

18+

АЛЕКСЕЙ ТИЩЕНКО

**Практическая тетрадь оперативного
психолога (особиста)**

30 ПРАКТИЧЕСКИХ УРОКОВ

Алексей Тищенко

**Практическая
тетрадь оперативного
психолога (особиста).
30 практических уроков**

«Издательские решения»

Тищенко А.

Практическая тетрадь оперативного психолога (особиста).
30 практических уроков / А. Тищенко — «Издательские
решения»,

Оперативная психология (в просторечии — «работа особиста») — это не клиническая терапия и не мотивационный коучинг. Это жесткая, прагматичная дисциплина, находящаяся на стыке нейробиологии, теории разведки (HUMINT) и психологической безопасности. Её цель — защита системы изнутри, выявление скрытых деструктивных мотивов, предотвращение предательства и перехват управления человеческими ресурсами до того, как они нанесут ущерб.

© Тищенко А.

© Издательские решения

Содержание

ВВЕДЕНИЕ. Разум как объект оперативного контроля	6
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Практическая тетрадь оперативного психолога (особиста) 30 практических уроков

Алексей Тищенко

© Алексей Тищенко, 2026

ISBN 978-5-0071-1555-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Практическая тетрадь оперативного психолога (особиста): 30 практических уроков

ВВЕДЕНИЕ. Разум как объект оперативного контроля

В структуре любой закрытой системы — будь то спецслужба, оборонное предприятие, ключевой бизнес или государственная структура — всегда существует одна уязвимость, способная обойти любые цифровые и физические барьеры. Это человеческий фактор.

Оперативный психолог смотрит на человека как на сложную информационную систему. У этой системы есть свои уязвимости (когнитивные искажения, скрытые зависимости, уязвимые зоны эго), свои скрытые каналы передачи данных (вегетативные микро-реакции) и свои алгоритмы защиты.

Чему вы научитесь:

1. Калибровать «базовую линию» за секунды: читать истинное состояние человека во время обычного бытового разговора.
2. Проектировать скрытое выведывание (Elicitation): получать от объектов критическую информацию так, чтобы они думали, что проявили инициативу в общении.
3. Распознавать внутренних вредителей («кротов», саботажников): видеть микро-маркеры нелояльности и скрываемой деятельности до совершения ими критических ошибок.
4. Удерживать префронтальный контроль в условиях вербовочного или компрометирующего давления: выстраивать ментальную броню против манипуляций.

Как работать с этой тетрадью:

- Принцип герметичности: Каждое практическое задание должно отрабатываться вами в реальных условиях коммуникации незаметно для окружающих. Главное правило особиста: если объект понял, что его сканируют — операция провалена.
- Пишите от руки: Это активирует моторные и сенсорные зоны коры головного мозга, превращая теоретический метод в ваш автоматический оперативный рефлекс.

— — — — —

— — — — —

УРОК 1. Оперативная калибровка: Определение базовой линии поведения (Baseline) в неформальном контакте

«Прежде чем искать ложь или аномалии в поведении объекта, ты должен досконально изучить его индивидуальную норму. Тот, кто ищет абстрактные знаки лжи по учебникам, обречен на оперативные ошибки».

Главная ошибка начинающих верификаторов и профайлеров — попытка использовать универсальные шаблоны: «если посмотрел влево-вверх — врет», «если скрестил руки —

закрылся». В реальности этих шаблонов не существует. У каждого человека своя уникальная физиологическая и когнитивная норма.

В оперативной психологии эта норма называется Базовой линией поведения (Baseline). Это комплекс привычных для данного человека реакций в состоянии относительного психологического комфорта и безопасности.

Ваша задача — за первые 3—5 минут нейтрального общения составить индивидуальную карту Baseline объекта. Только зная «норму», вы сможете заметить диссонанс (сдвиг от нормы), когда зададите острый или проверочный вопрос.

— — — — —

Нейробиологический базис: Вегетативный автопилот и когнитивный контроль

Когда человек спокоен, его телом управляет парасимпатическая нервная система. Его дыхание ровное, жестикуляция естественна, микро-мимика расслаблена. Но как только тема разговора задействует скрываемую им тайну (амигдала фиксирует угрозу), управление перехватывает симпатическая нервная система, вызывая мгновенный сдвиг вегетативных параметров, который невозможно полностью контролировать волевым усилием.

— — — — —

Практическое задание: «Протокол трех точек»

Проведите калибровку базовой линии поведения любого коллеги или знакомого во время нейтральной беседы (например, за чашкой кофе). Разговор должен идти на абсолютно безопасные темы (погода, планы на выходные, нейтральные рабочие вопросы).

Шаг 1. Калибровка речевого темпоритма (ВРЕМЯ):

Зафиксируйте:

- Какова обычная скорость его речи?
- Какова средняя длина пауз между вашим вопросом и его ответом в комфортном состоянии?
- Делает ли он глубокий вдох перед тем, как начать говорить?

Поле для записей: _____

Шаг 2. Калибровка двигательной экспрессии (ПРОСТРАНСТВО):

Обратите внимание на:

- Насколько активна его жестикуляция? Жестикулирует он одной рукой или обеими?
- Какова его привычная поза (ноги скрещены, стопы направлены на вас, плечи опущены)?

- Как часто он касается своего лица, шеи или одежды в нейтральном разговоре?

Поле для записей: _____

Шаг 3. Калибровка вегетативных маркеров (ФИЗИОЛОГИЯ):

Калибруйте незаметно:

- Какова частота его моргания (в норме — 15—20 раз в минуту)?
- Какова глубина его дыхания (грудное, брюшное, прерывистое)?
- Есть ли сглатывание слюны при паузах?

Поле для записей: _____

— — — — —

Секрет особиста:

Никогда не начинайте калибровку с серьезным лицом следователя. Будьте максимально расслаблены, улыбайтесь, транслируйте окситоциновое дружелюбие (Урок 16 в Военной тетради). Объект должен чувствовать себя в полной безопасности. Чем глубже его расслабление в начале разговора, тем ярче и заметнее будет его вегетативный взрыв, когда вы незаметно перейдете к оперативной задаче.

— — — — —

УРОК 2. Скрытое выведывание (Elicitation): conversational-инженерия и обход критического барьера dlPFC

«Глупый оперативник задает вопросы в лоб и получает ложь. Умный особист строит разговор так, что объект сам вываливает секреты, стремясь казаться значимым или правым».

В разведывательной практике США эта техника называется Elicitation — скрытое выведение информации в ходе естественного общения. Объект не должен понимать, что идет опрос. После разговора у него должно остаться ощущение приятной, ни к чему не обязывающей беседы, в которой он доминировал и блистал интеллектом.

Скрытое выведывание строится на эксплуатации базовых когнитивных уязвимостей человека:

- Стремление поправить собеседника, если тот говорит глупость (закон Каннингема).
- Стремление казаться значимым и информированным перед интересным слушателем.
- Закон взаимного обмена (Reciprocity): если вы делитесь «секретом», собеседник подсознательно чувствует себя обязанным поделиться своим в ответ.

— — — — —

Нейробиологический базис: Латеральное торможение дорсолатеральной префронтальной коры (dlPFC)

Дорсолатеральная префронтальная кора (dlPFC) отвечает за цензуру, самоконтроль и защиту конфиденциальных данных. Когда вы задаете прямой вопрос, dlPFC мгновенно активируется: «Внимание, допрос! Нужно защищать информацию!».

Но если вы используете мягкую Conversational-инженерию (лесть, кажущуюся некомпетентность, ложные утверждения), вы обходите dlPFC.

Лимбическая система объекта (эго, стремление к доминированию) перехватывает управление, и информация «выливается» до того, как dlPFC успеет включить цензуру.

— — — — —

Практическое задание: «Провокация авторитетом»

Спроектируйте и проведите скрытое выведывание информации у коллеги или знакомого (например, о реальном положении дел в его отделе, о его отношении к руководству или о скрываемых планах компании).

Шаг 1. Формулировка оперативной цели:

Какую именно информацию вам нужно получить?

Пример: «Мне нужно узнать, планирует ли ведущий разработчик Дмитрий увольняться из проекта».

— — — — —

Шаг 2. Выбор триггера «Кажущаяся глупость» (закон Каннингема):

Сформулируйте заведомо ложное, слегка глупое утверждение по вашей теме, которое заставит объект («эксперта») с восторгом вас поправить.

Пример: «Дмитрий, я слышал, ваш отдел сейчас буксует, и вы, кажется, совсем не справляетесь с новым кодом. Наверное, проект скоро закроют, раз вы ничего не можете сделать...»

— — — — —

Шаг 3. Использование триггера «Взаимный обмен» (Reciprocity):

Подготовьте «ложную тайну» — безвредную для вас информацию, которой вы поделитесь с объектом под большим секретом, чтобы спровоцировать его на ответный шаг.

Пример: «Только между нами: я подумываю сменить направление, мне тут один стартап предложил долю, но я пока сомневаюсь... А у вас как на рынке, ничего интересного не предлагают?»

— — — — —

— — — — —

Поле для записей и самоанализа (заполнить после контакта):

1. Какую реакцию вы увидели у объекта, когда высказали «кажущуюся глупость»? (Резкий вдох, изменение позы на доминирующую, желание спорить):

— — — — —

1. Какую оперативную информацию объект выдал в процессе «исправления» вашей глупости?

— — — — —

Секрет особиста: Когда объект начинает вас исправлять и учить жизни, примите позу подчиненного слушателя (чуть наклонитесь вперед, кивайте, смотрите снизу вверх). Позвольте его эго раздуться до предела. Чем более умным и значимым чувствует себя объект рядом с вами, тем глубже «спит» его префронтальная кора.

— — — — —

Переходите к Уроку 3 завтра. Вы научились калибровать норму и мягко обходить психологическую защиту объекта. Завтра мы разберем «Профайлинг внутренних угроз» — научимся вычислять потенциальных саботажников и скрытых деструкторов по микро-изменениям в их поведенческой сигнатуре.

УРОК 3. Профайлинг деструктивных отклонений: Выявление внутренних угроз по микро-изменениям поведенческой сигнатуры

«Человек не может совершить предательство или саботаж, не изменив своего повседневного ритма. Любое деструктивное намерение сначала проявляется в виде фоновых аномалий поведения».

В контрразведке и корпоративной безопасности выявление «кротов», саботажников или лиц, планирующих кражу данных, строится на поиске поведенческого сдвига (Behavioral Drift). Человек — существо привычки. Его походка, манера здороваться, время прихода на работу, активность в чатах и даже выбор места в столовой составляют индивидуальную поведенческую сигнатуру.

Когда сотрудник вступает на путь деструктивной деятельности (начинает сливать информацию конкурентам, воровать ресурсы или готовить саботаж), его сигнатура ломается. Это происходит не из-за его глупости, а из-за неумолимых законов физиологии.

— — — — —

Нейробиологический базис: Когнитивная перегрузка при ведении двойной игры

Человеческий мозг не приспособлен для ведения длительной двойной игры без серьезных энергозатрат. Необходимость постоянно контролировать свои слова, следить за окружением, скрывать следы и испытывать фоновый страх разоблачения активирует кортизоловую ось (гипоталамус-гипофиз-надпочечники).

Это приводит к истощению префронтальной коры и перегрузке базальных ганглиев. Как результат — у объекта ломаются привычные автоматизмы, и он начинает совершать микроошибки в быту.

— — — — —

Практическое задание: «Картирование отклонений»

Выберите из вашего рабочего окружения объект, чья лояльность или мотивы в последнее время вызывают у вас подозрения. Проведите скрытый анализ изменений его сигнатуры по трем векторам.

Шаг 1. Анализ пространственно-временных аномалий:

Зафиксируйте любые изменения в его графике и маршрутах за последние 2 недели.

- Стал ли он задерживаться на работе один, когда в этом нет объективной необходимости?
- Появились ли странные отлучки в течение дня «по личным делам»?
- Изменилось ли его отношение к своим рабочим девайсам (стал ли уносить ноутбук домой, гасить экран при вашем приближении)?

Поле для записей: _____

Шаг 2. Анализ коммуникативного сдвига:

Оцените изменения в его общении с коллегами и руководством.

- Появилась ли в его поведении нетипичная закрытость, избегание неформальных разговоров (социальный уход)?
- Или, наоборот, возникла навязчивая, неестественная «сверхлояльность» и заискивание перед руководством (попытка создать алиби)?

Поле для записей: _____

Шаг 3. Фиксация вегетативного напряжения:

Приблизьтесь к объекту в момент его обычной работы и задайте нейтральный рабочий вопрос. Зафиксируйте:

- Вздрыгнул ли он от вашего появления?
- Появилась ли мгновенная зажатость в плечевом поясе?
- Началась ли хаотичная суета с бумагами или вкладками браузера?

Поле для записей: _____

— — — — —

Секрет особиста:

Самый опасный маркер — это «тихий уход». Если активный, спорящий, инициативный сотрудник вдруг стал тихим, бесконфликтным и соглашается со всеми глупыми решениями руководства — его мозг больше не ассоциирует себя с этой системой. Он уже принял решение о саботаже или уходе с вашими данными. Он ментально «не здесь». Начинайте проверку немедленно.

— — — — —

УРОК 4. Тактическое зондирование (Probing): Выявление скрываемого знания методом критических стимулов

«Лжец может отрепетировать ответы на прямые вопросы. Но он бессилен против собственного ориентировочного рефлекса, когда вы сталкиваете его со скрываемой им деталью».

В инструментальной детекции лжи (на полиграфе) существует высокоэффективный тест — Тест на скрываемую информацию (Concealed Information Test — CIT). Его суть в том, что виновный человек обладает «скрываемым знанием» — деталями совершенного проступка, которые известны только исполнителю и следствию.

В оперативной психологии особист использует безинструментальное зондирование (Probing).

Вы не обвиняете объект. Вы просто вбрасываете в обычный разговор «критический стимул» (слово, деталь, имя, название документа) и наблюдаете за мгновенной вегетативной реакцией его мозга. Если объект причастен — его мозг выделит этот стимул из сотен других как сигнальный. Если чист — пропустит мимо ушей.

— — — — —

Нейробиологический базис: Ориентировочный рефлекс и волна P300

Когда мозг сталкивается со стимулом, который имеет для него экстремальную личную значимость (например, название украденного файла или имя сообщника), в течении 300 миллисекунд в теменной коре генерируется мощный когнитивный паттерн — волна P300.

Этот процесс абсолютно автономен. Он запускает ориентировочный рефлекс: у объекта мгновенно расширяются зрачки, происходит микро-задержка дыхания, замирание моторики и быстрый сверяющий взгляд на вас («Он знает или это случайность?»).

— — — — —

Практическое задание: «Проектирование вербального полиграфа»

Спроектируйте безинструментальный тест для проверки причастности человека к конкретному инциденту (например, слив информации о проекте «Альфа», кража базы данных или тайный сговор с конкурентом по фамилии Иванов).

Шаг 1. Выделение «Ключа» (Скрываемого знания):

Найдите одну острую деталь инцидента, которую посторонний человек знать не может.

Пример: Слитая папка называлась «Бюджет_2026_финал. xls». «Ключ» — словосочетание «Бюджет 2026».

— — — — —

Шаг 2. Конструирование «Фоновых стимулов» (Шума):

Подберите 3—4 аналогичных, но абсолютно нейтральных понятия. Они нужны, чтобы размыть внимание и создать контекст.

Примеры: «План развития», «Отчет по кадрам», «Список инвентаризации».

— — — — —

Шаг 3. Внедрение стимулов в разговор (Зондирование):

Начните нейтральное обсуждение рабочих задач. Не меняя интонации, перечислите весь ряд стимулов, поставив «Ключ» на третье или четвертое место.

Пример: «Нам сейчас нужно навести порядок в документах. Я планирую проверить списки инвентаризации, отчет по кадрам, бюджет 2026 года и, наверное, планы развития...»

Внимательно калибруйте (Урок 1) реакцию объекта в момент произнесения слова «бюджет 2026 года».

— — — — —

Поле для записей и самоанализа (зафиксировать реакцию):

1. Реакция на нейтральные стимулы: _____

2. Мгновенная реакция (первые 2 секунды) на «Ключ»:

* ☐ Задержка/замирание дыхания.

* ☐ Быстрый взгляд на вас и увод глаз в сторону.

* ☐ Сжатие челюсти или облизывание губ.

* ☐ Резкая смена позы/ерзание.

3. Вербальный ответ объекта после паузы: _____

Секрет особиста: Если объект причастен, он попытается сделать вид, что ничего не произошло, но его речь после вброса «Ключа» станет более структурированной, сухой или, наоборот, он попытается быстро перевести тему. Зафиксируйте эту аномалию. Но помните: одна реакция — не доказательство, это повод для глубокой оперативной разработки.

— — — — —

Переходите к Уроку 5 завтра. Вы научились читать деструктивный сдвиг и зондировать скрывающиеся тайны. Завтра мы перейдем к теме «Вербовочные уязвимости» — научимся разбирать психологический профиль объекта по костям и находить его скрытые дефициты для перехвата контроля.

УРОК 5. Карта вербовочных уязвимостей: Анализ психологических дефицитов по модели М.И.С.Е. и превентивная диагностика

«У каждого человека есть своя цена, но она редко выражается в деньгах. Настоящая уязвимость — это неутоленный психологический голод, который объект пытается скрыть от окружающих».

В практике оперативной психологии и контрразведки безопасность системы зависит от уязвимости её звеньев. Способность человека противостоять внешнему давлению, вербовке или шантажу определяется не его громкими клятвами, а наличием у него скрытых психологических дефицитов.

Классическая модель спецслужб для анализа уязвимостей — М.И.С.Е. (Money, Ideology, Coercion, Ego). Оперативный психолог использует её для превентивного профилирования: мы сканируем сотрудников закрытого контура, чтобы выявить, кто из них находится в зоне риска и может стать легкой мишенью для манипуляций извне.

— — — — —

Нейробиологический базис: Дофаминовый дефицит и поиск компенсации

Любая психологическая уязвимость (будь то жажда признания, финансовое отчаяние или скрытая зависимость) на уровне нейробиологии представляет собой хронический дефицит дофамина в мезолимбическом тракте.

Когда человек долгое время не получает признания («Эго») или испытывает жесткий стресс («Принуждение»), его мозг находится в состоянии постоянного поискового напряжения. В этот момент префронтальная кора (Блок 3) теряет критичность: мозг готов пойти на огромный риск и нарушить правила безопасности ради быстрого получения «нейрохимического вознаграждения» от манипулятора, который вовремя предложил компенсацию дефицита.

— — — — —

Практическое задание: «Оперативный аудит уязвимостей»

Проведите превентивный анализ лояльности и устойчивости ключевого сотрудника (или партнера по бизнесу), имеющего доступ к конфиденциальным ресурсам.

Шаг 1. Вектор «М» (Финансовое давление):

Проанализируйте его бытовое поведение.

- Появились ли у него нетипичные разговоры о нехватке денег, долгах или, наоборот, резкие необъяснимые траты?

- Наблюдаются ли маркеры скрытых зависимостей (ставки, игры, алкоголь)?

Поле для записей: _____

Шаг 2. Вектор «I» (Идеологический раскол):

Оцените уровень его лояльности системе.

- Высказывает ли он скрытое недовольство руководством или ценностями компании/структуры?

- Считает ли он, что система поступает несправедливо по отношению к нему или обществу?

Поле для записей: _____

Шаг 3. Вектор «Е» (Дефицит Эго — самый частый триггер):

Оцените его потребность в признании.

- Склонен ли он к нарциссизму, болезненно ли реагирует на критику?

- Чувствует ли он себя недооцененным («я делаю всю работу, а лавры достаются другим»)?

Поле для записей: _____

— — — — —

Секрет особиста:

Объект с уязвимостью по вектору «Его» — это самый легкий канал утечки. Ему не нужно предлагать деньги. Внешнему манипулятору достаточно начать его искренне «ценить», хвалить его интеллект и сочувствовать тому, как «несправедливо с ним обходится руководство». Под действием этой лести объект сам, незаметно для себя, выдаст все секреты, чтобы доказать свою значимость. Если вы видите в команде такого недооцененного нарцисса — немедленно дайте ему дозу безопасного признания, пока её не дал кто-то другой.

— — — — —

УРОК 6. Ментальный щит особиста: Выявление вербовочных подходов и защита от компрометации

«Если кто-то внезапно кажется тебе идеальным другом, который разделяет все твои ценности, понимает тебя с полуслова и готов бескорыстно помогать, — остановись. Твой разум прямо сейчас аккуратно берут на жесткий поводок».

Как понять, что вас (или сотрудника вашего подразделения) начали аккуратно разрабатывать? Вербовка или подготовка к компрометации никогда не начинается с прямых предложений. Это тонкий, растянутый во времени процесс создания «искусственной дружбы» и эмоциональной зависимости.

Профессиональный манипулятор использует метод постепенного вовлечения (Salami Slices Technique): сначала вас просят о пустяковой, абсолютно законной услуге, затем — о чуть более конфиденциальной, и так до тех пор, пока вы не окажетесь в ловушке, откуда выход только через предательство или позор.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.