

Profiling – l'analyse du comportement



Thèmes du dossier

Gestion

Personnel

Direction

Succès & carrière

Communication

Marketing & Vente

Finances

IT & Office

Avantages immédiats

Vous découvrez:

- ce qu'est le Profiling et comment il est appliqué
- comment découvrir les émotions dissimulées dans les expressions du visage
- comment percevoir le mensonge et découvrir la vérité
- combien la manipulation est rapide et comment s'en protéger
- à quels marqueurs reconnaître des indications de styles et de troubles de la personnalité psychopathe, narcissique et sociopathe

Vous pouvez:

- Vous saurez mieux évaluer la situation émotionnelle réelle d'une personne
- En observant bien, vous pourrez repérer des indices de vérité et de mensonge, les vérifier et appliquer une stratégie de communication
- Vous apprendrez avec quelle facilité la manipulation quotidienne est possible et comment ne plus se faire avoir

Auteur



Patricia Staniek, profileuse certifiée et criminologue

Patricia Staniek est profileuse certifiée, criminologue, conseillère d'entreprise et directrice de formation pour Certified Profiler (certifiée ISO), coach économique, directrice/cadre, employée RH, de police et de sécurité. Elle coache des fonctionnaires de police et inspecteurs, des services de sécurité, employés de justice, avocats et détectives et les forme à l'analyse de Profiling PScn & SBI (identification de comportement suspect). Avec son avis d'experte sur le sujet du Profiling, de la violence, des féminicides ou de cas actuels dans le secteur de l'économie et de la sécurité, elle est une invitée régulière d'émissions de télévision, de radio et dans les magazines. Elle est en outre l'auteurice d'un ouvrage de référence: «Profiling – Ein Blick genügt und ich weiss, wer du bist», «Mein Wille gechehe – Macht und Manipulation entschlüsseln» et «STATUS – So verschaffen Sie sich mehr Ansehen, Gehör und Respekt».

www.praxisseminare.ch/partner-und-dienstleister/referenten/register/s/

Comment découvrir des émotions cachées,
détecter un menteur,
se libérer du piège de la manipulation et mettre l'attention sur un comportement
psychopathe, narcissique et sociopathe.

Impressum

WEKA Business Dossier

Profiling – l'analyse du comportement

Direction de projet: Birgitt Bernhard-Postma
Composition: Peter Jäggi

WEKA Business Media AG
Hermetschloostrasse 77
8048 Zurich
Tél.: 044 434 88 35
Fax: 044 434 89 99
info@weka.ch
www.weka.ch, www.weka-library.ch/fr

Date de parution: 2022

VLB – Reprise du titre dans le répertoire des œuvres disponibles:

ISBN: 978-3-297-02255-9

© WEKA Business Media SA, Zurich

Tous droits réservés. Toute reproduction complète ou partielle uniquement avec l'autorisation de l'éditeur.

Table des matières

Profiling – Analyse du comportement

1. Introduction	4
1.1 Qui est Patricia Staniek	4
1.2 Qu'est-ce que le Profiling?	5
2. Emotions – le poivre et le sel de notre vie	7
2.1 A quoi reconnaît-on des émotions?	8
2.2 Reconnaissance d'émotions cachées dans les expressions du visage.....	9
2.3 Sept émotions de base et les mouvements musculaires associés	10
3. Never lie to me – la vérité et rien que la vérité	17
3.1 Je distingue quatre types de menteurs.....	18
3.2 Comment les bases corporelles changent	18
3.3 Changements et divergences.....	19
3.4 Découvrir stratégiquement une non-vérité.....	22
3.5 Pieux mensonge	23
3.6 Possibilités stratégiques	24
4. Remonter la trace de la manipulation	28
4.1 Manipulation ou ... je vois tout!.....	29
4.2 Manipulation, scène de crime et mobiles.....	31
4.3 Vivre dans une presse à citron – le chantage émotionnel fonctionne	31
4.4 Possibilités de réaction verbale.....	33
4.5 Gilet de protection contre la manipulation.....	34
5. Styles de personnalité et troubles de la personnalité	35
5.1 Psychopathe – le contemporain fascinant parmi les élites	36
5.2 Narcissisme – oh, que je suis beau et bon.....	39
5.3 Le sociopathe	40

1. Introduction

1.1 Qui est Patricia Staniek

Patricia Staniek

Consultante internationale – Profiling et criminologie pour les secteurs de la sécurité et de l'économie.

Les médias l'ont surnommée la «punk parmi les coaches», «Mme Crime» et le «Détecteur de mensonge sur deux jambes». Cadres supérieurs, personnalités publiques, policiers, détectives, etc. se font analyser, entraîner, former et accompagner par elle pour devenir des «personnalités développées».

Lieu du délit: sécurité

Elle forme des policiers, inspecteurs, services de sécurité, employés de justice, avocats et détectives et les forme à l'analyse de Profiling & SBI (identification de comportement suspect) et aux interrogatoires stratégiques. Elle forme des employés de sécurité publique et privée.

Lieu du délit: économie

Elle connaît les entreprises sous trois aspects: de la perspective d'une directrice, de la perspective d'une conseillère en entreprise/formatrice/coach et de la perspective d'une profileuse PScn. Elle communique et agit avec la direction d'égal à égal. Que ce soit dans le développement stratégique, la performance d'équipe, la formation complémentaire et continue, les séminaires, vous avez avec Patricia Staniek une partenaire compétente et fiable.

Avec son groupe de Profiling, elle résout des «guerres psychologiques», des conflits profonds, gère des groupes et des équipes en vue de la capacité de coopération ou de hautes performances, travaille pour des directeurs, PDG, directeurs, RH et départements de vente. Elle se réjouit de soutenir des entreprises dans le recrutement des employés, dirige et organise des centres d'évaluation, constitue des unités de recrutement ou les conseille.

- criminologue (actuellement encore en cycle de perfectionnement en criminologie économique)
- profileuse et formatrice pour Certified Profiler pour les secteurs de l'économie et de la sécurité
- analyste SBI (identification de comportement suspect/méthode pour le secteur de la sécurité)
- Codeuse F.A.C.S (système de codage du mouvement facial selon P.Ekman auprès du Pr. Jörg Merten, Université de Sarrebruck)
- agent Profiling Values (Profiling sous licence – procédure – valeurs/potentiels, Dr. U. Vogl)
- conseillère en entreprise pour moyennes entreprises et groupes
- conseillère en organisation systémique & coach économique
- formatrice et conseillère pour RH/personnel de recrutement
- directrice de formation pour coaching économique systémique & Certified Profiling
- coach exécutive – face à face pour les questions de personnalité et de carrière
- coach et profileuse de groupe pour équipes et organisations
- conférencière pour la sécurité et l'économie

Autrice et journaliste indépendante, Int. Press Card GNS, journaliste certifiée

Profiling – Ein Blick genügt und ich weiss, wer du bist (lauréate du Buchliebbling-Award 2014 pour l'ouvrage de référence le plus populaire)

Mein Wille geschehe – Macht und Manipulation entschlüsseln

STATUS – So verschaffen Sie sich mehr Ansehen, Gehör und Respekt

Patricia Staniek a été classée en 2017 par le magazine Erfolg à la 50ème place sur 100 des formatrices et formateurs allemands et autrichiens avec le plus de succès et élue en 2020 parmi les 500 hommes et femmes d'affaires avec le plus de succès.

1.2 Qu'est-ce que le Profiling?

En général, on associe le terme «Profiling» aux série télé ou aux grandes productions cinématographiques américaines. Et effectivement, le terme provient à l'origine des Etats-Unis. Le Profiling criminel ou l'analyse opérative de cas, qui est une méthode de Profiling, est appliquée dans les homicides non élucidés afin d'établir un profil aussi précis que possible du coupable, de la «personne non identifiée X».

Le profileur criminel se rend sur les lieux du crime où un coupable a laissé ses traces. Le profileur criminel détermine sur la base d'indices et d'action ce que l'on appelle le modus operandi et la signature (signature personnelle/spéciale) du coupable inconnu, il établit petit à petit, pièce de puzzle après pièce de puzzle, une image de la personnalité du coupable.

Mon type de Profiling (je suis profileuse certifiée pour l'économie et la sécurité et formatrice) est notamment l'analyse des éléments visibles, audibles et perceptibles de la du comportement de la personne. Et il ne s'agit pas ici du comportement visible, public, de la personne, mais de ce que la personne souhaite en réalité dissimuler. J'enquête donc sur le comportement masqué, sur les émotions dissimulées de la personne, son caractère individuel et ainsi sa personnalité avec la méthode que j'ai développée de Profiling PScn (personality scanning – scan de la personnalité). Cette méthode implique en soi différentes techniques efficaces de Profiling, telles que par ex. le diagnostic du langage et du texte, le FACS (système de codage du mouvement facial) qui est une méthode permettant de percevoir les émotions dissimulées d'une personne, B.A.C.S. (système de codage du mouvement corporel) qui est la lecture professionnelle du langage corporel et des méthodes approfondies d'analyse comportementale.

Pour ma part, je m'intéresse depuis mon plus jeune âge au comportement humain aussi bien des individus que des groupes. Je ne me contente pas de m'y intéresser, mais je suis également quotidiennement active depuis plus de deux décennies sur la question de et avec des personnes dans les domaines de l'économie, de la sécurité, des médias et de la politique. Dans ces domaines, j'analyse le comportement, je développe les personnes, je découvre leurs potentiels, je vois leurs bons côtés et leurs moins bons, et souvent même leurs mauvais côtés. Je les encourage et les soutiens dans l'économie, je les passe au crible, j'établis des profils, je les accompagne et les coache tout au long de leur carrière.

Depuis 2012, je travaille désormais également officiellement dans le domaine de la sécurité publique. Pourquoi depuis 2012? Comme j'ai publié mon premier livre sur le Profiling en 2012 et que j'ai ainsi mis plus que jamais sur le devant de la scène ma qualification, j'ai alors éveillé un certain intérêt. Dans mon domaine de travail de la sécurité publique et privée, je procède comme dans le domaine économique et pourtant ce travail se distingue sur différents points du travail dans l'économie.

J'analyse les «mauvais garçons», je m'entretiens avec eux, réalise des détections de mensonge ou découvertes de la vérité, établis des profils comportementaux sur les personnes et développe des stratégies. Ou j'aide (ou nous aidons en tant que groupe de Profiling) à la recherche de coupables non identifiés ainsi que dans des cas de stalking ou de harcèlement. Je prépare des personnes à des audiences juridiques, assiste des avocats et forme des policiers de toutes les unités possibles.

Dans ce travail, je ne fais pas seulement appel à mes compétences de profileuse, mais aussi de criminologue.

Ma méthode appliquée quotidiennement s'appelle Profiling PScn (scan de la personnalité) et s'appuie sur différents blocs de construction. Certains de ces blocs sont des méthodes venant d'économistes internationalement reconnus, que j'intègre dans mon travail, d'autres ont été développés par mes soins.

Pour résumer en une phrase:

Il s'agit de l'excellence dans la connaissance des êtres humains à tous les niveaux.

Et pour ajouter une phrase: j'adore mon travail.

Je suis une femme qui exerce un métier très intéressant et fascinant, un métier qu'elle aime, une femme qui n'est ni une geek, ni une magicienne, mais qui fournit un travail fondamental sérieux, et ce avec un haut niveau de connaissance des êtres humains et de soin, une procédure stratégique et un travail de détail méticuleux.

Bienvenue dans le domaine de l'opulence et de la variété infinies du comportement humain. Bienvenue dans mon monde professionnel auquel je suis ravie de vous donner accès pour vos domaines de travail dans l'économie. Accompagnez-moi dans un voyage à travers différentes destinations du comportement humain.

2. Emotions – le poivre et le sel de notre vie

Cela arrive généralement de manière totalement imprévisible, un événement se produit. Cet événement peut mettre une personne dans tous ses états et toucher à toutes ses émotions. Une émotion est une réaction physique déclenchée par des processus de perception qui peuvent être en partie conscients et en partie inconscients. Une émotion est la lave projetée, la sensation, le volcan intérieur.

Imaginez que nous n'ayons pas d'émotions. La vie serait comme un bol de soupe sans sel ni poivre. Bien assaisonnée, la soupe est délicieuse, trop assaisonnée, elle n'a plus bon goût. Trop assaisonnée, elle provoque des réactions qui ne sont pas toujours favorables. Il est donc important de contrôler ses émotions ou de disposer d'un contrôle fonctionnel des émotions et des impulsions. Par le passé, lorsque quelque chose m'irritait, je me soumettais à mon irritation et la laissait se déployer à loisir. Aujourd'hui, je sens l'irritation monter en moi et je décide si je souhaite être irritée ou si je me détends, bois tranquillement mon capuccino et réfléchis en toute détente à une action judicieuse possible. L'irritation est ainsi une décision.

L'expression émotionnelle ne se montre pas seulement dans les gestes et l'expression du visage, mais également dans les séquences de mouvements, dans l'ensemble de leur langage corporel, le son de la voix, le comportement visuel et dans la proxémique. La proxémique est le comportement des personnes dans un espace? Qui est à côté de qui? Qui recherche de la proximité, qui se distance ou se retire? Qui se rapproche et qui s'éloigne?

Exercice



Lors du prochain événement, de la prochaine réunion ou de la prochaine fête de famille, observez le comportement proxémique des personnes ainsi que leur langage corporel. Vous n'avez pas besoin d'écouter ce qu'elles disent. Sur la base de votre observation, analysez les différentes situations. On apprend en observant!

Quel est l'état émotionnel des différentes personnes?

Qui est associé à qui?

Qui souhaite entrer en contact avec les autres?

Qui préférerait ne pas être là?

Qui s'impose?

Qui a un comportement introverti/extroverti?

.....

De manière générale, les gens sont en mesure d'interpréter ou de lire et de reconnaître le comportement des autres. Certains le peuvent plus, d'autres moins.

S'entraîner à développer cette capacité est toujours bénéfique. En effet, c'est précisément l'observation des personnes qui permet finalement de comprendre ce qui se passe. La reconnaissance de CE QUI se passe est le premier pas, la vérification le second et la récupération, la gestion, l'accompagnement le troisième pas possible.

«Une sensation est le pur ressenti subjectif, c'est-à-dire comment l'émotion est ressentie individuellement MAINTENANT.»

Dr. Lisa Maria Glenk, spécialiste des sciences naturelles

2.1 A quoi reconnaît-on des émotions?

Les émotions sont tangibles, perceptibles, visibles. Elles deviennent notables et visibles **à des réactions telles que:**

- expression du visage
Les expressions émotionnelles du visage et les expressions de stress deviennent visibles, même celles que l'on souhaite dissimuler.
- phénomènes psychophysiologiques (sueur, rougeur, fréquence cardiaque, température corporelle, augmentation du volume sanguin, c'est-à-dire rougissement du visage, tremblements ...)
- manipulations
Signes de stress ou gestes d'apaisement (jeu avec les doigts, se tirer les cheveux, gestes nerveux sur le visage ...)
- comportement
Actions, mais aussi inaction: les comportements (expression du visage, gestes, maintien corporel, mouvements du corps, etc.) sont basés sur des prédispositions génétiques, fonctions corporelles et comportements acquis.

2.2 Reconnaissance d'émotions cachées dans les expressions du visage

Profiling – lire les expressions du visage

L'expression du visage est un outil de communication puissant. Elle envoie des informations. Elle guide, manipule, illustre, décrit, encourage, motive, valide, refuse. L'expression du visage nous révèle les vrais sentiments et est un élément important, essentiel de la communication et de l'interaction entre les personnes. Derrière le masque de l'expression affichée «publique» se cache souvent la vérité, l'émotion dissimulée derrière le «visage officiel». Nous ne montrons pas toujours ce que nous ressentons réellement. Dans une situation de négociation par exemple, on cache souvent pour des raisons stratégiques ce que l'on ressent. Ou on dit quelque chose de positif, on paraît sourire, on ne veut pas vexer, mais on ressent des émotions bien différentes, par ex. agacement, rejet, mépris.

On dit souvent des choses qu'on ne pense ou qu'on ne ressent pas. La bouche exprime quelque chose que l'expression du visage ne montre pas. L'expression du visage, en particulier les micro-expressions qui ne durent qu'environ un dixième de seconde (courts mouvements expressifs des muscles du visage), disent la vérité émotionnelle.

La lecture des expressions du visage et des expressions dissimulées ne date pas d'hier. Chacun de nous souhaite voir derrière le visage «public» d'une personne. Chacun de nous aimerait parfois savoir ce que l'autre ressent, pense ou connaître ses intentions.

A des époques très anciennes, certaines personnes se sont intéressées aux expressions du visage. L'art de lire les visages par les manières les plus variées, en particulier par la voie de la physiognomie, était déjà appliqué dans l'Antiquité.

La méthode de lecture des expressions universelles du visage (F.A.C.S. – système de codage du mouvement facial) a été développée par le pr. Paul Ekman, Jo Hager et Wallace Friesen, elle est scientifiquement fondée et est notamment appliquée par le FBI et les services de sécurité à l'aéroport.

De nombreux chercheurs ont apporté une contribution à la question. Néanmoins, c'est le travail de recherche du pr. Paul Ekman et de ses partenaires Joe Hager et Wallace Friesen qui a rendu le F.A.C.S. public! A partir de toutes les recherches passées et de leurs propres résultats, ils ont développé le F.A.C.S. – système de codage du mouvement facial, une méthode qui permet de vérifier les émotions des personnes sur la base de leur expression faciale.

Le F.A.C.S. peut être comparé à une carte géographique du visage. C'est un système de codage permettant de décrire ou de vérifier les émotions humaines. Ekman distingue les macro-expressions, les micro-expressions et les expressions subtiles. Il a corroboré 43 Action Units, c'est-à-dire 43 mouvements musculaires.

Le F.A.C.S. présente un sous-groupe, le F.A.C.S. émotionnel. Une unité de mouvements est appelée Action Unit et chaque muscle possède une description numérique! Le F.A.C.S. émotionnel décrit les sept émotions de base.

Qu'est-ce que cela signifie? Notre interlocuteur nous montre par le biais de fragments d'expression ou mouvements d'expression minimaux et en partie très rapides ce qu'il ressent vraiment. Si quelqu'un par exemple du département des ventes reconnaît ces signes, cela permet d'aller chercher le client précisément là où il se trouve afin de trouver un produit qui lui convient. Ou au département du personnel, par exemple lors d'un entretien d'embauche, il peut être très utile de reconnaître ce que la personne ressent vraiment. Une personne ne dit pas toujours ce qu'elle pense, mais son visage oui.

2.3 Sept émotions de base et les mouvements musculaires associés

1. Colère

Les sourcils sont abaissés et contractés. La paupière supérieure peut être creusée, la paupière inférieure tendue et rentrée de l'extérieur vers l'intérieur. Les ailes du nez s'élargissent ou se contractent. Les lèvres se compressent l'une sur l'autre. Au niveau de la bouche et du menton, plusieurs mouvements différents sont possibles en fonction du niveau de colère. Par exemple: la mâchoire s'avance ou la lèvre supérieure et la lèvre inférieure se décalent. Les dents grincent.

Si une personne montre ouvertement sa colère, vous n'avez aucun problème à vous en rendre compte. Si elle tente de la dissimuler, vous ne voyez généralement qu'un ou deux mouvements dans l'ensemble de l'expression de la colère. Les mouvements sont alors très rapides et brefs. Un bref abaissement des sourcils ou une brève compression des lèvres suffit déjà à exprimer la colère.

Vous pouvez voir la colère masquée chez une personne par exemple lorsqu'elle se sent opprimée par un vendeur qui lui montre pour la cinquième fois un vêtement qui ne lui plaît pas, si le prix est trop élevé par rapport à la qualité ou à la prestation ou s'il est «insolent». Le vendeur montre éventuellement des signes d'agacement si un client manque de respect ou s'il est impoli. Si vous voyez ainsi une micro-expression (mouvement rapide et bref) parmi les mouvements d'expression évoqués plus haut, cela indique que la personne tente de cacher sa colère ou de la contrôler. Posez une question ouverte au client pour obtenir des informations et rompre éventuellement la colère. La colère est une objection.

