

#ЭКОЛОКЕТ

Е. Спирица

# ВИЖУ ВАС НАСКВОЗЬ

КАК «ЧИТАТЬ» ЛЮДЕЙ



THE BEST

ВИЖУ ВАС НАСКВОЗЬ

Е. Спирица



# ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ОГЛАВЛЕНИЕ</b>	<b>2</b>
<b>ОБ АВТОРЕ</b>	<b>7</b>
<b>ВВЕДЕНИЕ</b>	<b>9</b>
<b>ГЛАВА 1. ОСНОВА И ОСОБЕННОСТИ НАШЕЙ МЕТОДИКИ</b>	<b>13</b>
ЛЮБОЙ ВОПРОС НАУКИ — ЭТО ВОПРОС О ПОНЯТИЯХ	13
ПОВЕДЕНИЕ КАК НАУКА: ОТГАДКУ ПОДСКАЖЕТ ЖИВОТНЫЙ МИР	14
СУТЬ НАШЕГО МЕТОДА — МНОГОГРАННЫЙ ВЗГЛЯД НА ЧЕЛОВЕКА	15
<b>ГЛАВА 2. ПСИХОГЕОМЕТРИЯ ТЕЛА: ФИГУРА РАССКАЖЕТ О ВАС ВСЕ</b>	<b>18</b>
ТИПЫ ЧЕЛОВЕКА	18
Пикники	19
Атлетики	19
Астеники	20
Грациалы	21
ДРУЖИТЬ. УПРАВЛЯТЬ. УНИЧТОЖАТЬ	21
SELF-MADE MAN, ИЛИ ХАРАКТЕР ПО СОБСТВЕННОМУ ЖЕЛАНИЮ	23
<b>ГЛАВА 3. ПСИХОТИПОЛОГИЯ: ЛЮДИ, ЗВЕРИ И ЭМОЦИИ</b>	<b>25</b>
ТРИ КИТА ЭМОЦИЙ: ВЫЖИВАНИЕ, РАЗВИТИЕ И ГАРМОНИЯ	25
ЗДОРОВАЯ ПСИХИКА? БОЛЬНАЯ ПСИХИКА? ГДЕ ГРАНИ?	28
<b>ГЛАВА 4. ИСТЕРОИД: ДЕМОНСТРАТИВНЫЙ ПСИХОТИП</b>	<b>30</b>
БАЗОВАЯ ЭМОЦИЯ	33
ЯДРО ХАРАКТЕРА	33
СТРАТЕГИИ МЫШЛЕНИЯ	34
ПСИХОЛИНГВИСТИКА	35
МИМИКА И ПАНТОМИМИКА	35
ВНЕШНИЙ ВИД	35
ОБЩЕНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ	37
ОФОРМЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВА	39
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ	39
ТИПЫ ИСТЕРОИДОВ	39
ПОДСТРОЙКА И ВЕДЕНИЕ	40
ДЕЗАДАПТАЦИЯ	41
КРИМИНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ	41
КАК ОНИ ЛГУТ	42
<b>ГЛАВА 5. ЭПИЛЕПТОИД: УПОРЯДОЧЕННЫЙ ПСИХОТИП</b>	<b>43</b>
БАЗОВАЯ ЭМОЦИЯ	46

ЯДРО ХАРАКТЕРА	46
СТРАТЕГИИ МЫШЛЕНИЯ	47
ПСИХОЛИНГВИСТИКА	48
МИМИКА И ПАНТОМИМИКА	48
ВНЕШНИЙ ВИД	49
ОБЩЕНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ	50
ОФОРМЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВА	54
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ	54
ТИПЫ ЭПИЛЕПТОИДОВ	55
ПОДСТРОЙКА И ВЕДЕНИЕ	56
ДЕЗАДАПТАЦИЯ	56
КРИМИНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ	57
КАК ОНИ ЛГУТ	58
<b>ГЛАВА 6. ПАРАНОЙЯЛ: ЗАСТРЕВАЮЩИЙ ПСИХОТИП</b>	<b>59</b>
БАЗОВАЯ ЭМОЦИЯ	59
БАЗОВАЯ ЭМОЦИЯ	60
ЯДРО ХАРАКТЕРА	62
СТРАТЕГИИ МЫШЛЕНИЯ	63
МИМИКА И ПАНТОМИМИКА	63
ВНЕШНИЙ ВИД	64
ОБЩЕНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ	64
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ	66
ОФОРМЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВА	66
ТИПЫ ПАРАНОЙЯЛОВ	67
ПОДСТРОЙКА И ВЕДЕНИЕ	68
ДЕЗАДАПТАЦИЯ	68
КРИМИНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ	68
КАК ОНИ ЛГУТ	69
<b>ГЛАВА 7. ШИЗОИД: ТВОРЧЕСКИЙ ПСИХОТИП</b>	<b>71</b>
БАЗОВАЯ ЭМОЦИЯ	74
ЯДРО ХАРАКТЕРА	75
СТРАТЕГИИ МЫШЛЕНИЯ	76
ПСИХОЛИНГВИСТИКА	76
МИМИКА И ПАНТОМИМИКА	76
ВНЕШНИЙ ВИД	77
ОБЩЕНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ	78
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ	80
ОФОРМЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВА	80
ТИПЫ ШИЗОИДОВ	80
ПОДСТРОЙКА И ВЕДЕНИЕ	82
ДЕЗАДАПТАЦИЯ	82

КРИМИНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ	82
КАК ОНИ ЛГУТ	83
<b>ГЛАВА 8. ГИПЕРТИМ: ГИПЕРТИМНЫЙ ПСИХОТИП</b>	<b>84</b>
БАЗОВАЯ ЭМОЦИЯ	86
ПСИХОЛИНГВИСТИКА	86
МИМИКА И ПАНТОМИМИКА	86
ВНЕШНИЙ ВИД	87
ОБЩЕНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ	88
ОФОРМЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВА	90
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ	90
ТИПЫ ГИПЕРТИМОВ	90
ПОДСТРОЙКА И ВЕДЕНИЕ	91
КРИМИНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ	92
КАК ОНИ ЛГУТ	92
<b>ГЛАВА 9. ПСИХОАСТЕНИК: ЭМОТИВНЫЙ ПСИХОТИП</b>	<b>94</b>
БАЗОВАЯ ЭМОЦИЯ	96
ЯДРО ХАРАКТЕРА	96
СТРАТЕГИИ МЫШЛЕНИЯ	98
ПСИХОЛИНГВИСТИКА	98
МИМИКА И ПАНТОМИМИКА	98
ВНЕШНИЙ ВИД	99
ОБЩЕНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ	100
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ	102
ОФОРМЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВА	102
ТИПЫ ЭМОТИВОВ	102
ПОДСТРОЙКА И ВЕДЕНИЕ	103
ДЕЗАДАПТАЦИЯ	103
КРИМИНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ	103
КАК ОНИ ЛГУТ	104
<b>ГЛАВА 10. АСТЕНИК: ТРЕВОЖНО-МНИТЕЛЬНЫЙ ПСИХОТИП</b>	<b>105</b>
БАЗОВАЯ ЭМОЦИЯ	107
ЯДРО ХАРАКТЕРА	107
СТРАТЕГИИ МЫШЛЕНИЯ	108
ПСИХОЛИНГВИСТИКА	108
МИМИКА И ПАНТОМИМИКА	108
ВНЕШНИЙ ВИД	109
ОБЩЕНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ	109
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ	110
ОФОРМЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВА	111
ПОДСТРОЙКА И ВЕДЕНИЕ	111
ДЕЗАДАПТАЦИЯ	111

КРИМИНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ	111
КАК ОНИ ЛГУТ	112
<b>ГЛАВА 11. ГИПОТИМ: ДЕПРЕССИВНО-ПЕЧАЛЬНЫЙ ПСИХОТИП</b>	<b>113</b>
БАЗОВАЯ ЭМОЦИЯ	114
ЯДРО ХАРАКТЕРА	114
СТРАТЕГИИ МЫШЛЕНИЯ	116
ПСИХОЛИНГВИСТИКА	116
МИМИКА И ПАНТОМИМИКА	117
ВНЕШНИЙ ВИД	117
ОБЩЕНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ	118
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	119
ОФОРМЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВА	119
ПОДСТРОЙКА И ВЕДЕНИЕ	119
ДЕЗАДАПТАЦИЯ	119
КРИМИНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ	120
КАК ОНИ ЛГУТ	120
<b>ГЛАВА 12. ПСИХОПАТЫ: МОРАЛЬНЫЕ БЕЗУМЦЫ</b>	<b>121</b>
ПСИХОПАТИЯ — ЭТО МОРАЛЬНОЕ БЕЗУМИЕ	121
ЕСТЬ ЛИ ВЫХОД?	121
КАК ВЫЧИСЛИТЬ ПСИХОПАТА	122
ВИДЫ ПСИХОПАТИЙ	123
МИМИКА ПСИХОПАТА: «ЧАПЛИНСКАЯ УЛЫБКА» И ПРИПОДНЯТАЯ БРОВЬ	125
<b>ГЛАВА 13. АРХЕТИПЫ В ОПЕРАТИВНОЙ ПСИХОДИАГНОСТИКЕ</b>	<b>127</b>
Критерии архетипа:	129
МЕТАФОРЫ ОПИСАНИЯ АРХЕТИПОВ В АРХЕТИПИЧНОМ КВАДРАТЕ	130
ЗАСТРЕВАНИЕ И ПЕРЕКОСЫ В АРХЕТИПЕ	131
ДЕТСТВО	132
МОЛОДОСТЬ	134
ЗРЕЛОСТЬ	136
СТАРОСТЬ	138
РОЛЬ АРХЕТИПОВ В ПРОФАЙЛИНГЕ И ВЕРИФИКАЦИИ	140
<b>ГЛАВА 14. СОСТАВЛЕНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ПОРТРЕТА</b>	<b>141</b>
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ. ХОЧЕШЬ БЫТЬ ПРОЗОРЛИВЫМ? БУДЬ ИМ!</b>	<b>144</b>



Хотите узнать секреты спецслужб по прогнозированию поведения человека? Или, может быть, желаете узнать всю правду о человеке без ответов на перечень психологических тестов? Стремитесь правильно подобрать кандидатуру на должность за несколько минут? Что из сказанного собеседником правда, а что ложь? Почему те, кому мы так верим, так легко нас предают? Как это предвидеть?

Моя авторская методика оперативной психодиагностики поможет точно и быстро оценить человека менее чем за 2 минуты общения – понять, кто перед вами, каков его поведенческий портрет, как он будет реагировать на те или иные ситуации.

Метод может быть использован для того, чтобы максимально точно и быстро подстроиться под собеседника или оппонента, а при необходимости – даже дезадаптировать его (например, в случае жесткой беседы, сложных переговоров или общения с преступником или террористами).

**Евгений Спирица**

## ОБ АВТОРЕ

Больше 26 лет Евгений занимается профайлингом и распознаёт ложь. Создал Школу Безынструментальной Детекции Лжи в 2008.

Автор книг и научных монографий. Работает в криминалистике с 1993.

Все, кто сегодня в России преподаёт профайлинг и безынструментальную детекцию лжи – выпускники Евгения. Этому есть подтверждение в виде фотографий с курсов. Ученики учеников. Либо люди, самостоятельно изучавшие наши программы.

Свой 1-й курс по профайлингу Евгений провел в компании "1 ХОД" в 2009. Но изучать и преподавать профайлинг начал с октября 1993, когда обучал сотрудников правоохранительных органов.

### **2018 - 2021**

Создание модели эмоционально-поведенческого профайлинга ICDS.

Разработка практической модели Эмоционального Интеллекта.

Монографии, книги:

- «Основы профайлинга», Спирица, Агейко, 2-е издание, Академия управления при през. Респ. Беларусь, 2019г.

- «Боевое НЛП. Техники и модели скрытых манипуляций и защиты от них».

Спирица, Пелехатый. Издательство ПИТЕР 2020г.

### **2015 - 2017**

Проводит большое число курсов и открытых тренингов в таких компаниях, как:

- Дальневосточный Университет МВД РФ;

- Сбербанк;

- Полицейские подразделения ООН;

- Академия управления при президенте Республики Беларусь;

- Кафедра психологии Санкт-Петербургского МВД РФ.

Создаёт Международный Академический Альянс ICDS, целью которого является объединение лучших методов и методик профайлинга в разных направлениях жизни.

Монографии, книги:

- «Основы профайлинга», Спирица, Агейко, 1-е издание, Академия управления при през. Респ. Беларусь, 2017.

### **2010 - 2014**

Создаёт Академию по распознаванию лжи.

Проводит 1-й открытый курс Профайлер-верификатор. А всего их было проведено 13 до начала онлайн-формата.

Работает с такими компаниями, как:

- Аэропорт Манас, Киргизия;

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

- компания Разгуляй;
- МВД Минск;
- Владивосток Девелопмент;
- МВД РФ;
- Психологи МВД РФ.

Монографии, книги:

- «Основы профайлинга, использование метода выявления лиц, вынашивающих преступные замыслы, для обеспечения безопасности на транспорте». Спирица, Статный. Учебно-методическое пособие. ДГСК МВД России, 2013 г.
- «Реальная психология лжи или Анти-Экман», 2014 г.
- «Применение технологий профайлинга в деятельности органов внутренних дел». Спирица, Статный. Монография. ДГСК МВД России, 2014 г.

### **2007 - 2009**

Консультирует частные компании по ведению жёстких переговоров.  
Делает первые открытия и наработки в безинструментальной детекции лжи.  
Проводит 1-й курс по профайлингу детекции лжи в компании "1 ХОД".  
Начал формировать модель жёстких переговоров и Боевого НЛП.

### **2001 - 2006**

Руководит двумя частными охранными предприятиями.  
Постоянно практикуется вести жёсткие переговоры в защите от рейдерских захватов.  
Директор клуба телохранителей "Серые тени".  
Директор школы охраны.

### **1996 - 2000**

Подготовил программы для обучения подразделений ОМОН, СОБР, спецназа ФСИН.  
Готовил группы личной охраны.  
Получил опыт ведения жестких переговоров с криминалом.

### **1993 - 1995**

Участвовал в 1-й Чеченской компании.  
Пришло понимание, что выиграть переговоры с помощью войны нельзя.  
Начал искать эффективные переговорные методики и модели.

Отряд милиции особого назначения УВД Тульской обл.  
Инструктор по боевой и специальной подготовке.  
Разработал первую программу распознавания скрытоносимого оружия на теле преступника и ведению переговоров с лицами, захватившими заложников.



# ВВЕДЕНИЕ

Добрый день, уважаемые читатели!

Если вам по роду деятельности важно, едва взглянув на человека, максимально точно и быстро понять, кто перед вами, чтобы наладить контакт или, наоборот, обезвредить собеседника, создав стрессовую ситуацию, дезадаптировать его, то этот практический путеводитель по полному психологическому портрету личности будет для вас незаменим!

Сначала несколько слов о том, кто мы такие и чем занимаемся. Команда профайлеров<sup>1</sup> и верификаторов<sup>2</sup> Международного Академического Альянса исследует и изучает ложь во всех ее проявлениях вот уже два десятка лет. Анализируя вербальные и невербальные признаки поведения, мы составляем психологический профиль человека, на основе которого прогнозируем его поведение, а также с помощью ряда специальных методик выясняем наличие или отсутствие лжи в речи человека. К нам за помощью обращаются сильные мира сего, бизнесмены, частные лица и представители силовых структур: в компании есть Центр судебных экспертиз, с которым сотрудничают Следственный комитет, суды, органы МВД. Эксперты Академии выносят свой вердикт «виновен/невиновен» по самым громким делам, тем самым, которые вы видите в новостях на федеральных каналах. Мы гордимся тем, что на нашем счету тысячи раскрытых преступлений, и тем, что по программе «Основы профайлинга», разработанной авторским коллективом нашей академии, проходят обучение сотрудники силовых ведомств.

А теперь давайте разберемся, что же это за наука, которой вы хотите овладеть. Имя ей – психодиагностика! Сегодня в педагогической и психологической среде наконец-то возникло понимание, что психодиагностика в том виде, в каком она существует в российской науке, мало применима на практике. Что не удивительно, ведь в 1936 году она была фактически уничтожена. Это произошло в связи со «злоупотреблениями в педологии» – так называется направление в детской педагогике, которое объединяло в себе подходы медицины, биологии и психологии. ЦК ВКП(б) причислил ее к категории лженаук и поставил на одну полку вместе с кибернетикой, генетикой и инструментальной детекцией лжи. Увы, это веяние того времени: человеческой личности и индивидуальности противопоставлялась социально желательная модель усредненного советского человека.

---

<sup>1</sup> Профайлинг (от англ. profile – «профиль») – новое направление в психологической науке, появившееся сравнительно недавно и позволяющее расшифровывать невербальные компоненты, используемые в межличностном общении. Его суть – составление психологического портрета человека (известного или неизвестного преступника) на основе его индивидуальных поведенческих особенностей, внешнего вида и характерологических признаков.

<sup>2</sup> Верификация (от лат. verus – «истинный» и facere – «делать») – определение истинности/ложности сведений с помощью специальных безынструментальных методик, другими словами, определение лжи без детектора лжи.

И только в период хрущевской оттепели методики, которые разрабатывались в сфере психодиагностической науки в 1920-е годы, постепенно начали восстанавливаться. У отечественных ученых появилась возможность познакомиться с трудами иностранных коллег, которые за это время ушли далеко вперед, особенно в тестовых методиках. Однако первые попытки их использования оказались достаточно сложными. С одной стороны, количественные критерии многих зарубежных методов нам не подходили, ведь Советский Союз был многонациональной страной со своими многообразными (кросскультурными) различиями.

С другой стороны, иностранцы использовали огромное число психологических подходов, которые сосуществовали без претензий на единственно верное знание, однако советские психологи настаивали только на «психологии деятельности», которая укладывалась в концепцию марксизма-ленинизма. На наш взгляд, такой подход нельзя назвать единственно верным.

Сегодня существуют классические модели психодиагностики, которые вполне подходят для лабораторных исследований или кадровых проверок. Но в формате детекции лжи, при профайлинговых и верификационных проверках, которые нас интересуют, такие методы малоприменимы. Ведь за столом бизнес-переговоров невозможно попросить партнера заполнить методику ММРІ или тест Кеттелла, которые насчитывают от 80 до 800 вопросов. Так же как и абсурдно будет заставлять каждого пассажира авиалиний проходить многочасовое тестирование, как предлагают должностные инструкции «Росавиации». Представьте себе, например, большую кавказскую семью с большим количеством детей, которая проходит досмотр. Даже если это все-таки каким-то диким способом воплотить в жизнь, то как профайлер я могу предсказать и в каком психологическом состоянии будут эти пассажиры на борту, и возможное дальнейшее развитие событий.

«Да, видимо, придется работать по старинке, интуитивно», — пришли к выводу специалисты досмотровой службы одного из достаточно известных российских аэропортов, обратившиеся ко мне за советом. Или вот еще более сложный вариант: неужели кто-то будет предъявлять тест террористу для того, чтобы определить его увлечения, детские проблемы и комплексы, чтобы понять, как он будет реагировать на те или иные ситуации? Перед специалистами по антитеррору стоит непростая задача: за считанные минуты понять, что он за личность, каков его поведенческий портрет. Для подобных ситуаций и нужен профайлинг, который позволяет быстро определить профиль личности известного или неизвестного преступника по ряду характеристик; по поведенческим стереотипам будет понятно, как проявится человек, где его ареал обитания и т.д. Кстати, в Советском Союзе одну из первых попыток оперативной психодиагностики совершил определивший структуру личности серийного маньяка Чикатило профессор Бухановский, чьи разработки тоже легли в основу нашей методики.

Надеюсь, уважаемый читатель, теперь понятно, почему появилась наша модель «Оперативная (бестестовая) психодиагностика». При ее разработке перед нами стояла основная задача: понять, как максимально точно и быстро определять

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

психологические черты личности с целью подстройки и взаимодействия с ней или, если это необходимо, для ее дезадаптации (если это жесткие переговоры или общение с террористом, захватившим заложников). Конечно, сегодня есть немало других исследований, отражающих проблематику личности. Однако при всей их интересности и теоретической важности они совершенно не помогают практическому психологу, потому что носят слишком обобщенный, общенаучный, отвлеченный характер и ориентированы на не вполне понятную целевую аудиторию.

Несмотря на то что мы опираемся на труды российских и зарубежных ученых, модель оперативной психодиагностики не претендует на полноту описания опыта. Это не психотерапевтическое и уж тем более не психиатрическое исследование. Наша модель носит абсолютно практический характер и предназначена только для одного: за достаточно короткое время классифицировать человека для взаимодействия с ним, например, в бизнес-переговорах или в ситуации детекции лжи. Стоит заметить, что наш метод отличен от характерологии. Это более полная модель, чем работы таких известных авторов по этой теме, как А. Князев или В. Пономаренко. Мы рассматриваем не только характер человека, но и его личность во всех аспектах: тип характера, конституцию, социальный и духовный уровень – плюс учитываем контекст события (возможно, не в такой полной степени, как это делают лабораторные ученые, но вполне достаточной для семьи и бизнеса).

Все описанное в данной книге опирается на богатый практический опыт, который был собран в рамках экспертиз Международного Академического Альянса в Академии детекции лжи и профайлинга и представляет собой исследование более 30 000 человек. Вряд ли какая-то другая организация может похвастаться такой большой статистической базой. На основании этих исследований, проходивших в условиях полевого, а не лабораторного эксперимента, мы можем делать выводы, что наша модель является достаточно точной и, как показывает опыт, достаточно эффективной для наших целей и задач.

### **ВАЖНО**

*Слушатели академии, которые пользуются данной методикой, знают, что для получения информации о человеке достаточно некоторое время пристально понаблюдать за ним, задать небольшое количество вопросов, чтобы, четко определив точный профиль личности, работать с ней впоследствии.*

Когда мы беседуем с представителями силовых органов, нас часто спрашивают: «Почему вы не используете данную модель при отборе в правоохранительные органы или на топовые позиции в корпорации?» Это делается осознанно, поскольку модель называется «Оперативная психодиагностика» и ее цель – решить задачи классификации личности здесь и сейчас, без использования психодиагностических тестов и зачастую камуфлируя психодиагностические вопросы под формат дружественной беседы. А если идет речь, например, о профотборе в правоохранительные органы, то «диагностику» людей, в чьи руки попадает оружие, должны проводить профессиональные лабораторные психологи, которые изучают

личность очень глубоко с помощью различных тестовых методик, исключая возможность фатальной ошибки.

В данном случае больше подходят исследования Л. Собчек . Мы считаем, что каждый должен заниматься именно своим делом. В нашем же варианте коммуникация носит профилактический характер.

### **ВАЖНО**

*В рамках данного исследования я постараюсь уйти от обобщенного языка, в котором нет критериев, свойственного для отечественной психологии деятельности, – это позволит нашей методике быть максимально полезной и практичной. И да простят меня коллеги-ученые, ряд психологических терминов я буду опускать, расшифровывать, рассказывая простым языком о сложном, чтобы нашей методикой смогли воспользоваться не только эксперты: профессиональные полиграфологи, верификаторы, профайлеры и психологи, бизнесмены, HR-специалисты, андеррайтеры – но и все, кто интересуется данной темой.*

Эта книга – результат огромного 20-летнего труда на пути поиска практического подхода к исследованию личности. Надеюсь, она станет для вас отличным инструментом в человековедении!

**Евгений Спирица**

# ГЛАВА 1. ОСНОВА И ОСОБЕННОСТИ НАШЕЙ МЕТОДИКИ

Наша методика разрабатывалась исключительно для нужд бизнеса и безынструментальной детекции лжи. Ее основная задача состояла в том, чтобы понять, какие стратегии поведения выдают человека, который говорит неправду. Однако методика получила широкое признание во взрослой, детской и семейной психотерапии, потому что достаточно точна и эффективна. Многие психологи стали применять ее, заметив, что наши методы помогают им устанавливать коммуникационный контакт с их пациентами, поэтому мы решили поделиться ею с широким кругом читателей.

Что же такое «Оперативная психодиагностика личности»? Чем она отличается, например, от «Характерологии» или «Оперативной психодиагностики характера»? Прежде чем ответить на эти вопросы, мы должны разобраться, что такое «темперамент», «характер», «личность» и «индивидуальность». Без понимания основных терминов двигаться дальше невозможно, поэтому, уважаемые читатели, для начала немного теории.

## ЛЮБОЙ ВОПРОС НАУКИ – ЭТО ВОПРОС О ПОНЯТИЯХ

Темперамент характеризуется силой, подвижностью, уравновешенностью процессов возбуждения и торможения в коре головного мозга. С моей точки зрения, это определение И. П. Павлова является наиболее точным, поскольку сила и динамика нервных процессов для нас очень важны: именно на них и строятся эмоциональные реакции.

**Характер** – это сочетание предрасположенностей и установок, которые руководят образом жизни, поступками индивидуума и его отношениями с окружающим миром и самим собой. Это индивидуальный тип психических реакций на действия непосредственных раздражителей и впечатлений действительности. По большому счету, это продолжение темперамента: наша нервная система взаимодействует с внешней средой и тем самым формируется наш характер.

Что касается такого понятия, как «личность», то на сегодняшний момент известно порядка 50 определений данного слова. Например, психолог Франс Пиаже понимает под этим термином совокупность психологических качеств. Отечественный коллега Сергей Рубинштейн включает в это понятие динамические тенденции и аффективности. Людмила Собчек называет личность открытой динамической саморегулирующейся системой. И все эти идеи так или иначе схожи между собой. В психологии существует два противоречивых подхода к данной теме. Одни, приверженцы неповторимости каждого индивидуума, считают, что люди

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

различаются характерами, и пытаются определить всего лишь их количественное отношение, а вторые – классифицируют людей по определенным типам. Я сторонник второго подхода, который делает акцент на каком-то одном личностном уровне и рассматривает человека через одну из поведенческих стратегий.

**Личность** в моем понимании – это как психологическая, так и социальная активность человека при его неповторимой индивидуальности.

**Человеческая индивидуальность** – самое интересное из всего, что только существует на свете, и, естественно, самое сложное. В целом мире нельзя найти двух полностью идентичных людей. Даже у близнецов есть определенные различия в характере, несмотря на то что они развиваются в одних и тех же условиях, живут в одной и той же семье, общаются с одними и теми же людьми. Индивидуальность – особенности, которые придают человеку своеобразие через определенный повторяющийся стиль поведения (паттерн).

Кстати, генетики утверждают, что из всего богатого наследия, которое нам передается по наследству, только 20 % определяют наши индивидуальные особенности, а все остальное – изменчиво. В вопросах профайлинга и верификации мы не будем сильно углубляться в индивидуальные особенности личности: на это зачастую просто нет времени. Но мы рассматриваем эту тему в другом аспекте. У нас есть отдельное направление – «Криминалистическое изучение личности известного или неизвестного преступника», в рамках которого мы глубоко изучаем индивидуальные черты антисоциальных психопатичных личностей. В данной книге я не затрагиваю тему психопатии, потому что последняя предназначена для других целей. Во-первых, для формирования доказательной базы, экспертизы для суда в случае, когда преступник уже пойман. А во-вторых, для поиска серийных преступников, сравнимых с Чикатило, когда перед оперативными сотрудниками стоит задача понять индивидуальные особенности такого человека, чтобы сузить ареал поиска и поймать виновного в преступлении.

## **ИНТЕРЕСНО**

*Если описать наш метод образно, то темперамент можно сравнить с рекой, по которой плывет лодка определенной конструкции – характер, а личность – это водитель, который сидит в этой лодке. Гребец сам определяет, куда плыть. Если по течению, то его личность будет быстро развиваться. Если против течения, тогда он будет топтаться на месте или слегка двигаться вперед, при этом расходуя массу усилий. А может, он начнет кружиться, не двигаясь ни туда ни сюда, и будет лишь использовать течение «реки» как в одну, так и в другую сторону. Тогда он будет просто выживать, а не развивать черты своей личности.*

## **ПОВЕДЕНИЕ КАК НАУКА: ОТГАДКУ ПОДСКАЖЕТ ЖИВОТНЫЙ МИР**

Итак, что же такое «Оперативная психодиагностика личности»? Что легло в ее основу и в чем ее новизна? На чем она основана?

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.



Какова ее структура и особенности? Мы не делаем акцент на глубинной психологии З.Фрейда, К.Юнга, А.Адлера, которые связывают формирование личности с врожденными биологическими факторами. Также мы не стали опираться на так называемую гуманистическую вершину психологии – модель В.Франкла, который считает, что главным фактором формирования личности является ее духовное начало. Мы с огромным уважением относимся к уникальному «полевому исследованию», которое ученый, будучи в концлагере, провел на самом себе, и понимаем, что его психотравмирующий опыт не мог не оказать на него влияния. Однако такая модель не очень применима с точки зрения детекции лжи и бизнес-моментов.

Мы являемся сторонниками бихевиорального подхода в изучении психологической модели, которая считает именно внешние воздействия одним из важнейших факторов развития личности. Потому что главное, с чем работает верификатор, – это стимул. Он предъявляет опрашиваемому лицу фактор (слово), который вызывает действие и рефлекторную реакцию, и, уже исходя из обратной связи и поведения человека, он предсказывает его поведение. Именно «стимул – реакция», на наш взгляд, является более точным параметром в данном контексте. И наш 20-летний опыт работы это подтверждает.

### **ВАЖНО**

*Кстати, как уже было отмечено, мы считаем, что не существует единственно правильного мнения в вопросе диагностики личности . И, возможно, именно многообразие взглядов на нее позволяет всем нам, представителям различных отечественных психологических школ, по-разному смотрящим на человеческую индивидуальность, прийти к единому знаменателю.*

## **СУТЬ НАШЕГО МЕТОДА – МНОГОГРАННЫЙ ВЗГЛЯД НА ЧЕЛОВЕКА**

Наша модель состоит из нескольких блоков, таких как: психогеометрия тела; стратегии мышления и поведения каждого психотипа; модель архетипов. Рассмотрим каждый из них.

**Психогеометрия тела** – блок, который позволяет нам учитывать личностные особенности в опоре на фигуру (конституцию) . Для того чтобы вывести закономерность между конституциональной особенностью, эмоциональной структурой личности и характером, нам пришлось совместить и на практике исследовать теории психиатров Э . Кречмера, У . Шелдона, К . Леонгарда и психолога Р . Плутчика.

Анализ стратегии мышления и поведения, которые свойственны глубинной структуре личности, – это разработка нашей команды . Практическим путем мы выяснили, как через речь отражается базовая эмоция человека и как она влияет на его дальнейшее взаимодействие с социумом . Другими словами, это нейролингвистический подход.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

При описании каждого психотипа мы будем говорить о четырех основных факторах:

- что данному типу личности присуще всегда (стратегии мышления и поведения, ядро характера);
- что типично, но может проявляться не всегда (психолингвистика, мимика, пантомимика);
- что может проявляться, потому что в этом есть необходимость (внешний вид, оформление пространства);
- что никогда в рамках данного типа личности встречаться не будет (условия дезадаптации).

### **ВАЖНО**

*Фактически именно по «стратегиям мышления», которые проявляются через речь человека, мы научились предугадывать его поведение в разных ситуациях. И именно это позволило нам понять и очень точно определить, как будут лгать разные психотипы в ситуации проведения верификационной беседы и не только.*

Модель архетипов коллективного бессознательного позволила нам предположить, как человек будет вести себя на определенном жизненном этапе, ведь возраст тоже влияет на его поведение.

А также рассмотрели уровни развития личности:

- первый, врожденный уровень представлен качествами, которые формируются в первые месяцы жизни. К нему относятся:

- конституция (фигура)
- темперамент
- сексуальное влечение
- экстраверсия/интроверсия
- наличие аффективных, чувственных установок — неосознанных психологических состояний, основанных на прошлом опыте
- понимание/отсутствие понимания эмоционального состояния другого человека (эмпатия)
- уровень активности
- способность к формированию привязанности

- второй, индивидуально психологический уровень формируется с 10 до 11 лет жизни человека . Это особенности внимания, памяти, мышления;

- третий, социально психологический уровень формируется к 18–20-летнему возрасту . Он представляет такие качества, как способность к сотрудничеству, партнерству, лидерству, ролевому поведению;
- четвертый, высший духовный уровень личности, завершающий ее развитие, формируется к 40–45-летнему возрасту . Это представление человека о ценностях и идеалах, смысле жизни.

**Подробно тема раскрыта на курсе:**

[Профайлер-Верификатор Практик](#)

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Книгу можно купить на в приложении МТС строки - [stroki.mts.ru](https://stroki.mts.ru) и в книжных магазинах. А также на Ozon и WB.