**Государственное Бюджетное Общеобразовательное учреждение (ГБОУ) Гимназия №1505 «Московская городская педагогическая гимназия-лаборатория»**

Диплом на тему

**Невербальное общение и профайлинг**

Ученицы 10 «Б» класса Айновой Анны

Научный руководитель: Бурикова Ирина Валерьевна

Москва, 2017

**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение ………………………….……………………................... 3

Глава 1. Профайлинг и невербальные средства общения ............ 5

* 1. Понятие профайлинга ………………………................... 5
	2. Невербальные средства общения ………………………. 7
		1. Такесика …………………………………………………... 8
		2. Мимика ……………………………………………………. 9
		3. Жестика ...………………………………………………... 10

Глава 2. Анализ исторической личности ……………...…………. 12

2.1. Анализ с описания современников ………….……………… 12

2.2. Анализ с фотографий и видеофрагментов …………………. 13

Заключение ………………………………………………..………. 15

Список используемой литературы ………………………….…… 16

**ВВЕДЕНИЕ**

Многие считают, что предугадать характер и поведение человека очень трудно, особенно когда вы видите его впервые. Однако такая методика, как профайлинг, позволяет считывать информацию с людей. На основе внешнего вида и индивидуальных поведенческих особенностях составляется психологический портрет человека, то есть его характер, поведение, привычки, интересы и т.д.

Эта методика необходима людям, которые хотят связать свою деятельность с:

* деловыми и международными переговорами: зная психологические особенности коллеги по переговорам, можно понять общий вектор интересов и направить сделку в выгодное русло;
* управлением персонала: знание основ профайлинга, необходимых для понимания людей, позволяет понять намерения человека, уровень его ответственности и т.д.;
* преподаванием в учебных заведениях: если проследить за поведением учеников на уроке, то можно сразу заметить разницу в их поведении, движениях каждого и понять, готов ли ученик к уроку и заинтересован ли он в нем;
* работой в полиции, прокуратуре или судебных органах: профайлинг помогает распознать истинность или лживость показаний свидетелей и подозреваемых.

Профайлинг может с успехом применяться не только в деловой сфере, но и в сфере личных взаимоотношений, поэтому в данной работе я хочу более подробно раскрыть тему профайлинга как систему, которую возможно применить в повседневной жизни для мер обеспечения собственной безопасности. Анализируя невербальные признаки поведения человека, можно составить психологический профиль человека, которого мы видим перед собой.

**Цель данного диплома** - анализируя и сравнивая научные источники со словами современников, определить характерные черты и особенности профайлинга, по которым можно составить психологический портрет человека. Имея цель работы, необходимо выполнить следующие **задачи**: раскрыть содержание терминов «профайлинг», «невербальные средства коммуникации», «психологический портрет»;

**Объектом** исследования является определенный человек с описанием его характера современником.

**Предмет** исследования – описание особенностей системы выявления психологического портрета человека.

Важность международной безопасности и антитеррористических мероприятий в современном мире и определила **актуальность** выбора темы диплома, так как имея основополагающие знания, мы сможем обезопасить себя и предотвратить акты с плохим исходом.

**Методы работы** – в данной работе использованы такие методы, как анализ и сравнение.

Для изучения особенностей профайлинга необходимо было обратиться к такому виду **источников**, как специальная литература в данной области. Так, в этой работе были широко использованы материалы книг Бурлацкого Ф.М. «Русские государи: эпоха реформации»; автобиографии Ельцина Б.Н. «Исповедь на заданную тему»; Кормушкина А.П. «Акцентуированные личности в политике», «Конституционный подход в оценке российских политиков»; Пиза Аллана «Язык телодвижений»; Экмана Пола «Психология лжи» и «Узнай лжеца».

**Глава 1. ПРОФАЙЛИНГ И НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ**

* 1. **Понятие профайлинга**

Итак, чтобы начать вести речь о профайлинге, первым делом надо разобраться, что же это такое.

Профайлинг (англ. profile – профиль) – это совокупность методов, которые позволяют расшифровать невербальные и вербальные компоненты с целью составления психологического портрета человека. Такой портрет составляется из внешнего вида, поведения, речи, привычек и т.д. Анализ человека происходит путём анализа наиболее информативных признаков, например, как человек привык одеваться, какими словами он выражает свои мысли, какие движения или позы он принимает в различных ситуациях и прочее. Можно сказать, что характер человека можно составить по вербальным и невербальным каналам.

Вербальный вид общения – это такой вид общения, который включает в себя передачу информацию посредством слов (письменная «вербалика»), разговорной речи.

Невербальный вид общения – это такой вид общения, который включает в себя передачу информации (как сознательную, так и бессознательную) через мимику, жесты, пантомимы, то есть через любой вид общения, в котором отсутствуют какие-либо речевые или языковые средства.

Предполагается, что первые шаги идентифицировать личность по набору некоторых признаков были предприняты британским хирургом Томасом Бондом во второй половине 1888 года в Лондоне, когда попытки отыскать всемирно известного убийцу ни к чему не приводили. Однако, как наука профайлинг зародился во второй половине 1970х годов. Она была реализована в Израиле авиакомпанией «El AL» с целью уменьшить риски с авиаперевозками.

Как и сейчас, методика включала в себя совокупность невербальных и вербальных средств общения. Сначала потенциального опасного человека надо выделить из большой толпы с помощью невербальных каналов. Человека может выдать его поведение, жестикуляция, внешний вид. И вот, когда наши подозрения, как нам кажется, подтверждаются, в игру вступает вербальный канал. Человеку задают обычные вопросы и вопросы с подвохом вперемешку, для того, чтобы выявить нестандартные реакции на внезапные вопросы. Возможно именно поэтому данная израильская авиакомпания считается одной из самой безопасной для авиаперевозок.

Через 10 лет американский психолог Пол Экман перевёл эту методику на английский язык и усовершенствовал её. Благодаря его новшествам профайлеры могут дистанционно определить эмоциональное состояние человека. После адаптации профайлинга, он стал применяться не только в сфере правоохранительных органов. На данный момент профайлинг используется и в экономической деятельности, начиная с отбора персонала и заканчивая сопровождением на бизнес-переговорах. Но как специалисты-профайлеры определяют характер и психотип человека?

Специалисты анализируют сразу несколько факторов:

* мимика;
* внешний вид;
* характерная жестикуляция и позы;
* стиль речи;
* характерные реакции на вопросы, ситуацию и т.д.

Люди придумывали способы определения характера человека с давних времен, начиная от Гиппократа с его теорией разделения на количество и качество «жидкости» в организме человека (где преобладание в человеке лимфы определяет его как флегматика; жёлтой желчи – холерика; крови – сангвиником; чёрной желчи – меланхоликом), заканчивая идеей Э. Кречмера, который считает, что характер напрямую связан со строением тела. Однако в своей работе я хочу затронуть лишь малую часть методов, используемые современными профайлерами.

* 1. **Невербальные средства общения**

Как мы выяснили ранее, невербальные средства общения отличаются от вербальных тем, что во втором случае информация передаётся посредством речи или письменности. Но пока мы не можем в совершенстве анализировать абсолютно все каналы средства передачи информации, мы воспользуемся базовыми, а, чтобы проверить себя, мы будем анализировать какую-нибудь известную личность, о которой есть достоверная информация о его характере, у которой есть какие-нибудь фото или видео с ним. Но чтобы преступить к практической части, нам надо определиться с теоретической частью, а именно по каким критериям мы будем делать самопроверку.

Под одними из каналов невербального средства общения часто подразумевают такесику и кинесику. Последняя включает в себя изучение жестикуляции, мимики, походки человека, его поз и прочее. Поподробнее разберём, что означает под собой каждый из этих каналов.

* **Такесика** изучает тактильные контакты человека – рукопожатия, объятия, похлопывания по плечу и т.д.
* **Кинесика** изучает внешние проявления эмоций человека через мимику, жесты, позы и походку.
* **Мимика** изучает выражение эмоций и состояние внутреннего эмоционального фона посредством мышц лица. Мимика является частью кинесики.
* **Жестика** изучает жестикуляцию человека как бессознательный способ выразить свою эмоцию. Как и мимика, жестика является одной из составляющей кинесики.
	+ 1. **Такесика**

В зависимости от того, как давно люди знают друг друга, от их статуса, пола и возраста, используются разнообразные тактильные передачи информации. Однако я хочу рассмотреть наиболее распространенный вид – рукопожатие.

Рукопожатия разделяют на три вида: доминирующее, равноправное и покорное. Как можно понять, каждый вид отличается расположением рук партнёров во время рукопожатия.

В доминирующем виде ваш оппонент будет стараться развернуть вашу руку так, что его рука окажется сверху, и ладонь будет направлена вниз. В этом случае надо понимать, что Ваш партнёр намерен главенствовать над вами. Нередко большинство людей (около 78%), которые здороваются при встрече доминирующим видом рукопожатия, первые протянут Вам руку и представятся (если вы еще не знакомы).

В равноправном виде, как нетрудно догадаться, партнёры пожимают друг другу руки так, что обе находятся перпендикулярно полу. В таком случае собеседники сообщают, что они доверяют друг другу и на них можно положиться. Однако может возникнуть случай, когда оба властных человека не могут принять покорности, и тогда случается своеобразная борьба, чья рука будет доминировать. Тогда они понимают, что перед ним человек, достойный взаимопонимания и уважения.

В покорном виде ваш оппонент будет держать руку внизу и повернёт её ладонью вверх, как бы говоря, что он доверяет Вам и передаёт инициативу в Ваши руки.

Часто рукопожатия сопровождаются своими особенностями. Например, играет роль продолжительность, то, как оппонент подаёт или принимает руку, пытается ли он зайти в Ваше личное пространство и т.д. Однако не стоит забывать о том, что есть индивидуальные обстоятельства, при которых трактовка характера человека будет неправильной. Например, люди, чьи профессии требуют сохранности рук, будут якобы покорны в рукопожатии, однако им просто-напросто надо защитить их.

* + 1. **Мимика**

Мы понимаем эмоциональное состояние человека через выражение его лица. Именно мимика даёт нам около 70% информации, так как на словах человек может и солгать, но его лицо выдаст его эмоции. Для каждой эмоции существует свой индивидуальный набор напряжённых мышц вокруг рта, глаз, носа, лба. Когда человек проявляет своё внутреннее состояние, мы понимаем, что это за состояние – радость, печаль, гнев, отвращение, спокойствие и т.д. Возможно, человек лучше всего распознаёт положительные эмоции, потому что при их выражении нам требуется куда больше лицевых мышц. Из этого логично следует, что мы можем путать негативные эмоции, например, гнев с отвращением, или даже печаль с умиротворенным лицом.

Основную информацию об эмоциях мы передаём через лицевые мышцы вокруг губ и бровей.

Большую роль играет взгляд при разговоре. Он может означать отношение Вашего собеседника к Вам. Например, деловой взгляд можно определить по тому, что глаза партнёра фиксировано находятся в районе лба и глаз, что создаёт деловую атмосферу. Если Ваш собеседник фокусирует взгляд от глаз до губ, то это означает, что он расположен к светскому непринужденному разговору. Если на вас смотрят искоса, исподлобья или вообще стараются не смотреть Вам в лицо и отводят взгляд, знайте, что человек относится к Вам враждебно и критично. Возможно, он боится Вас, поэтому и старается отвести взгляд и отвернуться от Вас, чтобы вы не видели выражение боязни на его лице.

* + 1. **Жестика**

При разговоре мы пытаемся окрасить свой рассказ жестикуляцией. Через жесты мы можем определить степень уверенности и открытости человека. Существует множество видов жестов, по которым можно судить об эмоциональном фоне человека. В основном они разделяются на такие виды, как: жесты оценки, уверенности, неуверенности (или нервозности), самоконтроля, ожидания, отрицания, расположения, доминирования, неискренности.

Жесты оценки отражают наше отношение к чему-либо, нашу оценку происходящему. Такие жесты проявляются потиранием подбородка, вытягиванием указательного пальца вдоль щеки. Чаще всего эти жесты сопровождаются поджатием губ и сдвиганием бровей.

Жесты уверенности отражаются через соединение пальцев в некий купол, раскачивание на стуле, откидывание на спинку стула и т.д.

Мы можем понять, что человек находится в подавленном состоянии через жесты неуверенности. Он будет постукивать пальцами по столу, нервно перебирать руками разные предметы, кусать ногти и кутикулы, пытаться скрестить руки и ноги и т.д.

Жесты самоконтроля мы можем определить по тому, что человек вцепился руками в подлокотник стула, или завёл руки за спину, причем одна рука сжимает другую и т.д.

Если человек медленно потирает ладони о какую-то поверхность или делает движение, как будто одна рука потирает другую, то мы можем предположить, что человек ждёт чего-то, ведь это признаки жестов ожидания.

При жестах отрицания человек складывает руки на груди, отклоняется корпусом назад, потирает кончик носа, поправляет очки (если он их носит), старается выглядеть выше и т.д.

Одними из жестов расположения являются прикладывание рук к груди, частые, но короткие прикосновения к собеседнику и др.

Если вы замечаете за человеком, что он выставляет напоказ большие пальцы рук, но при этом скрывает другие за одежду, делает резкие движения сверху вниз, то он проявляет своё превосходство через жесты доминирования.

Жесты неискренности могут принимать разнообразный окрас. Они могут проявляться из-за того, что человек говорит неправду, скрывает какие-то факты, сомневается в собеседнике. Такими жестами неискренности являются прикрытие рта рукой, почесывание носа или просто прикосновение к нему, поворот корпуса от партнёра в другую сторону, несфокусированный на оппоненте взгляд.

**Глава 2. АНАЛИЗ ИСТОРИЧЕСКОЙ ЛИЧНОСТИ**

* 1. **Анализ личности по словам современников**

Для того, чтобы разобрать некоторые невербальные средства общения, нам понадобится конкретный пример. Рассмотрим такую политическую личность, как первый президент Российской Федерации - Борис Николаевич Ельцин.

Итак, для начала рассмотрим описания современников Ельцина.

А.П, Кормушкин отзывается, что одна из характерных черт Ельцина – это застревание аффекта. Эта стадия означает, что человек обиделся, когда несправедливо задели его самолюбие. Такой человек будет требовать правосудия как за себя, так и за других людей. С одной стороны, кажется, что такой человек – хороший друг и защитник, однако если посягнуть на высокое вакантное место, человек с застреванием аффекта сделает всё возможное, чтобы победа досталась только ему. «Ельцин – это прирождённый человек власти. Сколько бы вы ни гордились своим интеллектуальным превосходством, своей способностью формулировать лозунги и писать речи, вы будете работать на него, не он на вас. И когда надобность в вас отпадет, он, не моргнув глазом, найдёт вам замену». Так отозвался о бывшем президенте Ф.М. Бурлацкий.

Как мы уже отметили, еще одна черта Б.Н. Ельцина – жажда справедливости. Из своей же автобиографической книги «Исповедь на заданную тему» он рассказал случай, который произошел с ним на вручении свидетельств об окончании семилетки: «Всё шло по привычному сценарию… И тут я попросил слово. Почти как на октябрьском пленуме ЦК… Я, конечно, сказал добрые слова тем учителям, которые действительно дали нам немало полезного в жизни <…>. Ну, а дальше я заявляю, что наш классный руководитель не имеет права быть учителем, воспитателем детей – она их калечит. Учительница была кошмарная. <…>. Я этого, конечно, не мог стерпеть…» Администрация школы на такое выступление среагировала по-своему: она выдала Ельцину справку об окончании 7 лет обучения без права поступления в 8 класс. «Я не согласился с решением педсовета, стал ходить всюду: в Районо, Гороно <…>. Я добился создания комиссии, которая проверила работу классного руководителя и отстранила её от работы в школе… А мне всё-таки выдали свидетельство». Как мы можем заметить, Борис Николаевич говорит о своей правоте в том, что он добился справедливости.

Конкуренция и ощущение, что ты лучше других, особенно тех, кто некогда задевал твое чувство собственного достоинства – ещё одна характерная черта в копилку. Как выражался сам М.С. Горбачев в одном из своих интервью, создавалось ощущение, что Ельцин пытался делать политические шаги только из злости к бывшему руководителю, который не раз имел случай отстранить Ельцина от государственных дел.

* 1. **Анализ с фотографий и видеофрагментов**

Для самостоятельного анализа личности я буду рассматривать фотографии Б.Н. Ельцина, а также видеофрагменты с его участием.

Итак, начнём анализ с такесики. Напомню, что такесика изучает характер прикосновений человека.

В 1995 году в Кремле Ельцин принимал послов разных государств и республик, таких как Филиппины, Грузия, Таджикистан, Украина, Узбекистан и Маврикия. По видеофрагменту заметно, что каждого посла он встречал крепким рукопожатием. Он первый протягивал руку так, что ладонь сразу была повёрнута вниз, как бы говоря, что рукопожатие будет доминирующим. Лишь несколько раз Ельцин поворачивал ладонь вверх, когда приветствовал послов женского пола.

Перейдём к кинесика, которая изучает жесты и позы человека.

По всё тому же видеофрагменту 1995 года мы можем заметить, как держится президент. Он стоит в некой позе «солдата»: плечи опущены и прямые, шея вытянута, взгляд всегда направлен на говорящего, тело вытянуто вверх, ноги стоят вплотную друг к другу, стопы также повернуты на говорящего. Такое положение означает, что человек готов отстаивать свою позицию, так как считает её правой.

На различных фотографиях Б.Н. Ельцин стоит с согнутой в локте руке, ладонь находится выше или у головы, ладонь либо сжата в кулак, либо она раскрыта по направлению к людям. Сжатая в ладонь кулак означает, что человек готов руководить народом и быть их лидером, если это потребуется. Раскрытая ладонь как бы означает: «Я искренен с Вами, Вы можете мне довериться». В таких жестах Ельцин проявляет и власть, и любовь к справедливости.

Итак, как мы можем увидеть, сравнительные характеристики современников Б.Н.Ельцина и самостоятельный анализ по его характерным такесике и кинесике совпадают. Это доказывает мою гипотезу о том, что любой человек может определить характер человека по его характерным мимике, жестам и позам.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В ходе работы было рассказано об истории профайлинга и разных сферах его применения, в особенности был рассмотрен вариант, при котором каждый человек сможет применить его на своём опыте.

Таким образом, проанализировав литературу по данной теме, можно сказать, что исследовательские цель и задачи были выполнены.

В заключение хочется сказать, что в разных случаях неосведомленность насчет того, как можно выявить характерные эмоции и поведения человека, может повлечь за собой разнообразные последствия, начиная от неприятной ссоры и заканчивая плачевными последствиями.

Чтобы понимать, с чего можно начать путь просвещения себя в тему профайлинга, можно начать с неких «азов», по которым можно будет себя проверить, а именно:

1. Найти описание известного человека, которое было сделано его окружением;
2. Определить по кинесике, такесике, мимике и жестики основные эмоции человека;
3. Сравнить полученный результат с первоначальным описанием.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Бурлацкий Ф.М. Русские государи: эпоха реформации: массово-политическое издание. – М.: Шарк, 1996. – 510 с.
2. Ельцин Б.Н. Исповедь на заданную тему: массово-политическое издание. – М.: ПИК, 1990. – 119 с.
3. Кормушкин А.П. Акцентуированные личности в политике: научно-популярное издание. – СПб, 2000.
4. Кормушкин А.П. Конституциональный подход в оценке российских политиков: научно-популярное издание. – СПб, 2007.
5. Пиз Аллан. Язык телодвижений: научно-популярное издание. – Нижний Новгород: Ай Кью, 1992. – 262 с.
6. Экман Пол. Психология лжи: научно-популярное издание. – СПб: Питер, 2013. – 304 с.
7. Экман Пол. Узнай лжеца: научно-популярное издание. – СПб: Питер, 2013. – 272 с.