

### *Психологическое просвещение*

## **Что такое профайлинг?**

*Педагог – психолог Золотухина Н.А.  
Февраль 2023 год*



Термин «профайлинг» образован от английского слова «profile», что переводится, как профиль. Появился в России сравнительно недавно, примерно в 1990-х годах, когда с развалом СССР в Россию начали проникать зарубежные учения. До этого времени в России использовались такие понятия, как «оперативная диагностика личности», «практическая характерология» и пр.

Однако суть инструмента от этого не меняется. Профайлинг – это построение профиля личности человека.

То есть построения его основных черт характера, устоявшихся предпочтений, вкусов, образа мышления, взглядов на жизнь и пр., для прогнозирования поведения человека в тех или иных жизненных ситуациях, путём анализа наиболее информативных частных признаков: характеристик внешности, верbalного (слов и выражений) и неверbalного поведения (жестов, мимики, голоса и пр.).

Демосфен описывал типы толпы, определяя психологический профиль подходящего для неё лидера (оратора), а Гиппократ пытался объяснить различия в природе человеческой души преобладанием в физическом организме одной из четырех биологических жидкостей: крови, желчи, чёрной желчи, слизи. Из этого возникло разделение человечества на сангвиников, холериков, флегматиков и меланхоликов. И впоследствии в науке появились первые психотипы. Некоторые исследователи даже считают, что именно Гиппократ был первым профайлером, который относил людей к определённому психологическому профилю.

Однако мы не станем углубляться в историю профайлинга, не только потому, что она очень обширна (о ней можно написать целую книгу), но и потому, что основной темой этой статьи является не история профайлинга (краткий обзор истории мы провели), а небольшой экскурс в один из методов психодиагностики личности – «семь радикалов».

Я говорю одного из, поскольку методов профайлинга, если Вы заглянете в Интернет, существует великое множество. Просто мне понравился (наверное, из-за простоты изложения материала) именно этот метод.

**Поэтому несколько слов об истории создания этого метода я всё же скажу.** Автор этого метода Виктор Викторович Пономаренко – российский учёный, врач-психиатр, психолог, в недавнем прошлом - управленец в сфере организации здравоохранения.

Как пишут многие исследователи, изначально этот метод В.В. Пономаренко разрабатывал для российских спецслужб. Поэтому долгое время находился в тени. Сейчас же этот метод, подробно описанный в его книге «Практическая характерология. Методика «семь радикалов», доступен широкому кругу читателей. Кроме этого существует большое количество тренингов по профайлингу, основанных именно на этом методе.

Профайлинг, о чём уже было сказано, позволяет определить основные черты характера человека, образ мышления, устоявшиеся взгляды и пр., правда автор методики «семь радикалов», предлагает не четыре психотипа для описания портрета личности человека, а семь:

- 1) истероидный (демонстративный);
- 2) эпилептоидный (застревающий);
- 3) паанойяльный (целеустремленный);
- 4) шизоидный (странный);
- 5) гипертимный (жизнерадостный);
- 6) эмотивный (чувствительный);
- 7) тревожный (боязливый).

Аркадий Петрович Егидес в своей книге «Как разбираться в людях, или психологический рисунок личности» описывает только пять психотипов. Конечно, психотипов можно выделить и намного больше. Существуют методики, где выделяют аж 24 психотипа.

По мнению В.В. Пономаренко и семи психотипов вполне достаточно, чтобы можно было построить профиль личности человека, и достаточно точно спрогнозировать его поведение в тех или иных ситуациях.

Однако следует заметить, что при сборе информации о человеке, которая затем будет использована для построения его профиля, нужно также учитывать и форму его тела. Поскольку люди разного телосложения при одних и тех же жизненных ситуациях будут вести себя по-разному.

Например, человек спортивного телосложения при попытке подростков отнять у него деньги скорее обрадуется такому вызову (Ах, сами напросились!), нежели люди полного или худого типа телосложения, которые либо отадут деньги, либо постараются как-то договориться. Поэтому о форме тела я скажу несколько слов.

В профайлинге обычно различают три типа формы тела человека: пикник (полный), атлетик (спортивное телосложение) и астеник (худой).

Для пикника очень важны: семья, дети и комфорт. Вам может показаться это странным, поскольку мы привыкли считать, что это важно не только для полных людей, а вообще для всех людей. Однако это не так. Дело в том, что полные люди всеми силами будут стараться сохранить свой брак. В отличие, например, от атлетика, который может легко менять партнёров.

И дело тут не только в малой привлекательности пикника, а скорее в том, что для смены партнёра нужно прилагать определённые усилия. А лишние телодвижения

**пикникам даются с трудом. Разумеется, совершать их не очень хочется. Из этих же соображений они постоянно полагаются на помошь близких.**

**В итоге это становится их образом жизни: в серьёзных вопросах они полагаются на мнения других людей. Типа у меня есть знакомый специалист, который в этом понимает лучше меня. Поэтому неудивительно, что у пикников, как правило, много связей.**

**Что касается комфорта, то для пикника комфорт – это его жилище (разумеется, вместе с его семьёй), где обязательно будет мягкое кресло или диван, где можно удобно развалиться. Поэтому профайлеры при переговорах с пикниками рекомендуют в первую очередь предложить им присесть на мягкое кресло или диван.**

**Атлетики же в отличие от пикников, напротив, больше полагаются на собственное мнение. Большая физическая сила придаёт им уверенности в том, что они могут «всё порешать». Поэтому, как правило, они любят рисковать. И сначала скорее действуют, а потом думают о последствиях.**

**Астеники же, не обладая большой физической силой, в отличие от атлетиков скорее полагаются на свой разум. И зачастую обладают незаурядными умственными способностями: внимательностью к деталям, рассудительностью, хорошей памятью и пр. Это своего рода альтернативный путь адаптации в социуме.**

**Прежде чем что-то предпринять, они хорошенъко обдумают всё и вся. Например, прежде чем подписать какой-либо договор, они его детально изучат. Если договор будет большим, то они его не подпишут сразу, а возьмут время на его детальное изучение.**

**Итак, профайлинг – современный инструмент психодиагностики, который в наши дни приобретает всё большую популярность не только в среде психологов, но и в среде бизнесменов, руководителей, ФСБешников (про правоохранительные органы я промолчу), да и вообще обычных людей, которые хотят научиться разбираться в людях. Ведь это умение очень важно для каждого из нас в повседневной жизни.**