

Гоголев Владислав Константинович

Современный профайлинг

Москва
2020

УДК 159.9
ББК 88
Г58

Гоголев В. К.

Г58 Современный профайлинг. – М., 2020. – 624 с.

ISBN 978-5-907397-02-6

Эта книга — свод приёмов, техник и практических знаний по психотипологии, архетипологии, психогометрии, метапрограммам, безынструментальной детекции лжи, графологии, жестким переговорам и фокусам языка. И узнать об этом Вы сможете из первых уст — от основателя Школы профайлинга — Владислава Гоголева.

В книге Владислав Гоголев понятно и доступно рассказывает об эффективных приёмах и техниках, используемых им и всей командой специалистов в ежедневной работе.

УДК 159.9
ББК 88

Оглавление

Введение	9
Оперативная психодиагностика	17
Глава 1. Введение.....	18
Глава 2. Техники профайлинга.....	22
Диагностика человека по внешнему виду.....	22
Особенности вербального поведения.....	23
Особенности невербального поведения или язык тела.....	23
Глава 3. Коммуникации.....	29
Техника коммуникации — «Имя собственное».....	34
Техника коммуникации — «Зеркало отношения».....	34
Техника коммуникации — «Терпеливый слушатель».....	35
Техника коммуникации — «Личная жизнь».....	35
Техника коммуникации — «Паузы или тишина».....	36
Техника коммуникации — «Комплименты».....	36
Техника коммуникации — «Обратная связь».....	37
Техника коммуникации — «Уход на второй план».....	37
Невербальная коммуникация.....	37
Глава 4. Психогеометрия.....	43
Пикнический тип.....	44
Атлетический тип.....	46
Астенический тип.....	48
Грациальный тип.....	49
Глава 5. Психотипология.....	51
Истероидный психотип.....	53
Эпилептоидный психотип.....	66
Паранояльный психотип.....	84
Шизоидный психотип.....	99
Гипертимный психотип.....	112
Эмотивный психотип.....	123
Тревожно-мнительный психотип.....	136
Депрессивно-печальный психотип.....	146
Глава 6. Психопатия и психопаты.....	152
Психопатия.....	152
Типы психопатии.....	155

Особенности психопатов.....	160
Особенности поведения психопатов.....	164
Глава 7. Архетипология и архетипичный квадрат.....	169
Архетипичный квадрат.....	173
Квадрат «Детство».....	174
Квадрат «Юность».....	183
Квадрат «Зрелость».....	188
Квадрат «Старость».....	196
Глава 8. Метапрограммные профили человека.....	201
Метапрограмма «Мотивации К/ОТ».....	203
Метапрограмма «Прошлое-настоящее-будущее».....	209
Метапрограмма «Уровня обобщения».....	211
Метапрограмма «Врата сортировки».....	216
Метапрограмма «Сравнения».....	218
Метапрограмма «Возможности и процедуры».....	222
Метапрограмма «Локус внимания».....	232
Метапрограмма «Референции».....	239
Метапрограмма «Предпочитаемая модальность».....	245
Метапрограмма «Стиль восприятия».....	250
Глава 9. Социальная инженерия.....	257
Модель большой пятерки.....	257
Социальный профиль истероида.....	263
Социальный профиль эпилептоида.....	264
Социальный профиль паранояла.....	266
Социальный профиль шизоида.....	267
Социальный профиль эмотива.....	268
Социальный профиль гипертима.....	269
Социальный профиль тревожно-мнительного.....	270
Глава 10. Правильные вопросы.....	273
Режим мышления.....	273
Диагностические вопросы.....	274
Вопросы «Стратегических решений».....	275
Эмпатические вопросы.....	275
Вопросы, наводящие мосты.....	275
Вопросы без вопросительных знаков.....	276
Эхо-вопросы.....	276
Конфронтационные вопросы.....	277
Творческие вопросы.....	278
Глава 11. Графология.....	279
Основные правила для получения	
качественного образца почерка.....	281
Скорость почерка.....	282
Степень постоянства в почерке.....	283

Размер почерка.....	284
Наклон в почерке.....	285
Признаки ума в почерке.....	286
Тенденция быть ведущим или ведомым в почерке.....	287
Конфликтность и агрессия в почерке.....	289
Признаки нечестности человека в почерке.....	291
Определение маниакальности в почерке.....	295
Определение зависимостей в почерке.....	296
Глава 12. Психологический портрет человека.....	300
Безынструментальная детекция лжи.....	303
Глава 1. Основные составляющие детекции лжи.....	304
Глава 2. Базовая линия поведения.....	308
Глава 3. Признаки и стратегии лжи.....	317
Признаки лжи.....	322
Стратегии лжи.....	323
Глава 4. Маркеры и формы лжи.....	326
Маркеры лжи.....	326
Формы лжи.....	339
Глава 5. Опросная беседа.....	343
Виды опросных бесед.....	346
Этапы опросных бесед.....	355
Глава 6. Психолингвистика.....	359
Глава 7. Ключи глазного доступа.....	362
Глава 8. Жестикуляция в детекции лжи.....	369
Жесты-эмблемы.....	372
Жесты-адаптеры.....	374
Жесты-манипуляторы.....	374
Жесты-иллюстраторы.....	375
Жесты-самоочищения.....	375
Глава 9. Эмоции в детекции лжи.....	377
Эмоция «Печаль».....	379
Эмоция «Гнев».....	384
Эмоция «Удивление».....	391
Эмоция «Страх».....	395
Эмоция «Радость».....	399
Эмоция «Отвращение».....	402
Эмоция «Презрение».....	406

Жёсткие переговоры	411
Глава 1. Введение.....	412
Виды переговоров.....	414
Признаки ведения жестких переговоров.....	415
Агрессивный прессинг.....	416
Точки слабости в жестких переговорах.....	418
Глава 2. Фокусы и анти-фокусы языка.....	421
Модели фокусов языка.....	422
Фокус языка «Намерение».....	424
Фокус языка «Переопределение».....	426
Фокус языка «Последствия».....	427
Фокус языка «Модель мира».....	429
Фокус языка «Укрупнение».....	430
Фокус языка «Разукрупнение».....	431
Фокус языка «Аналогия».....	433
Фокус языка «Противоположный пример».....	434
Фокус языка «Иерархия критериев».....	435
Фокус языка «Изменения размеров фрейма».....	437
Фокус языка «Другой результат».....	440
Фокус языка «Метафрейм».....	441
Фокус языка «Применение к себе».....	442
Фокус языка «Стратегия реальности».....	443
«Коктейль Молотова».....	446
Глава 3. Психологические состояния.	
Удержание и утилизация.....	447
Состояние «Ориентировочная реакция».....	449
Состояние «Предательство».....	451
Состояние «Наличие оппонентов».....	452
Состояние «Наличие препятствия».....	453
Состояние «Сомнение».....	454
Состояние «Стартап или начало пути».....	454
Состояние «Напряжение».....	455
Состояние «Ненадёжность».....	456
Состояние «Стабильность».....	457
Состояние «Достаток и изобилие».....	458
Состояние «Влияние и власть».....	459
Глава 4. Стратегии жёстких переговоров.....	460
Стратегия жестких переговоров «Атака вопросами».....	460
Стратегия жестких переговоров «Перебивание».....	461
Стратегия жестких переговоров «Перехват инициативы».....	462
Стратегия жестких переговоров «Интерпретация».....	463
Стратегия жестких переговоров «Доведение до абсурда».....	464
Стратегия жестких переговоров «Игнорирование».....	465

Стратегия жестких переговоров	
«Хорошо разрушенный результат».....	466
Стратегия жестких переговоров «Частица НЕ».....	468
Стратегия жестких переговоров	
«Рефрейминг смысла и контекста».....	469
Стратегия жестких переговоров	
«Ответ собеседнику на свой вопрос».....	469
Релятивизация.....	470
Имиджевые факторы в переговорном процессе.....	472
Глава 5. Милтон-модель.....	480
Технологии создания замешательства.....	480
Метод «Перегрузка».....	484
Метод «Сенсорная перегрузка».....	486
«Тройная спираль» Милтона Эриксона.....	487
Глава 6. Заключение.....	492
HR-Профайлинг.....	495
Глава 1. Введение.....	496
Глава 2. Психотипы и должности.....	502
Инструменты управления психотипами.....	505
Особенности составления команд.....	506
Профессиональная ориентация у психотипов.....	507
Глава 3. Проективные методики.....	510
Первый кластер проективных вопросов.....	513
Второй кластер проективных вопросов.....	520
Третий кластер проективных вопросов.....	524
Четвертый кластер проективных вопросов.....	526
Пятый кластер проективных вопросов.....	526
Шестой кластер проективных вопросов.....	527
Глава 4. Составление профиля должности.....	530
Правила составления профиля должности.....	535
Глава 5. HR-интервью.....	541
Семейный профайлинг.....	543
Глава 1. Введение.....	544
Глава 2. Треугольник Карпмана.....	547
Выход из треугольника Карпмана.....	549
Глава 3. Психотипы в семейной жизни.....	556
Истероидный психотип.....	556
Эпилептоидный психотип.....	559
Паранояльный психотип.....	563

Шизоидный психотип.....	566
Гипертимный психотип.....	570
Эмотивный психотип.....	572
Тревожно-мнительный психотип.....	576
Депрессивно-печальный психотип.....	577
Глава 4. Сочетание психотипов.....	579
Паранояльный психотип.....	580
Эпилептоидный психотип.....	583
Истероидный психотип.....	587
Гипертимный психотип.....	591
Шизоидный психотип.....	594
Профайлинг в маркетинге.....	599
Глава 1. Введение.....	600
Глава 2. Маркетинг и психотипы.....	603
Истероидный психотип.....	603
Эпилептоидный психотип.....	604
Паранояльный психотип.....	605
Шизоидный психотип.....	606
Эмотивный психотип.....	607
Гипертимный психотип.....	607
Тревожно-мнительный психотип.....	608
Депрессивно-печальный психотип.....	609
Заключение.....	611

ВВЕДЕНИЕ

До недавнего времени от слов профайлинг, профайлер, верификатор лжи бросало всех в мелкую дрожь, многие не понимали, о чем и о ком идет речь, но все меняется и уже сейчас все больше и больше людей начинают понимать, применять и получать видимые результаты от использования методики «Профайлинг».

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.

В полном понимании профайлинг означает создание полного образа индивидуальных качеств человека, его «психологического портрета», с описанием структуры его мотивов, ценностей и критериев, с прогнозированием его поведения в интересующем контексте.

Для этого в профайлинге используется подробное описание психотипологии и архетипологии, метапрограмм, эмоций, расширенных структур логических уровней, ценностей и критериев. Эта совокупная информация позволяет профайлеру создать «психологический портрет» объекта и на основе этих данных спрогнозировать его действия.

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.

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 поступающей 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 подействуют лучше других.

Очевидно, что такие достаточно специфические навыки применимы в любой сфере деятельности, связанной с взаимодействием с людьми и анализом их поведения.

При создании психологического портрета необходимо учитывать взаимное влияние всех выше указанных параметров друг на друга, их выраженность и актуальность на настоящий момент, что обеспечивает уникальность выводов для каждого объекта профайлинга.

Профилирование личности производится с определенной практической целью, ими чаще бывают:

- А) поведение личности при достижении собственной цели;
- Б) поведение личности при достижении поставленной перед ним цели;
- В) работа в коллективе среди равных по статусу;
- Г) работа в команде в качестве руководителя;
- Д) работа в команде в качестве подчиненного.

Эффективность профайлинга во многом определяется тем, насколько развиты коммуникативные способности человека, реализующего данную методику. Основные составляющие деятельности профайлера — наблюдение за людьми, беседа, работа с документами — подразумевают не только осведомленность в области социальной психологии, но и достаточно хорошо развитые навыки общения.

Как и любая сфера человеческой деятельности, общение профайлера имеет свои цели: составить (произвести) впечатление, информировать, выявить, предупредить, предотвратить и т. д.

Теперь определимся что входит в профайлинг.

Первое — это оперативная психодиагностика. Что она в себя включает?

Определение базового или основного психотипа человека. 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.

Определение метапрограммного профиля человека. Метапрограммы представляют собой привычные фильтры или фокусы внимания, которые действуют зачастую независимо от наших сознательных желаний или выборов. Тренируя непривычные для нас полюсы метапрограмм, мы начинаем обращать внимание на упущенные нюансы и альтернативные аспекты восприятия территории, получая тем самым более полную информацию о мире и большее число выборов.

Определение архетипичного профиля человека. Архетип — это особый вид воздействия нашего бессознательного на сознание. Архетипичные действия лежат в глубинной структуре человека, заложенной в нем с рождения. Не случайно одно из определений архетипа звучит как коллективное бессознательное, поскольку в архетипе сформирован совокупный образ поведенческих стереотипов всего человечества, включая культурные аспекты. Что означает находиться в том или ином архетипе? Любому человеку присущ «образ», который он реализует в поведении, и среди различных моделей есть доминирующий именно в данный период жизни. И окружающую реальность он воспринимает через призму своего архетипа: так, например, «мудрец» увидит событие иначе, чем «юное дитя», и это не зависит ни от пола, ни от возраста, ни от национальности, ни от социального статуса, ни от черт характера человека, ни от уровня его образования.

Понятие «архетипичные конструкции» в психологию ввел Карл Юнг. Он различал личное бессознательное, которое основано на жизненном опыте конкретного человека и коллективное бессознательное, которое передается из поколения в поколение

и считается универсальным для представителей определенного биологического вида.

В оперативную психодиагностику также входит такое понятие, как психогеометрия тела или строение тела человека и его характер. Одним из тех, кто попытался найти связь между физическими и психическими особенностями, был немецкий психолог и психиатр Эрнст Кречмер.

Вторая составляющая профайлинга — это распознавание лжи и чтение эмоций. Это и есть, по сути, безынструментальная детекция лжи. Когда по различным каналам — мимике, жестам, речи, проявлениям вегетативной нервной системы, опираясь на определенные инструментариумы и навыки (ведь для работы с каждым каналом существуют свои методики и инструменты), мы определяем обманывает нас человек или нет.

Третьим критерием профайлинга являются — жесткие переговоры, работа с манипуляциями. Это, так называемая, «черная риторика», связанная с определенными переговорными техниками, помогающими 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.

Жесткие переговоры — это целенаправленная деятельность по достижению возможного соглашения между сторонами в условиях, когда одна сторона оказывает давление или прессинг на другую сторону с целью поглощения ресурсов другой стороны.

В жестких переговорах есть ряд значимых моментов:

Первое: начальный этап всегда связан с наличием неразрешенного конфликта, и важно показать, что ты тоже защищен, и с тобой не надо играть без правил.

Второе: если ты видишь, что жесткие переговоры уже наступили, важно переиграть оппонента, изменить, затянуть ход переговоров, разорвать шаблон, сломать навязываемый сценарий, подготовить выход из конфликта.

Третье: в жестких переговорах побеждает тот, кто играет более изящно, а не грубо: «Гибкость определяет успешность!»; «Самый гибкий элемент системы — контролирует систему!»

Четвертое: если вы «играете» в жесткие переговоры, то должны психологически быть готовыми на крайние меры. Мы живем в достаточно плотном мире, и, если оппонентам условно надо будет найти способ давления на вас, энергично покопавшись в собственном окружении, они это сделают. Тоже самое сделал бы и я, если бы возник некий определяющий интерес. В жестких переговорах вы должны очень четко представлять себе, что будет, если вы перейдете границу: платой за ошибку может быть карьера, значимые отношения, а иногда и жизнь.

Гипнотехнологии, а точнее, словесные конструкции, позволяющие скрытно внушать необходимую информацию, используются в профайлинге с целью присоединиться к реальности человека, подстроиться к нему, и дальше вести за собой. Далее отвлечь и утилизировать сознание и получить доступ к бессознательному для внушения той или иной идеи, мысли. В своей работе я использую эриксоновский гипноз. Данный вид гипноза назван по фамилии своего изобретателя — психиатра Милтона Эриксона. Предысторией появления данного направления в гипнотерапии стал перенесенный Эриксоном в юношестве полиомиелит. Юный Милтон случайно подслушал мнение врача, что навряд ли он выживет. И это вызвало у него такой прилив сопротивления, такую жажду жизни, что он понял, что в человеке заложен огромный жизнеутверждающий потенциал. В результате Эриксон не только справился с тяжелой болезнью, смог стать активным членом общества, несмотря на инвалидное кресло, но и разработал методику гипноза, направленную на высвобождение положительных бессознательных сил, помогающих сделать себя и свою жизнь лучше.

Главная особенность данного гипноза состоит в том, что в этой технике нет гипнотизера как властного и волевого человека, дающего установки и приказы гипнотизируемому. Здесь информация дается в мягкой, символической форме, не по схеме или шаблону, а с упором на индивидуальный подход. Каждый раз я

придумываю свою историю под конкретного человека, чтобы тот, уловив намек, смог самостоятельно справиться с мешающей ему жить проблемой. То есть в эриксоновском гипнозе главное не внушить что-то, а смоделировать посредством образных представлений ситуацию, в которой он сам сможет принять решение. Здесь нет подавления, подчинения, которому часто сопротивляется сознание человека не только в измененном состоянии, но даже и в обычном состоянии. В связи с этим эффективность методики Эриксона значительно возрастает в сравнении с традиционной.

Одной из главных составляющих профайлинга, является вербовка и нетворкинг. 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.

Графология занимает также почетное место в структуре всего профайлинга. По почерку также можно составить профиль человека, считать его эмоциональное состояние, определить интеллект, психологические особенности, субпозиции и другие элементы, которые имеют позитивное или негативное влияние на профиль человека. Дополняя данные оперативной психодиагностики, графология позволяет создать целостный образ исследуемого лица.

Социальная инженерия — это тоже профайлинг. Она включает в себя «холодное» и «горячее» чтение. Ни для кого не секрет, что большое количество знаний о конкретном 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.

Системное мышление — это то, без чего профайлинг не может существовать. 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. Системное мышление — это способность профайлера объединить всю полученную информацию в одно целое. И за короткий промежуток времени, без использования каких-либо инструментов (тестов, опросников и т. д.) сделать вывод о человеке. Составить его психологический портрет с прогнозированием поведения в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Профайлер не ищет причинно-следственную связь события, он констатирует только то, что видит и слышит на данный момент.

В связи с тем, что работа профайлера чрезвычайно ответственна и может быть связана с нервными перегрузками, он должен обладать устойчивой нервной системой, уравновешенностью, не иметь психоневрологических заболеваний.

Данный вид деятельности предполагает стабильность эмоционального состояния, отсутствие склонности к повышенной тревожности, мнительности. Для людей со слабым типом нервной системы этот вид деятельности противопоказан.

Благодарю своих коллег: Евгения Спирицу, Михаила Пелехатого, Анну Кулик, Алексея Филатова, Светлану Иванову, Виктора Пономаренко, Инессу Гольдберг, Илью Анищенко, Светлану Грунину и Сергея Балаганина за то, что в этой книге у меня есть возможность использовать результаты трудов и исследований и этих талантливых людей, которые внесли большой вклад в изучение области профайлинга, безынструментальной детекции лжи и переговорного процесса.

ОПЕРАТИВНАЯ
ПСИХОДИАГНОСТИКА

Глава 1.

ВВЕДЕНИЕ

Рациональное поведение человека в окружающей его социальной среде невозможно без достаточно высокого уровня психологической компетентности. Никого не удивляет, что для эффективного использования любого механизма, например персонального компьютера или автомобиля, необходимо как минимум разбираться в принципах, владеть элементарными технологиями сопровождения его работы. Никто разумный не прикоснется к клавиатуре, не сядет за руль, не прочитав хотя бы брошюры из цикла «для чайников», не взяв начальных уроков мастерства. Судя по всему, механизмы мы ценим больше, чем людей, с которыми нередко позволяем себе обращаться как бог на душу положит. Между тем психологические ресурсы каждого человека определены и ограничены, а поведение подчиняется закономерностям столь же строгим, как и все иные естественные законы. Только зная объемы и качество этих ресурсов, характер этих закономерностей, можно построить осознанное, результативное управление поведением других людей, да и своим собственным.

К сожалению, мы плохо знаем себя и еще меньше — других. Желая извлечь пользу из взаимодействия, усилить радость общения, мы полагаемся часто лишь на интуитивное представление о нашем партнере (или партнерах) по той или иной социальной группе. Мы легко создаем в своем воображении иллюзорный об-

раз небезразличного нам человека и ориентируемся при построении взаимоотношений на эту иллюзию.

Оперативная психодиагностика отличается от инструментальной тем, что профайлер без использования каких-либо дополнительных инструментов (тестов, опросников и т. д.) в процессе общения, составляет психологический портрет человека. Оперативная психодиагностика включает в себя определение нескольких критериев: определение базового (основного) психотипа человека, определение архетипа человека, определение его метапрограммного профиля и определение психогеометрии тела.

Хочу подчеркнуть — это не психодиагностические тесты. Профайлер, конечно, должен владеть ими. Но важно научиться определять личностный психотип без использования трудоемких психодиагностических методик. Ведь тестирование проводится в лабораторных условиях. А лабораторию не подтащишь к каждому человеку, чей психотип следовало бы знать, когда вступаешь с ним в значимый контакт. Человек может не захотеть подвергнуться тестированию, даже если он и благожелательно настроен. А если он насторожен? А если он ваш руководитель? И вообще, не будешь же предлагать тесты каждому человеку, перед тем как начать общаться с ним.

Я не против строгих лабораторных исследований, я за них. Но тогда, когда они реально нужны и осуществимы. А для живого взаимодействия с людьми в обычных условиях необходимы такие вот диагностические опоры. Поняв психотип человека, его архетип, метапрограммный профиль и психогеометрию тела, вы сможете лучше владеть ситуациями, обнаруживать в человеке полезное для него самого, для общества и для себя, обезопасить себя от других и других от себя.

Главной задачей оперативной психодиагностики, является умение разбираться в людях в процессе общения. То, что человек астенического телосложения не справится со штангой весом в четверть тонны, даже если его долго обучать технике подъема тяжестей и после ряда неудачных попыток возненавидит этот спортивный снаряд, нам, худо-бедно, понятно. Теперь нужно уяснить, например, что человек с сильной нервной системой, подвижной

психикой не сможет качественно подготовить бухгалтерский отчет или тщательно проверять документы у всех «входящих-выходящих».

Что обладатель яркой, броской внешности не станет долго хранить корпоративную тайну, а постарается всеми правдами и неправдами вынести ее на публичное обсуждение. Что целеустремленность и склонность брать на себя ответственность являются врожденными (хотя, разумеется, и усиливаются воспитанием), и что общественная полезность этих качеств далеко не безусловна и т. д. и т. п.

Поиском ответа на вышеупомянутое принципиальное «почему?» научная психология занимается давно. Однако накопленных фактов и найденных закономерностей, по-видимому, пока недостаточно для создания единого универсального знания, охватывающего все аспекты человеческого поведения.

На страницах моей книги я расскажу о внутренних условиях, лежащих в основе происхождения психотипа, а также о его основном социальном значении, т. е. о значении порождаемой им поведенческой тенденции.

Вы увидите, например, что несколько сниженная — от природы — скорость переключения нервной системы с одной задачи на другую при одновременной высокой работоспособности нервных клеток, приводит к развитию целеустремленности как свойства личности, а при относительно низкой работоспособности — к развитию агрессивности.

Вы получите полное представление обо всех поведенческих свойствах психотипа, научитесь выстраивать наиболее эффективную систему общения и взаимодействия с обладателем того или иного психотипа, избегать грубых коммуникативных ошибок.

Инструментальная психодиагностика представляет собой направление, основанное на измерении степени выраженности тех или иных личностных свойств или способностей. Инструментами данного вида психодиагностики являются тесты, опросники, лабораторные исследования. Использование данных методов не могут заменить мыслящего профайлера, но приближают психо-

логию к более точным наукам и позволяют заменить субъективное заключение специалиста более объективным, психометрически выверенными критериями. Поэтому, еще одним главным условием профайлера является, объективность. Основной задачей как оперативной, так и инструментальной психодиагностики, является изучение типа личности, особенности в коммуникации, склонности и прогнозирование поведения в краткосрочной и долгосрочной перспективах.

Конец ознакомительного фрагмента