ожидать от него и какие слова на него действуют лучше других.

Очевидно, что такие достаточно специфические навыки применимы в любой сфере деятельности, связанной с взаимодействием с людьми и анализом их поведения. В силу своей эффективности широко получил распространение авиационный и железнодорожный профайлинг, позволяющий оперативно выявлять лиц, от которых потенциально возможно ожидать противоправного поведения в аэропортах и на территории вокзалов. Активно развивается профайлинг в местах массового скопления людей – на манифестациях, спортивных мероприятиях, концертах.

Инструментарий профайлинга позволяет по внешнему виду и поведению человека дистанционно определять носителей оружия и взрывчатки, агрессивных настроенных лиц. Криминальный профайлинг на службе у сотрудников спец-

служб и правоохранительных органов помогает составлять психологический портрет предполагаемого преступника путем анализа следов совершенного преступления.

В коммерческой деятельности широко используется кадровый профайлинг, в частности при приеме на работу сотрудников. Его основное предназначение – установление соответствия соискателей требованиям, предъявляемым работодателем. При такой проверке главное преимущество профайлера заключается в том, чтобы не подвергая испытуемого контролю на полиграфе достоверно определить наличие у кандидата негативных привычек и пристрастий, криминального прошлого, тяги к совершению проступков. Используется профайлинг и в работе банковских, страховых и аудиторских компаний, то есть всех тех, кто имеет отношение к проверке достоверности предоставляемых сведений, выдаче кредитов, обеспечению безопасности имущества.

Не секрет, что в последние годы мошеннические схемы становятся все более изощренными и трудновывяляемыми. Именно в таких случаях анализ поведения потенциального заемщика или кредитора может повлиять на принятие решение о выдаче необходимой денежной суммы.

Растет количество обращений к услугам профайлеров и по разборам внутрисемейных конфликтов. Измены, фиктивные браки, хищения внутри семьи – этими вопросами также приходится заниматься профайлерам.

Подумайте, выполнение каких задач важно для профай-

лера, связанного с бизнес-сектором? Ответ очевиден – уметь мыслить, как другой человек. Только в этом случае профайлер сможет понимать другого человека и прогнозировать его поведение. При этом он сам должен быть уметь разным, много времени отводить на освоение техник, тренирующих гибкость. И пусть профайлер не станет профессиональным актером – в меру своих возможностей он все же должен освоить вхождение в различные роли, приноровившись к смене масок. Тем более что в процессе освоения профайлинга наш собственный обман становится правдоподобней.

Обладая определенными навыками, мы не можем не наблюдать за людьми, не классифицировать их, не смотреть на черты лица, соотнося их с поведением. Особенно часто под этот прицел попадают те, кто нам ближе всего – наши родственники. Однако, существует такая вещь как кодекс профайлера, и он гласит, что на родственниках и близких людях освоенные техники применять не этично и не экологично. Поэтому сначала необходимо научиться видеть всех, а затем отучиться видеть своих близких.

В целом же, знание профайлинга облегчает жизнь, делает ее безопасней, ведь всегда можешь понять с кем стоит общаться, а с кем нет, в особенности в деловой сфере. Вы всегда заранее знаете, кто перед вами находится. Приглашая человека в деловые партнеры вы заранее видите можно ли ему доверять или нет и на какие риски вы с ним идете.

А представьте ситуацию, когда вы подходите к руководи-

телю с просьбой о повышении и сразу понимает какое решение он примет. Или давая в долг, заранее знаете отдадут ли вам деньги в срок или нет и т. д.

Не менее важны навыки профайлера и в личной жизни. Ведь на первом свидании, не принято говорить о своих недостатках. Никто не скажет вам сразу и в лоб, что у него, к примеру, есть вредные привычки, не говоря уже о существенных недостатках. Естественно, что каждый человек стремится казаться хорошим и приятным, чтобы произвести положительное впечатление. Но дело приобретает серьезный оборот, когда люди скрывают нечто важное о себе, например, деструктивные, опасные черты своего поведения. Поэтому и в личной жизни, чтобы не стать жертвой обмана, никогда не помешает быть предупрежденным.

Отметим, что все материалы, изложенные на страницах настоящей книги, касаются исключительно безинструментальной детекции лжи, то есть работы профайлеров.

При осуществлении безинструментальной детекции исследователь (профайлер) как бы встраивает «внутренний» детектор лжи в свое сознание. Он позволяет анализировать поведение собеседника по различным каналам – мимике, жестам, особенностям речи, реакциям вегетативной нервной системы и, как следствие этого, понимать – обманывает вас данный человек или нет. При анализе поступающей информации существует большое количество нюансов и тонкостей, лишь совокупность которых может свидетельствовать о том,

что полученную информацию можно определить как ложь. Можно с уверенностью сказать о том, что нет ни одного безоговорочно верного признака, сигнализирующего о лжи. Поэтому, все наблюдаемые поведенческие и вегетативные проявления должны подвергаться комплексной оценке. Для этих целей существует специальная формула профайлинга, которую необходимо учитывать в процессе работы.

Глава вторая.

Инструменты профайлинга

В широком смысле к инструментам профайлинга мы относим элементы, представленные на рисунке.



Рассмотрим их подробнее.

1. Оперативная психодиагностика.

Что она в себя включает? Возможность по внешнему облику человека, по тому, как человек одевается, двигается, взаимодействует с окружающими, отвечает на ваши вопросы, по наличию у него определенных внешних реакций, определить кто он, как он мыслит, на какие поступки способен, а к чему не склонен. Владение навыком оперативной психодиагностики позволяет проводить расследования в компаниях, где случаются кражи, раскрывать мошеннические схемы, сливы информации. Уже только по одной фабуле дела, по описанию того, что произошло, оперативная психодиагностика помогает довольно точно составить профиль человека, которого надо искать. Сам термин «профайлинг», являющийся производным от слов «профайл», «профилирование», свидетельствует, что основная цель оперативной психодиагностики – составить профиль человека, показывающий нам, как он мыслит.

2. Распознавание лжи и чтение эмоций.

Это и есть по сути безинструментальная детекция лжи. Когда по различным каналам – мимике, жестам, речи, проявлениям вегетативной нервной системы, опираясь на определенные инструментари и навыки (ведь для работы с каждым каналом существуют свои методики и инструменты), мы определяем обманывает нас человек или нет.

3. Жесткие переговоры, работа с манипуляциями.

Это, так называемая, «черная риторика», связанная с определенными переговорными техниками, помогающими

ми убедить человека в том, что вы правы, заставить согласиться с вами, а также меры противопоставляемые ей. Профайлерам, сопровождающим переговоры, нередко приходится иметь дело с людьми, переводящими взаимодействие в «жесткий» формат, требующий владения навыками его подавления. С помощью предварительно подготовленного по фотографии и почерку профиля профайлеру удается уже задолго до начала переговоров отобрать инструменты эффективного воздействия на человека, выявить его слабые и сильные места, дать рекомендации по способу подачи информации – так, чтоб он воспринял её лояльно.

4. Трансовые и гипнотехнологии.

Применяются в основном при работе с правоохранительными органами, когда нужно помочь свидетелю вспомнить обстоятельства и детали давно совершенного преступления.

5. Вербовка и нетворкинг (искусство завязывания связей).

Несмотря на «жесткое» название, представляет собой овладение коммуникативными навыками, умение понять человека, для того чтобы договориться с ним. Важно научиться уметь видеть, чем люди могут быть друг другу полезны. Общаясь изо дня в день с большим количеством людей, мы часто и не подозреваем о том, в чем каждый из них может пригодиться нам. Ведь возможно у кого-то из наших знакомых есть именно тот контакт, который нужен нам именно сейчас. Цените людей вне зависимости от того, какого они ранга. Старайтесь быть полезными для них, поскольку по за-

кону взаимного обмена, человек захочет сделать полезное для вас.

6. Графология.

По почерку также можно составить профиль человека, считать его эмоциональное состояние, определить интеллект, психологические особенности, суппозиции и другие элементы, которые имеют позитивное или негативное влияние на профиль человека. Дополняя данные оперативной психодиагностики, графология позволяет создать целостный образ исследуемого лица.

7. Чтение по чертам лица.

Представляет из себя составление черепно-лицевого профиля, которое, кстати, не имеет ничего общего с физиогномикой. В его основе лежит совершенно другая методика, разработанная советскими учеными и продолженная российскими исследователями, которые, опираясь на экспериментальные данные, определили базовые правила чтения по чертам лица.

8. Системное мышление.

Профайлер не может считаться профессионалом, если он не обладает навыками систематизации большого объема информации, не умеет правильно мыслить, не тренирует свою память, не развивает наблюдательность.

9. Социальная инженерия.

Включает в себя «холодное» и «горячее» чтение. Ни для кого не секрет, что большое количество знаний о конкрет-

ном человеке сегодня можно довольно легко почерпнуть из открытых источников. В век «социальных сетей» люди выкладывают о себе много информации в интернете, а ведь то, что попало туда хотя бы раз – даже если вы это удалили – остаётся там навсегда. При эффективном использовании открытых источников можно получить до 80% необходимой информации о человеке.

При проведении работы по отбору персонала многие компании прибегают именно к таким способам получения информации. И если на страничке в социальной сети у претендующего на должность управленца выложены фотографии «я с пивом», «я с подружками» – вряд ли ему будут доверять в том, что он «серьезный» и «ответственный». В этой связи рекомендуем вам проверить свои страницы в социальных сетях – не выкладываете ли вы там лишнего.

Глава третья. Мифы о детекции лжи

О чем эта глава?

Сегодня в средствах массовой информации появляется значительное количество передач, фильмов и сериалов, посвященных «чтению» человека. Добавьте сюда раскрученные интернет-статьи, модные книги и вы получите целый массив не совсем полезной информации, которая может весьма быстро засорить головы людям ее изучающим. В этих условиях достаточно тяжело разобраться в том, что верно, а что нет, в особенности не имея за плечами практического опыта. Да и возможность наработать этот опыт, внедрить его в свою жизнь, появляется не всегда. Поэтому, если вы не взаимодействуете с людьми по роду своей деятельности постоянно, если не являетесь полиграфологом, далеки от HR-сферы, или, к примеру, вы просто интересующийся человек, который хотел бы применять все эти знания в своей жизни, вам, для начала, нужно разобраться, что же из всего этого разнообразия методик действительно работает.

В этой главе мы проведем тщательный и критический анализ всех основных мифов, касающихся детекции лжи, на-

учимся извлекать из них полезную информацию для практических целей. Кроме того, мы разберем, что в этих мифах имеет под собой научную подоплёку, а чему доверять нельзя.

Миф №1: о почесывании носа



По нашему опыту самым популярным вопросом, касающимся мифов о безинструментальной детекции лжи, является: «если человек почесал нос – соврал ли он»? Разбираясь с синдромом Пиноккио (раздражение слизистой носа при намеренном обмане), помните, что если человек вдруг почесал свой нос, то это ни в коем случае не означает, что он соврал!

Чтобы делать какие-то обоснованные выводы для такого суждения, во-первых, мы должны определить, в какой мо-

мент он почесал нос и, во-вторых, каким именно образом он это сделал. Если у вас, по настоящему, чешется нос, то вы, чаще всего, чешете его ладонью. В ином случае – это просто легкое прикосновение, которое не имеет целью почесать нос.

Кроме того, всегда необходимо учитывать контекст. Ведь у человека может быть просто аллергия или тревожное состояние. Сегодня во многих книгах даются советы не прикасаться к лицу слишком часто, чтобы не создавать впечатления того, что вы что-то скрываете. На самом деле, у часто прикасающегося к лицу человека может быть, всего-навсего, повышенный уровень тревоги. Ведь именно через жесты-адапторы, связанные с самопоглаживанием, прикосновением к различным частям своего тела, мы нормализуем свое состояние, успокаиваемся, иными словами, адаптируемся к тем или иным неприятным или тревожащим ситуациям.

Всегда спрашивайте себя – есть ли вообще смысл человеку, за которым вы наблюдаете, сейчас обманывать вас? Если он почесал нос, отвечая на ваш вопрос о погоде – скорее всего, нет. Другое дело, когда вы задаете ему, так называемый, проверочный вопрос, имеющий высокую степень важности. И если именно после проверочного вопроса человек *слегка* прикоснулся к носу, а возможно, «шмыгнул» (при условии что у него нет насморка и аллергии), то и здесь ни в коем случае не навешивайте на него ярлык лжеца. Но, что очень важно, отметьте его реакцию для себя и в обязательном по-

рядке запомните вопрос, за которым эта реакция последовала. В дальнейшей непринужденной беседе повторите этот вопрос, но желательно, гибко, возможно, перефразировав его. Иными словами, повторите стимул. Только в том случае, если выявленная ранее и интересная с точки зрения безинструментальной детекции лжи реакция (прикосновение к носу, почесывание, поглаживание себя) повторилась – можно говорить о том, что имеется вероятность, что человек чего-то недоговаривает.

Возвращаясь к необходимости чтения контекста, стоит отметить, что лица, склонные, например, к наркомании, также часто «шмыгают» носом поскольку данное пристрастие приводит к набуханию носовых крыльев, вызывающих подобную реакцию).

Миф №2: о направлении взгляда



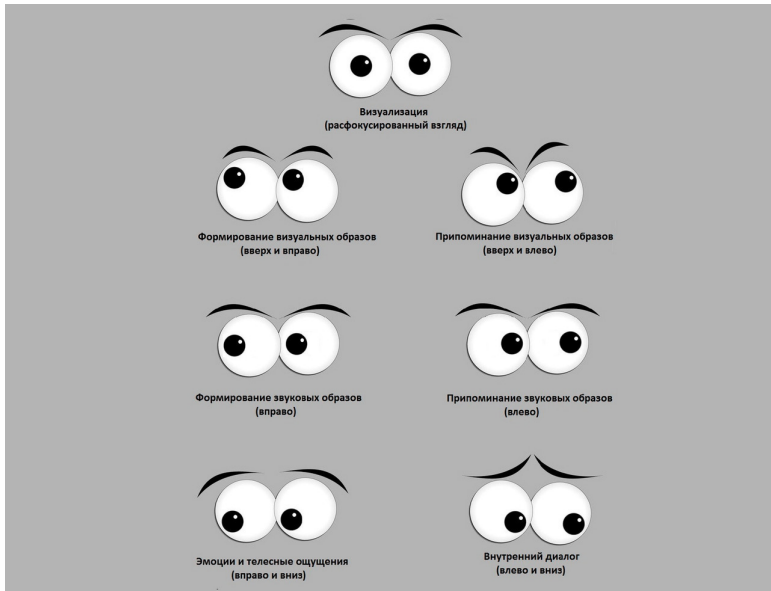
Еще один миф, касающийся детекции лжи, связан с каналами глазного доступа, когда мы пытаемся поймать обманщика по направлению движения его глаз. Сама методика взята из НЛП и ей действительно можно пользоваться, но с большим количеством «но».

Сегодня интернет пестрит всякого рода картинками

и анимациями, посвященными интерпретациям направленного взгляда. Насколько популярная в интернете схема универсальна и может быть применима к каждому?

Во избежание навешивания ярлыков, необходимо учитывать индивидуальность каждого человека, которая проявляется, в том числе и через особенности движения глаз. Если у вас есть сильное желание воспользоваться данной методикой, то, прежде всего, необходимо произвести предварительную калибровку интересующего человека с тем, чтобы понять его базовый код глазного доступа. Это можно сделать, побеседовав с человеком на нейтральные темы.

Для этого в непринужденной беседе сначала задайте человеку вопрос, на который у него нет смысла обманывать. Например, «скажи, как ты отдохнул на прошлых выходных»? Цель вопроса состоит в том, чтобы отследить направление взгляда человека при его работе с воспоминаниями, то есть при извлечении из памяти того, что в действительности имело место быть. Вспоминая, ваш испытуемый не обязательно будет повторять движение глаз, указанное на популярной картинке. Он, может, например, посмотреть вниз, вправо или вверх. И ваша задача – запомнить это направление.



Продолжить калибровку можно, например, следующим вопросом: «а что ты планируешь делать на следующих выходных?» или «давай с тобой пофантазируем – что бы ты сделал, если бы прилетел на Марс»? Вопросы данного характера помогают отследить индивидуальные особенности движения глаз в процессе работы с фантазией, то есть в процессе лжи. Ведь что представляет из себя ложь? Это работа фантазии, воображения, даже не смотря на то, что она бывает очень хорошо подготовлена.

Только после такой калибровки вы можете собрать воеди-

но схему индивидуального кода глазного доступа конкретного человека, которую можно использовать при персональной работе именно с ним, но ни с кем другим больше.

Всякий раз перепроверяйте эффективность работы описанной для всех общей схемы движения глаз. Только индивидуально поработав и откалибровав реакции человека вы сможете понять – работает эта универсальная система или нет. Нередки случаи, когда один и тот же человек и вспоминает, и визуализирует, смотря в одну и ту же точку, что может легко ввести в заблуждение, если вы доверитесь стандартной схеме.

Миф №3: о размере зрачка

Третий миф также связан с глазами, а именно с восприятием эмоций по размеру глазного зрачка. Те, кто знаком с таким направлением психологии как пикап, хорошо должны знать этот признак. Согласно ему, если у вашего собеседника или партнера расширяются зрачки, значит, вы ему нравитесь. Однако и здесь есть большое количество нюансов и подводных камней.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.