

# Проактивное ЧЕЛОВЕКОВЕДЕНИЕ или записки практика. Чтение людей людьми сегодня и в будущем

ДЕНИС КАЛМЫКОВ

Эксперт-практик



## ДЕНИС КАЛМЫКОВ

### Эксперт-профайлер

#### СЕРТИФИЦИРОВАН ПО НАПРАВЛЕНИЯМ:

- Прикладная психофизиология;
- Психофизиологические исследования способами неинструментальной детекции искажения информации (верификация).

#### УЧИТЕЛЯ И КОГО СЧИТАЮ СВОИМИ УЧИТЕЛЯМИ

- Алексеев Леонид Георгиевич, • Коровин Валерий Владимирович, • Комиссарова Ярослава Владимировна,
- Жбанкова Ольга Владимировна, • Кирюхин Дмитрий Анатольевич, • Сошников Александр Петрович,
- Спирица Евгений, • Плехатый Михаил, • Юрий Чекчурин.

# Результаты



**340 000 000 рублей**  
спасено



**42 сделки**  
сопровождено



**48 человек**  
получили повышение благодаря  
оценке



**119 случаев**  
злоупотреблений ресурсами выявлено



**121 сопровождение**  
полиграфных проверок  
на сопротивление



**175 сотрудников**  
не лояльных работодателю  
или не благонадёжных



**182 отчёта**  
по более эффективной мотивации  
и использованию персонала



**589 профилей**  
составлено

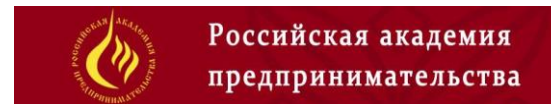
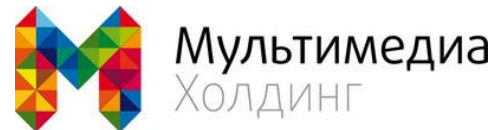
# КЛИЕНТЫ И ПАРТНЁРЫ



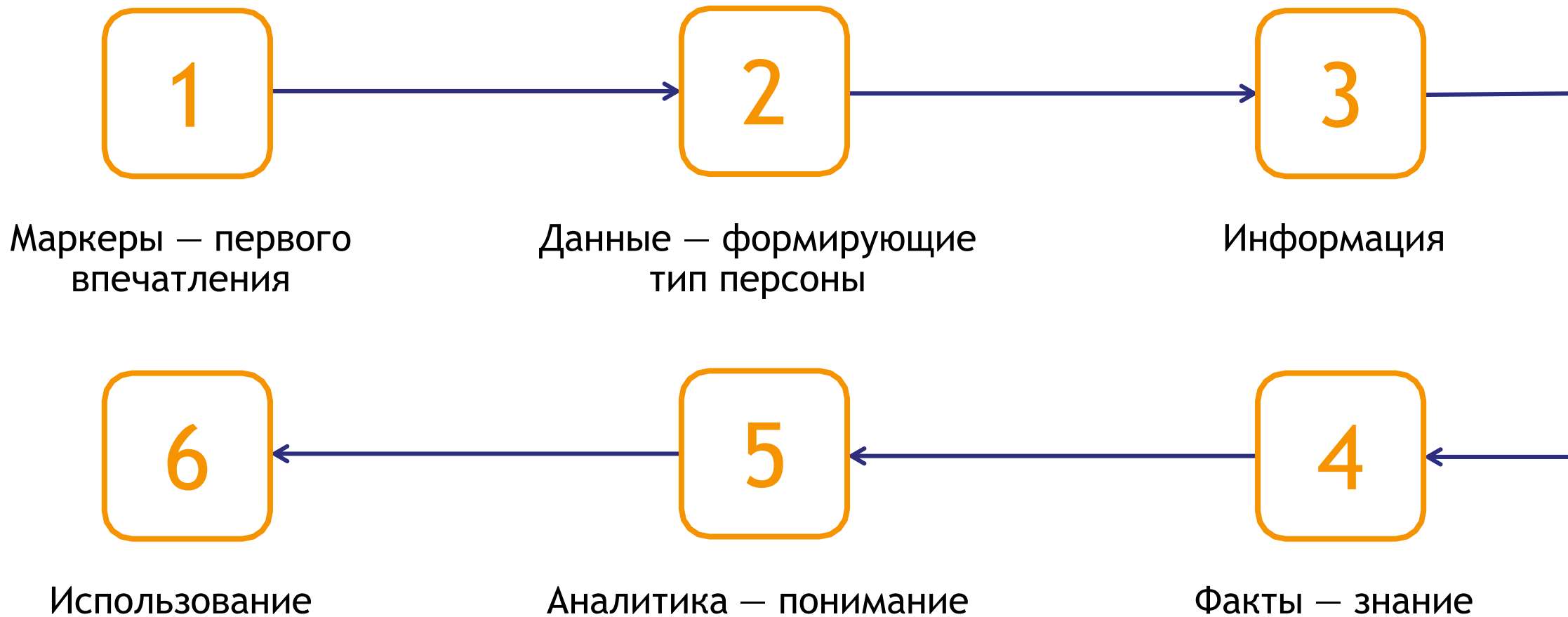
ПРАВИТЕЛЬСТВО  
МОСКВЫ



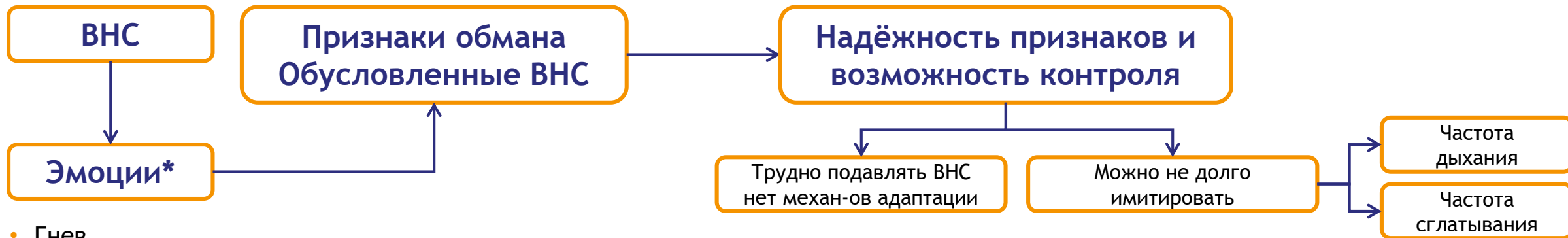
НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ



# АЛГОРИТМ «ЧТЕНИЯ»



# ПРИЗНАКИ ОБМАНА ВНС



- Гнев
- Вина
- Стыд
- Страх
- Радость
- Огорчение
- Презрение
- Отвращение
- Возбуждение
- \*Смесь

## Способы диагностики

ПРИЗНАКИ	ИНСТРУМЕНТАЛЬНАЯ	НЕ ИНСТРУМЕНТАЛЬНАЯ			
Покраснение лица	—	зрение	—	—	—
Бледность	—	зрение	—	—	—
<del>Расширение зрачков</del>	—	зрение	—	—	—
Частота сглатывания	—	зрение	—	—	—
Интенсивность потоотделения		зрение	—	—	—
• Испарина	—	—	обоняние	—	—
• Запах		—	—	—	—
Изменения частоты/глубины дыхания	инструмент	зрение	—	слух	—
Сердечные сокращения	инструмент	—	—	—	—
Температура t°	инструмент	—	—	—	Тактильно (рукопожатие)
Потоотделение	инструмент	—	—	—	—

**Точки воздействия**

Универсальные, экзистенциальные

- Саморазвитие
- Самопознание
- Внимание
- Защищенность
- Экзистенциальные
  - Страх смерти
  - Одиночество
  - Неизвестность

Самооценка Я - Я

- Ценность - Ничтожность. Чувство собственной значимости.
- Сила - Слабость
- Способность - не полноценность
- Я есть - Меня нет
- Беспомощность
- Безысходность
- Безнадежность
- Отождествление с малыми Я

Биологические

- Сохранение вида
- Защищенность, самосохранение
- Продление рода
- Секс
- Физиологический комфорт

Социальные

- Религия
- Культура, этнос
- Социальные нормы, правила, ритуалы
- Социальный статус, занимаемая должность
- Соответствие социальной роли
- Национальность, патриотизм
- Конформизм-Нонконформизм
- Потребность в иерархии

Отношения Я - Другие

- Зависть
- Обида
- Вина
- Мечь
- Халява (быстро, без затрат, без усилий).
- Стыд, совесть
- Чувство долга
- Справедливость
- Страх, тревожность
  - Ошибки
  - Невыгодно выглядеть в чужих глазах
  - Наказания
- Нетерпеливость
- Сочувствие, жалость
- Жадность, дефицит
- Собственничество
- Соответствие
  - Физиологические особенности. Высокий-Низкий.
  - Полороловое. Мужик - не мужик
  - Профессиональное. Компетентность
  - Социальное. А вы собственно кто такой?!
  - Индивидуальное, психологическое
- Ненужность, отверженность, изолированность
- Гордость
- Превосходство
- Непокорность, свободолюбие, независимость
- Ориентация на победу, успех
- Любопытство
- Желание выглядеть красиво

# ПРИМЕР АНАЛИЗА ПЕРЕГОВОРОВ (120 минут)



**ИВАНОВ ИВАН ИВАНОВИЧ**  
Глава московского представительства  
«ИНЖИНИРИНГ-НИДЕРЛАНДЫ»

## БИЗНЕС ФИЛЬТРЫ

- Стремится к результату
- Глобальный (к деталям не внимателен)
- Возможностный, любит решать быстро и принципиально.
- Не любит следовать процедуре и погружаться в детали.
- Референция внутренняя, **ОЧЕНЬ** важно признание заслуг со стороны
- Кинестет – Визуал

## ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Пока находится под плотным контролем руководства.

Не имеет реализованного и по-настоящему крупного проекта, чтобы повысить свой статус перед генеральным директором в Нидерландах.

Самоуверен.

Убеждён, что один «тащит» продажи в России, а непосредственный начальник получает за его счёт дипломы.

Всё это его очень тяготит. **МЕЧТАЕТ** преломить ситуацию.

Плохой стратег. Живёт прошлыми успехами и сегодняшним днём. Главное для него пообещать и ввязаться в бой. Ответственность обычно размывает на всех, любимое слово «Мы». Рапортовать будет сам.



# ПРИМЕР АНАЛИЗА ПЕРЕГОВОРОВ (120 минут)

## МОТИВАТОРЫ И УБЕДИТЕЛИ

Основные инструменты в переговорах с партнёрами: стоимость, характеристики.

Основной мотиватор личный (на сегодня!): большой тендер на основе «Трёхъярусных аппаратов».

С освещением в СМИ. Это способ показать свою успешность Генеральному директору компании, который единолично может повысить его статус и расширить полномочия. Ему очень нужна БОЛЬШАЯ ЦИФРА – это результат, это главное.

## ПЕРЕГОВОРЫ

Сильно волновался по темам:

- Характеристики оборудования совпадают с конкурентами не имея явного выигрыша.
- Хотел избежать подробностей об охладительных системах
- Сильно волнуется от незнания характеристики мощности (по сравнению с конкурентами) – мощность на валу или от розетки...?
- Эпоксидная смола на трубках
- Разглашение характеристик и условий сотрудничества. Пункт №9 договора.
- Сильно хочет получить проект в Краснодаре, обещанный проект в Мурманске кажется далёким и уверенности не даёт.

# ПРИМЕР АНАЛИЗА ПЕРЕГОВОРОВ (120 минут)

## Искажения в предоставляемой информации:

- Блоки весят не 20 кг, а около 30 кг или более
- Кредитная линия только 190 000 ЕВРО, увеличение не обсуждалось, не уверен, что сможет увеличить.
- Срок быстрой поставки: **9 недель**, обещая 7 недель — надеется на лучшее.
- Если Мы ошиблась в расчётах и т.д., обещает войти в положение и понимание (**перепроверял поверили или нет**)
- Полная поддержка партнёров, но **до первой серьёзной ошибки**.

## ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Агрессивная Диспозиция.

«В мире все должно быть параллельно и перпендикулярно...»

Поведение, призванное разрушить барьер, который препятствует удовлетворению важной потребности. Гнев — ведущая эмоция.

Защита — замещением, развивается для сдерживания эмоции гнева на более сильного, старшего или значимого субъекта.

Замещение может направляться как вовне, так и внутрь в виде автоагрессии напади на что-то, заменяющее это «Вот кто во всем виноват».

Импульсивность, раздражительность, вспыльчивость, требовательность к окружающим, реакции протеста в ответ на критику, отсутствие чувства вины.

# ПРИМЕР АНАЛИЗА ПЕРЕГОВОРОВ (120 минут)

## КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

- Сдержанность; • агрессивность; • ироничность; уничижающий; • лжив для формирования реакций;
- решительность; • самолюбие; • мстительность; доминирование; • Стремление все контролировать;
- жестко завоевывает; • отношения ситуативны (по мере потребности); • подавление, властность;
- манипулирует партнером.

Ему очень тяжело управлять своими вспышками агрессии. При этом напряжение в нервной системе, постоянно. Из-за информационных перегрузок, оно присутствует всё время — рождает чувство тревоги. Тревога — это переживание надвигающейся опасности.

Бойтса всего, что предполагает излишнюю информационную нагрузку. Прежде всего, неуправляемого поведение людей.

Агрессия, стремление подавить врага, напасть на него первым, лишить его способности сопротивляться, подчинить себе и таким образом, **взять под контроль ситуацию**, является основной тенденцией в поведении. Делает это из-за наступление постоянной тревоги, раздражения, агрессии.

Подозрителен, **недоверчив** к людям, склонен во всем (даже в самых возвышенных поступках) видеть корысть, неверия в человеческую порядочность.

**Азартен**, склонен к пьянству и садомазохизму в сексе (либо доминируют, либо раб). Если он не игрок, то болельщик, страстный, безудержный, готовый на жертвы (заранее).

# ПРИМЕР АНАЛИЗА ПЕРЕГОВОРОВ (120 минут)

## Особенности построение коммуникации

Не нужно его пугать. Если контролирует ситуацию и не перегружен лишней информацией **или если видит, что ситуацию контролируете вы** он перестанет нервничать и становится вполне сносным партнёром по общению и взаимодействию.

1

Дайте ему понять, что вы знаете и уверены в своей позиции.

3

Не нужно впускать его в своё пространство как знак расположения, дружелюбия, внимания в вашей персоне.

2

В тоже время, дайте ему понять, что уважаете его право на что-то...

4

Не принимайте от него подарков!

# ПРИМЕР АНАЛИЗА ПЕРЕГОВОРОВ (120 минут)

1

Описать ситуацию, которую ты полностью контролируешь и в которой уверен.

2

Предложить (азартный) проект – сыграть вместе для достижения охрентельной цели.

3

Нам денег, ему почёт и слава. Статьи в СМИ за наш счёт и рекомендации перед Генеральным Директором.

4

Ты крутой чувак и понятно, что достоин взаимодействовать с Главным офисом на прямую и давно заслужил право самому контролировать рынок Москвы и дай Бог СНГ.

5

С поддержкой эксклюзивной цены (для .....) мы заставим всех вздрогнуть и играть по новым правилам в сегменте.

6

Я несу ответственность за реализацию проекта, ты получаешь заказ на крупнейший проект в Европе и диплом в своей фирме.

# ЛИТЕРАТУРА ДЛЯ САМОРАЗВИТИЯ

## Павел Волков

- Психологический лечебник
- Разнообразие человеческих миров

## Ганнушкин П.Б.

- Клиника психопатий, их статика, динамика, систематика

## Л.Г. Алексеев

- Психофизиология детекции лжи

## Арина Г.А., Князев А.М.

- Изучение личности в организации

## Князев А.М.

- Обучение и развитие личности в организации

## А.Я. Бродецкий

- Внеречевое общение в жизни и в искусстве азбука молчания

## Жбанкова О. В.

- Акады глаз

## Олдерт Фрай

- Детекция лжи и обмана
- Ложь

## И. Горелов

- Безмолвный мысли знак

## Г.Е. Крейдлин

- Невербальная семиотика

## Е.П. Ильин

- Эмоции и чувства

# ЛИТЕРАТУРА ДЛЯ САМОРАЗВИТИЯ

## Кэррол Изард

- Психология эмоций

## П.В. Симонов

- Мотивированный мозг
- Эмоциональный мозг

## А.И. Симаков

- Собственное информационное пространство ведущего деловые переговоры

## А.М. Князев, И.В. Одинцова

- Режиссура и менеджмент технологий активно-игрового обучения

## Десмонд Моррис

- Библия языка
- Голая обезьяна
- Голый мужчина
- Людской зверинец

## Егидес Аркадий Петрович

- Как разбираться в людях, или Психологический рисунок личности

## Пол Экман

- Психология эмоций
- Узнай лжеца по выражению лица
- Почему дети лгут
- Психология лжи
- Мудрость востока и запада

## Майкл Холл, Боб Боденхамер

- 51 метапрограмма НЛП

## Майк Каро

- Психология и язык тела в покере

# ЛИТЕРАТУРА ДЛЯ САМОРАЗВИТИЯ

**В.Н. Сорокин, В.В. Вьюгин,  
А.А. Тананыкин**

- Распознавание личности по голосу: аналитический обзор

**В.А. Барабанщиков**

- Экспериментальная психология в России

**В.П. Морозов**

- Резонансная техника пения и речи. Методики мастеров.

**Ф. Фаррелли, Д. Брандсма**

- Провокативная терапия

**Лесли Кэмерон-Бэндлер,  
Майкл Лебо**

- Заложник эмоций.

**Чарльз Дарвин**

- О выражении эмоций у человека и животных

**Д. Шапиро**

- Как тело и разум работают вместе

**Джо Наварро, Марвин  
Карлинс**

- Я вижу, о чем вы думаете

**Джо Наварро, Марвин  
Карлинс**

- Я вижу, о чем вы думаете

**Ф. Фаррелли, Д. Брандсма**

- Провокативная терапия

**Лурия А. Р.**

- Основы нейропсихологии.

**Юрий Щербатых**

- Искусство обмана

**Джеймс Хассетт**

- Введение в психофизиологию



# КОНТАКТЫ



kalmykovdenis



dkalmykov.com



kalmykov.d.v@yandex.ru