

*Владислав Константинович Гоголев*

# КОД ЛИЧНОСТИ

Москва, 2025

УДК 159.923.3  
ББК 88.53  
Г58

Г58 **Гоголев В. К.**  
**Код личности.** – М., 2025. – 352 с.

ISBN 978-5-00202-987-7

Книга «Код личности» предлагает уникальный синтез профайлинга и методов безынструментальной детекции лжи, создавая практическое руководство для понимания человеческой природы.

Особое внимание уделяется практическому применению профайлинга: ведению переговоров, построению гармоничных семейных отношений, воспитанию детей с учётом их психологических особенностей, а также профессиональному использованию в криминалистике и бизнесе.

УДК 159.923.3  
ББК 88.53

ISBN 978-5-00202-987-7

© Гоголев В. К., 2025

© Оформление. Издательство «Эдитус», 2025

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ</b> .....	<b>11</b>
<b>ПРОФАЙЛИНГ</b> .....	<b>15</b>
<b>ОПЕРАТИВНАЯ ПСИХОДИАГНОСТИКА</b> .....	<b>21</b>
<b>Глава 1. Введение</b> .....	<b>22</b>
<b>Глава 2. Техники и инструменты профайлинга</b> .....	<b>24</b>
Диагностика человека по внешнему виду.....	24
Особенности вербального поведения.....	24
Особенности невербального поведения или язык тела.....	25
<b>Глава 3. Коммуникации</b> .....	<b>26</b>
Техника коммуникации — «Зеркало отношения».....	28
Техника коммуникации — «Терпеливый слушатель».....	29
Техника коммуникации — «Личная жизнь».....	29
Техника коммуникации — «Комплименты».....	29
Техника коммуникации — «Паузы или тишина».....	30
Техника коммуникации — «Обратная связь».....	30
Техника коммуникации — «Уход на второй план».....	31
Невербальная коммуникация.....	31

<b>Глава 4. Психогеометрия</b>	<b>37</b>
Пикнический тип	38
Атлетический тип	39
Астенический тип	40
Грациальный тип	41
<b>Глава 5. Психотипология</b>	<b>43</b>
Истероидный тип личности	45
Эпилептоидный тип личности	51
Паранойяльный тип личности	57
Шизоидный тип личности	59
Гипертимный тип личности	64
Эмотивный тип личности	68
Тревожно-мнительный тип личности	73
Депрессивно-печальный тип личности	78
Циклотимный тип личности	82
Примеры из жизни различных типов личности	83
Смещение психотипов	87
Список рекомендованных вопросов для выявления психотипа	104
Акцентуация характера	107
<b>Глава 6. Психопаты и психопатия</b>	<b>111</b>
Психопатия	111
Типы психопатии	115
<b>Глава 7. Метапрограммные профили личности</b>	<b>120</b>
Метапрограмма «Мотивации К/ОТ»	122
Метапрограмма «Прошлое-настоящее-будущее»	126
Метапрограмма «Уровень обобщения»	129
Метапрограмма «Локус сравнения»	132
Метапрограмма «Поиск и использование информации»	135
Метапрограмма «Локус внимания»	137

Метапрограмма «Референции».....	140
Метапрограмма «Отношение к действию».....	142
Метапрограмма «Модальности».....	145
Метапрограмма «Стиль восприятия».....	147
Примерные вопросы для выявления метапрограмм.....	151
<b>Глава 8. Когнитивные искажения.....</b>	<b>159</b>
Когнитивное искажение «Эффект ореола».....	159
Когнитивное искажение «Эвристика доступности».....	160
Когнитивное искажение «Ошибка планирования».....	160
Когнитивное искажение «Эффект Даннинга-Крюгера».....	160
Когнитивное искажение «Иллюзия контроля».....	161
Когнитивное искажение «Систематическая ошибка».....	161
Когнитивное искажение «Фундаментальная ошибка атрибуции».....	161
Когнитивное искажение «Слепота к выбору».....	162
<b>Глава 9. Манипуляции.....</b>	<b>164</b>
Манипуляции в профайлинге.....	165
Манипуляции истероидом.....	167
Манипуляции эпилептоидом.....	168
Манипуляции паранойялом.....	170
Манипуляция шизоидом.....	172
Манипуляции гипертимом.....	173
Манипуляции эмотивом.....	175
Манипуляция тревожно-мнительным.....	177
Манипуляция депрессивно-печальным.....	179
Манипуляции циклотимом.....	181
Манипуляции психопатической личностью.....	182
<b>Глава 10. Правильные вопросы.....</b>	<b>185</b>
Диагностические вопросы.....	186
Вопросы «стратегических решений».....	186

Эмпатические вопросы.....	187
Вопросы наводящие мосты.....	188
Вопросы — указания.....	188
Эхо-вопросы.....	189
Конфронтационные вопросы.....	190
<b>Глава 11. Социальная инженерия.....</b>	<b>191</b>
Модель BIG 5 (Большая пятерка).....	191
Экстравертность.....	192
Доброжелательность.....	194
Добросовестность.....	196
Нейротизм.....	198
Высокая открытость к опыту.....	200
Социальный профиль истероида.....	202
Социальный профиль эпилептоида.....	203
Социальный профиль паранойяла.....	204
Социальный профиль шизоида.....	205
Социальный профиль эмотива.....	206
Социальный профиль гипертима.....	207
Социальный профиль тревожно-мнительного (психастеника).....	208
Социальный профиль депрессивно-печального (ипохондрика).....	209
Социальный профиль циклотима.....	210
Бизнес-аккаунты.....	211
<b>Глава 12. Графология.....</b>	<b>212</b>
Скорость почерка.....	214
Степень постоянства в почерке.....	215
Размер почерка.....	215
Наклон в почерке.....	215
Графологические признаки в почерке.....	215

<b>Глава 13. Психологический портрет человека</b>	<b>217</b>
Составление психологического портрета	217
Пример психологического портрета	218
<b>БЕЗЫНСТРУМЕНТАЛЬНАЯ ДЕТЕКЦИЯ ЛЖИ</b>	<b>221</b>
<b>Глава 1. Основные составляющие детекции лжи</b>	<b>222</b>
Базовая линия поведения	223
Распознавание лжи	224
Формула «S — O — R»	226
<b>Глава 2. Признаки и стратегии лжи</b>	<b>228</b>
Признаки лжи	229
Стратегии лжи	231
<b>Глава 3. Формы лжи</b>	<b>233</b>
Форма лжи — умолчание	233
Форма лжи — искажение	234
<b>Глава 4. Психолингвистика</b>	<b>235</b>
<b>Глава 5. Эмоции в детекции лжи</b>	<b>238</b>
<b>Глава 6. Жесты в детекции лжи</b>	<b>241</b>
<b>Глава 7. Опросная беседа</b>	<b>245</b>
<b>Глава 8. Вывод</b>	<b>248</b>
<b>КАДРОВЫЙ ПРОФАЙЛИНГ</b>	<b>251</b>
<b>Глава 1. Введение</b>	<b>252</b>
<b>Глава 2. Психотипы и должности</b>	<b>255</b>
Оптимальное распределение ролей в организации	256
Профессиональная специализация по психотипам	257

Эффективные инструменты управления различными психотипами.....	258
Особенности составления команд.....	260
Распределение руководящих ролей.....	261
Профессиональная ориентация психотипов.....	261
<b>Глава 3. Проективные методики.....</b>	<b>264</b>
Преимущества и недостатки проективного подхода.....	265
Правила эффективного использования проективных вопросов.....	265
Первый кластер проективных вопросов.....	267
Второй кластер проективных вопросов.....	268
Третий кластер проективных вопросов.....	269
Четвертый кластер проективных вопросов.....	270
Пятый кластер проективных вопросов.....	271
Шестой кластер проективных вопросов.....	271
<b>Глава 4. Составление профиля должности.....</b>	<b>273</b>
Правила составления профиля должности.....	276
<b>Глава 5. Нг-интервью.....</b>	<b>280</b>
<b>СЕМЕЙНЫЙ ПРОФАЙЛИНГ.....</b>	<b>283</b>
<b>Глава 1. Введение.....</b>	<b>284</b>
<b>Глава 2. Триангуляция.....</b>	<b>286</b>
<b>Глава 3. Психотипы в семейной жизни.....</b>	<b>288</b>
Истероидный тип личности.....	288
Эпилептоидный тип личности.....	290
Паранойяльный тип личности.....	292
Шизоидный тип личности.....	295
Гипертимный тип личности.....	297



Эмотивный тип личности.....	299
Тревожно-мнительный тип личности.....	301
Депрессивно-печальный тип личности.....	302
Циклотимный тип личности.....	303
<b>Глава 4. Сочетание психотипов.....</b>	<b>306</b>
<b>Глава 5. Воспитание детей.....</b>	<b>309</b>
<b>ПРОФАЙЛИНГ В МАРКЕТИНГЕ, ПРОДАЖАХ И ПЕРЕГОВОРАХ.....</b>	<b>313</b>
<b>Глава 1. Профайлинг в маркетинге.....</b>	<b>315</b>
Истероидный тип личности.....	315
Эпилептоидный тип личности.....	315
Шизоидный тип личности.....	315
Эмотивный тип личности.....	316
Паранойяльный тип личности.....	316
Тревожно-мнительный тип личности.....	316
Циклотимный тип личности.....	316
Депрессивно-печальный тип личности.....	316
<b>Глава 2. Профайлинг в продажах и переговорах.....</b>	<b>318</b>
Истероидный тип личности.....	318
Эпилептоидный тип личности.....	320
Паранойяльный тип личности.....	321
Шизоидный тип личности.....	323
Гипертимный тип личности.....	324
Эмотивный тип личности.....	325
Тревожно-мнительный тип личности.....	326
Депрессивно-печальный тип личности.....	328
Циклотимный тип личности.....	329

<b>КРИМИНАЛЬНЫЙ ПРОФАЙЛИНГ</b> .....	<b>331</b>
<b>Глава 1. Психологические ловушки профайлера</b> .....	<b>339</b>
Предвзятость.....	339
Перенос.....	339
Проекция.....	340
<b>Глава 2. Криминальный профайлинг в России</b> .....	<b>341</b>
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b> .....	<b>343</b>

# **ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ**

*«Мы так жаждем быть  
понятыми, но так боимся  
открыться. И всё же наша душа  
продолжает говорить с теми,  
кто готов слушать сердцем».*

Дорогой читатель, перед вами — увлекательное путешествие в мир человеческой личности, книга, которая станет вашим проводником в искусстве понимания себя и окружающих.

«Код личности» — это не просто учебник по профайлингу, а практическое руководство по расшифровке тех сигналов, которые каждый из нас бессознательно передает в процессе общения. Вы узнаете, как по невербальным знакам, речевым паттернам и поведенческим реакциям распознавать истинные намерения человека, отличать искренность от манипуляции, понимать скрытые мотивы поступков.

Мы живем в мире, где умение «читать» людей становится критически важным навыком — будь то деловые переговоры, личные отношения, воспитание детей или профессиональная деятельность.

Эта книга объединяет многолетний опыт в области безынструментальной детекции лжи и психологического профилирования, предлагая системный подход к пониманию человеческой природы. Вы познакомитесь с различными психотипами, научитесь определять доминирующие черты характера собеседника, понимать его ценностные ориентиры и прогнозировать поведение. Но главное — вы обретете ключ к самопознанию, ведь изучая других, мы неизбежно начинаем лучше понимать самих себя. Методы, описанные в этой книге, прошли проверку практикой и используются профессионалами в разных сферах — от психологии и криминалистики до бизнеса и дипломатии. Однако моя задача — не просто дать вам инструменты анализа, а помочь развить эмпатию

и глубинное понимание человеческой природы. Ведь настоящий профайлинг — это не манипуляция, а искусство видеть сущность человека за внешней маской, понимать его потребности и выстраивать искренние отношения. Пусть эта книга станет для Вас тем самым ключом, который откроет дверь в мир осознанного общения и гармоничных взаимоотношений с окружающими.

Вам стоит прочесть эту книгу, если вы хотите лучше понять и изменить себя, так как понимание своего характера открывает возможность более точно определить свои потребности, а также сформировать свой психогигиенический режим, т. е. те условия, в рамках которых человек сохраняет наибольший уровень ментального здоровья, максимальный комфорт и наибольшие шансы для самореализации. Понимание своего характера, его сильных и слабых сторон дает возможность увидеть его, как на дисплее, перепрограммировать собственную личность и активизировать потенциал своего развития. Более тонко сориентироваться в партнерах по бизнесу. Установить на работе более продуктивные отношения с подчиненными, коллегами и начальством. Лучше понять других людей и уметь прогнозировать их поведение в различных жизненных ситуациях. Раскрытие типов характера окружающих людей помогает более терпимо относиться к ним и, следовательно, более успешно общаться с ними.

Эта книга позволит лучше понять своего ребенка. Разгадка индивидуальности ребенка, осознание его уникальных потребностей, сильных и слабых сторон его личности позволяют построить более правильные отношения с ним и заложить фундамент его психологического здоровья. Понимание характера подростка помогает семье сохранить отношения с ним в трудное время подросткового возраста, снизить риск его невротизации, оказать ему помощь в период социализации и вхождения в мир, а также помочь ему правильно выбрать профессию.

Огромное количество семейных конфликтов связано с непониманием индивидуальности близкого человека. Осознание характера супруга (супруги) может стать основой для более адекватного к нему (к ней) отношения и создания более гармоничной семьи.



# ПРОФАЙЛИНГ

Еще недавно термины вроде профайлинг, верификатор лжи или профайлер вызывали у большинства людей недоумение и легкую тревогу. Сегодня ситуация кардинально меняется: методика профайлинга находит все больше последователей, которые успешно применяют ее на практике и получают конкретные результаты. По своей сути, профайлинг представляет собой систему психологических методик, позволяющих оценить и спрогнозировать поведение человека на основе анализа ключевых признаков: его внешности, вербальных и невербальных сигналов, а также других информативных характеристик. В более широком смысле эта технология нацелена на составление психологического портрета человека, который отражает его внутренние мотивы, ценностные ориентиры и позволяет предсказать линию поведения в заданных обстоятельствах.

Для создания такого портрета профайлер использует комплексный анализ психотипа, метапрограмм, эмоциональных проявлений, логических уровней и личных критериев человека. Востребованность подобных специалистов особенно высока в таких сферах, как сопровождение важных бизнес-переговоров и заключение крупных сделок, подбор персонала на ответственные посты, а также обеспечение корпоративной безопасности через своевременное разрешение внутренних конфликтов.

Профайлер обладает способностью быстро считывать атмосферу в коллективе и буквально читать людей, как открытую книгу. Однако для овладения этой профессией требуется серьез-



ная подготовка, которая учит обрабатывать огромные массивы данных от собеседника: его внешний вид, одежду, позы, жесты, речевые паттерны, лексику и мгновенные реакции. Беседа строится по специальному сценарию, позволяющему сравнить стандартные реакции человека с его ответами на ключевые вопросы.

Опытный профайлер практически мгновенно определяет психотип собеседника, понимает, какие вопросы ему задавать, по какому сценарию вести беседу, чего от него ожидать и какие слова будут иметь наибольшее воздействие. Эти уникальные навыки находят применение в любой области, связанной с взаимодействием между людьми и анализом их поведения. При построении психологического портрета критически важно учитывать взаимовлияние всех параметров, их степень выраженности и актуальность в данный момент, что и обеспечивает уникальность выводов для каждого конкретного человека.

Профилирование всегда преследует практическую цель, например, анализ поведения личности при достижении ею собственных целей, выполнение поставленных извне задач, работа в команде с коллегами равного статуса, руководящая роль или положение подчиненного.

Эффективность профайлинга напрямую зависит от уровня развития коммуникативных навыков самого специалиста. Его основная деятельность — наблюдение, проведение бесед и работа с документами — требует не только глубоких познаний в социальной психологии, но и отточенного умения общаться.

Как и любая коммуникация, работа профайлера имеет четкие цели: произвести определенное впечатление, получить информацию, выявить скрытые мотивы, предупредить или предотвратить нежелательные события.

Важно различать профайлера и верификатора. Верификатор — это специалист по проверке достоверности информации, соответствия продуктов заданным параметрам или коррекции процессов. В контексте детекции лжи верификатор является экспертом, который выявляет обман на основе анализа мимики, жестов и речевых паттернов человека, используя специальные методики для работы с каждым каналом информации.

В структуру профайлинга входит, прежде всего, оперативная психодиагностика. Она включает определение базового психотипа человека по его внешности, манере одеваться, двигаться, взаимодействовать с окружающими и реагировать на вопросы. Это позволяет понять, как человек мыслит, на что он способен и к чему не склонен.

Следующий компонент — определение метапрограммного профиля, то есть выявление привычных, часто неосознаваемых фильтров внимания. Развивая непривычные для себя метапрограммы, человек учится замечать упущенные ранее нюансы и альтернативные точки зрения, получая тем самым более полную картину мира и расширяя спектр своих возможностей.

В оперативную психодиагностику также входит психогеометрия тела, изучающая связь между телосложением и характером, чему положил начало немецкий психолог Эрнст Кречмер. Почетное место в профайлинге занимает графология — анализ почерка, позволяющий составить профиль человека, определить его эмоциональное состояние, интеллектуальный уровень, психологические особенности и другие значимые элементы, дополняющие данные оперативной психодиагностики для формирования целостного образа.

Социальная инженерия, включающая методы холодного и горячего чтения, также является частью профайлинга. В эпоху социальных сетей огромный объем информации о человеке можно почерпнуть из открытых источников, и эффективное их использование позволяет собрать до 80 % необходимых сведений.

Неотъемлемой основой профайлинга является системное мышление. Без умения систематизировать большие объемы данных, правильно мыслить, тренировать память и развивать наблюдательность профайлер не может считаться профессионалом.

Системное мышление позволяет объединить всю полученную информацию в единую картину и за короткое время, без тестов и опросников, составить психологический портрет с прогнозом поведения как на ближайшую, так и на долгосрочную перспективу. При этом профайлер не ищет глубинные причинно-след-

ственные связи событий, а констатирует только то, что видит и слышит в текущий момент.

Учитывая высокую ответственность и нервные перегрузки, связанные с этой профессией, профайлер должен обладать устойчивой нервной системой, эмоциональной стабильностью, уравновешенностью и не иметь психоневрологических расстройств.

Данная деятельность противопоказана людям со слабым типом нервной системы, склонным к повышенной внушаемости, тревожности и мнительности.



# **ОПЕРАТИВНАЯ ПСИХОДИАГНОСТИКА**

# ГЛАВА 1.

## ВВЕДЕНИЕ

Эффективное взаимодействие в социуме требует развитой психологической грамотности. Мы привыкли к тому, что для управления техникой, будь то автомобиль или компьютер, необходимы базовые знания и навыки, но часто пренебрегаем этим правилом в общении с людьми.

Однако психика каждого человека функционирует по определённым законам, и понимание этих принципов, а также внутренних ресурсов личности, позволяет осознанно выстраивать коммуникацию, управлять поведением других и регулировать собственные реакции.

К сожалению, мы часто плохо знаем самих себя и ещё хуже — окружающих, подменяя реальное восприятие интуитивными догадками и иллюзорными представлениями о партнёрах по общению. Оперативная психодиагностика, в отличие от инструментальной, позволяет специалисту-профайлеру составить психологический портрет человека непосредственно в процессе беседы, без применения тестов или опросников. Она включает определение базового психотипа, метапрограммного профиля и психогеомерии тела.

Важно подчеркнуть, что это не замена классическому тестированию, а практический инструмент для живого общения, когда использование лабораторных методов невозможно или нецелесообразно. Понимание этих параметров позволяет лучше ориентироваться в коммуникативных ситуациях, раскрывать потенциал людей и предотвращать возможные конфликты.

Главная задача оперативной диагностики — умение разбираться в людях непосредственно в диалоге. Например, так же очевидно, как то, что человек астенического телосложения не станет тяжелоатлетом, и то, что человек с подвижной психикой вряд ли сможет долго выполнять монотонную работу. Научная психология продолжает исследовать закономерности поведения, но для повседневного взаимодействия уже существуют эффективные диагностические опоры. Инструментальная психодиагностика, напротив, основана на измерении выраженности личностных свойств с помощью тестов и опросников.

Хотя эти методы не заменяют эксперта, они повышают объективность оценок, приближая психологию к точным наукам. Таким образом, как оперативная, так и инструментальная диагностика служат одной цели: изучению типа личности, коммуникативных особенностей, склонностей и прогнозированию поведения человека.

Конец ознакомительного фрагмента